

TALI SHAROT

BAŞKALARININ AKLI

Yazar Hakkında

TALI SHAROT, *The Optimism Bias* kitabının yazarıdır. Ekonomi ve psikoloji alanında diploma sahibi olan Sharot, bilişsel sinirbilim doçentidir. University College London bünyesindeki Affective Brain Lab'ın kurucusu ve yöneticisidir. Karar verme, duygu ve etki üzerine yazdığı araştırma makaleleri *Nature*, *Science*, *Nature Neuroscience*, *Psychological Science* da dâhil pek çok akademik dergide yayımlanmıştır. *New York Times*, *Time* dergisi, *Washington Post*, *CNN*, *BBC* gibi pek çok mecrada yazılar yazmış ve ekrana çıkmıştır. Eşi ve çocuklarıyla birlikte, Londra ve Boston'da oturmaktadır.

Neden Bazılarımız
İkna Etmekte Daha Başarılı
ve
Nörobilim Bu Konuda
Ne Düşünüyor?

Çeviri: Tefvik Uyar

domingo



BAŞKALARININ AKLI
TALI SHAROT

Özgün ismi: The Influential Mind
© 2017 Tali Sharot

Kitabın orijinali ilk kez İngilizce olarak THE INFLUENTIAL MIND
ismiyle yayımlanmış, Türkçe yayın hakları AnatoliaLit Telif Ajansı aracılığıyla
alınmıştır.

Türkçe yayın hakları:
© 2018 Bkz Yayıncılık Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti.
Sertifika No: 46105
Domingo, Bkz Yayıncılık markasıdır.

Çeviri: Tefik Uyar
Editör: Algan Sezgintüredi
Son okuma: Burçak Başpınar
Kapak tasarımı ve sayfa ayarlama: Betül Güzhan

ISBN: 978 605 198 039 3
I. Baskı: Temmuz 2018
VI. Baskı: Mart 2021
Larus Yayınevi ve Tic. A.Ş.
Bağlar Mah. 62. Sok. Yıldızlar Plaza No: 10/A
Bağcılar İstanbul • Sertifika No: 49657
Tel: (212) 446 38 88

Tüm hakları saklıdır. Bu kitabın tümünün veya içeriğinin herhangi bir bölümünün
yayıncının yazılı izni olmadan, fotokopi yöntemi dâhil, elektronik ya da mekanik
herhangi bir yolla çoğaltılması yasaktır.

Bkz Yayıncılık Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti.
Harbiye Mah. Cumhuriyet Cad. Pak Apt. No: 30
Kat: 1 Daire: 3 Şişli İstanbul
Tel: (212) 245 08 39
e-posta: domingo@domingo.com.tr
www.domingo.com.tr

Josh için...

İçindekiler



Önsöz: Devasa Bir Şıringa <i>Etkileme Dedikleri Şaşırtıcı, Altüst Edici, Gizemli Şey</i>	1
1. Kanıtlar İnançları Değiştirir mi? (Mevcut İnançlar) <i>Teyidin Kudreti ve Verinin Güçsüzlüğü</i>	11
2. Ay'a Gitmeye Nasıl İkna Olduk? (Duygu) <i>Duyguların Muazzam Gücü</i>	37
3. İnsanları Harekete Geçirmek İçin Korkutmalı mıyız? (Teşvikler) <i>Zevkle Eyleme Geçmek ve Korkuyla Donakalmak</i>	57
4. Boş Vererek Nasıl Güç Kazanırsınız? (Eylemlilik) <i>İktidarın Zevki ve Kontrolü Kaybetme Korkusu</i>	81

BAŞKALARININ AKLI

5. İnsan Gerçekte Neyi Bilmek İster? (Merak) <i>Bilginin Değeri ve Bilmenin Külfeti</i>	107
6. Tehdit Altındayken Zihnimize Ne Olur? (Ruh Hali) <i>Stresin Etkisi ve Üstesinden Gelme Yeteneđi</i>	131
7. Bebekler Neden iPhone Sever? (Başkaları, 1. Kısım) <i>Sosyal Öğrenmenin Gücü ve Özgünlüğe Giden Yol</i>	151
8. Oybirliğine Güvenilebilir miyiz? (Başkaları, 2. Kısım) <i>Bilge Olmayan Kalabalıklarda Doğru Yanıtları Bulabilmek</i>	175
9. Etkinin Geleceđi <i>Zihniniz Bedenimde</i>	199
Ek: Etkili Beyin	213
Notlar	215
Teşekkür	231
Dizin	235

Önsöz



Devasa Bir Şırınga

Etkileme Dedikleri Şaşırtıcı, Altüst Edici, Gizemli Şey

Sizin ve benim, hepimizin bir rolü var. Belki durup hiç düşünmemişsinizdir bu rolü ya da belki hep aklınızdadır. Birinin eşi, ebeveyni veya arkadaşısınız bu rolü oynuyorsunuz demektir. Doktor, öğretmen, mali danışman, gazeteci, idareci ya da sadece insansanız bu rolü oynuyorsunuz demektir.

Hepimizin paylaştığı bu vazife, birilerini etkilemektir. Çocuklarımızı eğitir, hastalarımıza yol gösterir, müşterilerimize tavsiyeler verir, arkadaşlarımıza yardım eder ve internette takipçilerimize çeşitli bilgiler sunarız. Çünkü hepimizde başkalarında olmayabilecek eşsiz deneyimler, bilgi ve beceriler mevcuttur. Peki, bu rolde ne kadar iyiyiz?

Öyle görünüyor ki en önemli mesajları veren, en faydalı tavsiyeleri sunanların illa en büyük etkiyi yaratmış kimseler olması şart değil. Yakın tarih, yatırımcıları dışı dokunmayan bir biyoteknoloji fikrine milyarlar aktarmaya ikna edebilen girişimcilerden,

gezegenin geleceğini kurtarmak gibi önemli bir amaç için bile vatandaşlarından destek bulamayan politikacılara kadar, bunu doğrulayacak muammalarla dolu. Peki, başkalarını etkilemek ya da görmezden gelinmek akıbetlerinden hangisine uğrayacağımızı belirleyen şey ne? Kim, hangi sırrı sayesinde, inandıklarımızı ya da davranışlarımızı değiştirebilmeyi başarabiliyor?

Bu kitap her şeyden önce sizi siz yapan şeyin beyniniz olduğu varsayımına dayanıyor. Zihninizden geçen her düşünce, deneyimlediğiniz her duygu, verdiğiniz her kararın beyninizin içinde ateşlenen nöronların birer çıktısı olduğundan yola çıkıyor. Ne var ki ensenizin hemen üzerinde yer alan bu biricik organ tamamıyla size ait değildir; mirastır. Zira kodları milyonlarca yıl içinde tekrar tekrar yazılmış ve zaman zaman elden geçirilmiştir. Bu kodlamayı anlayabilir ve neden bu şekilde yazıldığını çözebilirsek insanların tepkilerini daha iyi öngörür ve neden bazılarının iknada daha başarılı olduğunu, bazılarının ise bunu beceremediğini anlayabiliriz.

Geçtiğimiz yirmi yıl boyunca laboratuvarlarda insan davranışları üzerinde çalışarak dirsek çürüttüm. Çalışma arkadaşlarımla birlikte yürüttüğümüz onlarca deneyde, hangi faktörlerin insanların kararlarını değiştirmelerine, inançlarını ve hafızalarını güncellemelerine neden olduklarını ortaya çıkarmaya gayret ettik. Bunu yaparken çeşitli teşvikleri, duyguları, bağlamları ve sosyal çevreleri manipüle ettik, insanların beyinlerine baktık, bedensel tepkilerini kaydettik ve davranışlarını belgeledik. Nihayetinde başkalarının düşüncelerini ya da eylemlerini neyin değiştireceği yolundaki inançlarımızın aslında ne kadar yanlış olduğunu anladık. Bu kitabı yazmaktaki amacım, birilerinin fikirlerini değiştirmek için giriştiğimiz çabalarındaki sistematik hataları ortaya koymak olduğu kadar, bunu başarabildiğimiz zamanlarda hangi sebeplerden dolayı beceremediğimizi göstermek.

Anlatmaya çuvaldızı kendime batırarak, milyonlarca insan üzerindeki beklenmedik etkisi pek çok kişiyi şaşkına çevirmiş bir adam tarafından yıllarca gördüğüm bilimsel eğitimi bir kenara fırlatmaya neredeyse ikna edilişimin hikâyesiyle başlayacağım.

•••

16 Eylül 2015'te, akşam saat sekiz sularında oturma odamdaki kanepeme kurulmuş, Cumhuriyetçilerin başkan adaylarının CNN'deki ikinci tartışmalarını izliyordum. Şaşırtıcı ve beklenmedik gelişmelerle dolu 2016 başkanlık yarışı, tarihin en ilginçlerinden biriydi. Dahası, insan doğasına dair müthiş bir inceleme vakası olduğu da ortaya çıktı.

Kaliforniya'daki Ronald Reagan Başkanlık Kütüphanesi'nin konferans salonunun sahnesinde, yarışta başı çeken iki aday, pediatrik beyin cerrahı Ben Carson ile emlak zengini Donald Trump oturuyordu. Göç ve vergi tartışmaları arasında konu otizme geldi.

Sunucu, "Dr. Carson," diye başladı cümlesine. "Donald Trump kamu önünde defalarca çocukluk çağı aşılarının otizme neden olduğunu dile getirdi ki bildiğiniz üzere bu, tıp dünyasının kati olarak itiraz ettiği bir iddia. Siz bir pediatrik beyin cerrahısınız. Sizce Mr. Trump bu söyleminden vazgeçmeli mi?"

Dr. Carson, "Şöyle söyleyeyim," dedi. "Pek çok çalışma var ve hiçbiri, aşilarla otizm arasında karşılıklı bir ilişki bulunduğunu kanıtlamadı."

Sunucu, "Yani Mr. Trump aşiların otizme neden olduğunu söylemeyi bırakmalı mı?" diye tekrar sordu.

Dr. Carson bu soruyu, "Kendisine az evvel açıkladım. Eğer isterse bu konuda bir şeyler okuyabilir. Bence o zeki bir adam ve gerçekleri öğrendikten sonra doğru kararı verecektir," diyerek yanıtladı.

Dr. Carson'la her zaman aynı fikirde olmasam da bu konuda mutabıktım. Sadece bir sinirbilimci olarak değil, aynı zamanda

biri iki buçuk yaşında, diğeri yedi haftalık iki çocuğun annesi olarak da literatüre yabancı değildim. Dolayısıyla Trump'ın cevabına verdiğim tepki beni cidden şaşırttı.

“Yanıt vermek istiyorum,” dedi Trump. “Otizm bir salgın haline geldi... Tamamen kontrolden çıktı... Düşünsenize, küçük, şirin bir bebeği alıyor... Yani o devasa şırıngalar, atlar için yapılmış sanki... Çocuklar için değil. Yanımda çalışanlar arasında da pek çok örnek var. Daha geçen gün, iki-iki buçuk yaşlarında şirin mi şirin bir bebek aşılana gitti ve bir hafta sonra feci ateşi çıktı, çok hastalandı. Şimdi bir otistik.”¹

Tepki ani ve ilkeldi. Çünkü gözümün önüne bir hemşirenin minik bebeğine devasa bir şırıngayla bir şeyler zerk ettiği görüntüsü gelmişti ve gitmiyordu. Aşılama kullanılan şırınganın boyutlarının son derecede normal olduğunu bilmem hiçbir şey değiştirmemi; paniğe kapılmışım.

“Ya bebeğim gerçekten hastalanırsa?” diye düşündüm. Bu düşüncelerin aklıma dolması afallatmıştı beni. İncancından ya da geçmişinden bağımsız, her ebeveynin çok yakından tanıdığı endişe girivermişti devreye.

“Ama biliyorsunuz...” diye söze başladı Dr. Carson. “Hakkatte biliyoruz ki çok sağlam çalışmalarla da gösterildiği üzere, aşılarda bağlantılı bir otizm vakası mevcut değildir.”

Kanıt manıt boşaydı. Dr. Carson artık yüzlerce çalışmayı referans da gösterse zihnimde cereyan eden fırtınayı dindiremeyecekti. Bebeğimin o devasa şırınga yüzünden hasta, hem de çok hasta olacağı düşüncesine saplanıp kalmışım.

Saçmaydı. Bir yanda çantası hakemli dergilerde yayımlanmış tıbbi araştırmalarla dolu, uzun yıllara dayanan klinik deneyimine sahip bir pediatrik beyin cerrahı vardı. Öte yanda elindeki tek gözleme dayanarak yaptığı çıkarımla hareket eden bir işadamı...

Ama onca yıllık bilimsel eğitimime rağmen ikincisi ikna etmişti beni. Niye?

Aslında yanıtı çok iyi biliyordum. Ki zaten gerçekliğe bu sayede geri dönebilirdim.

Carson benim “beyinsel” tarafıma hitap ederken Trump diğer her şeyimi hedeflemişti. Ve bunu da kitabına uygun şekilde yapmıştı: Hem de elinizde tuttuğunuz bu kitaba!

Trump, çok insani kontrol ihtiyacıma ve onu yitirme korkuma oynamıştı. Bana başına kötü şeyler gelmiş bir başkasından örnek vererek duygularımı harekete geçirmiş, böylelikle beynimde olayları onun bakış açısından ele almam için gereken aktivite zincirini tetiklemişti. Hemen sonra da onun tavsiyesini dinlememenin ibretlik sonuçlarını ortaya koymuştu. Kitabın ileriki sayfalarında da açıkladığım üzere, aslında korkutmanın ikna etmedeki katkısı sınırlıdır; hatta çoğu durumda umut vermek daha etkilidir. Ancak iki şartta korku işe yarar: (a) Amaç harekete geçirmek değil, hareketsiz kalınmasını sağlamaksa (b) Hedefinizdeki kişi zaten kaygılıysa. Aktardığım bu Trump deneyimimde her iki şart da mevcuttu. Trump, aşı yasası karşıtıydı: Mevcut olanı değiştirmeye değil, korumaya oynuyordu. Ve hedef kitlesi, son derece kaygılı bir kitleydi: taze anne babalar.

Trump'ın beni nasıl tongaya düşürdüğünü ve düşüncelerime nasıl tesir ettiğini bilmek, konuyu durup yeniden düşünmemi sağladı. Aşılarda konusundaki fikrimi değiştirmeyecek, kızımın aşılarda aksatmadığım gibi, oğlumun da aşılarda eksiksiz yapacağıydım. Ama kim bilir o gece kaç yeni anne-baba onun bu söylemlerinden etkilenerek karar değiştirmişti... Oysa Dr. Carson'ı da o sırada aynı milyonlar izliyordu. Bir fark yaratabileceği, kolay kolay bulunmayacak fırsatı kaçırmıştı. İnsanların salt gerçekleri duyduktan sonra doğru karar vereceklerini varsaymak yerine