

joy.ology

joy.ology

MUTLULUĞUN KİMYASI

Prof.Dr. Türker Baş

© 2017 Türker Baş

© Happy Place to Work Araştırma Eğitim Danışmanlık Ltd.şti.

Kitabın yayın hakları Happy Place to Work Araştırma Eğitim Danışmanlık Ltd.şti.'ne aittir.
Yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılmaz, kopya edilemez, çoğaltılamaz ve
yayınlanamaz.

Telefon: 212 318 0142

Faks : 212 275 7535

e-posta: info@happyplacetowork.com.tr

www.happyplacetowork.com.tr

Konu : İş Yönetim

Yayına Hazırlayan : Ufuk Demirkıran

Kapak Tasarımı : Demet Ulutaş

Düzenleme : Aydan Bakır

Bu kitap rahmetli eşim Ebru Baş'a ithaf edilmiştir (1976-2017).

İçindekiler

ÖNSÖZ	9
--------------------	---

GİRİŞ

Joy.ology: Genel Bakış	15
<i>Birinci Gerçek: Var Olmak İçin Çabalıyoruz, Hepsi Bu</i>	18
<i>İkinci Gerçek: Fabrika Ayarlarımız Güncel Değil</i>	20
<i>Üçüncü Gerçek: Beynimizi Kandırıyoruz</i>	23
<i>Dördüncü Gerçek: Sanılanın Aksine Değişebiliriz</i>	25

BİRİNCİ BÖLÜM

Kontrol Kimde?	27
----------------------	----

İKİNCİ BÖLÜM

Değişebilir miyim?	49
<i>Alışkanlık nedir?</i>	56
<i>Alışkanlıklarımız nasıl oluştu?</i>	56
<i>Alışkanlıklarımızı değiştirmekte niçin güçlük çekeriz?</i>	56
<i>Bu güçlüğü nasıl aşabilir,</i> <i>bir şeyini nasıl alışkanlık haline getirebiliriz?</i>	57

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Mutlu Olamıyorum	61
<i>Hayali Yeter</i>	78

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Ben Başardım!	85
<i>Dopamin Kısayolları</i>	91

<i>Dopamin Deneyimi</i>	94
<i>Mutsuzluk Tuzağı</i>	112

BEŞİNCİ BÖLÜM

Saygı Bekliyorum!	117
<i>Serotonin Kısayolları</i>	127
<i>Dedikodu</i>	127
<i>Yağcı Takımı</i>	129
<i>Markalar</i>	129
<i>Sosyal Medya</i>	130
<i>Antidepresanlar ve Kokain</i>	131
<i>Serotonin Deneyimi</i>	134

ALTINCI BÖLÜM

Evet, İyi Hissediyorum	139
<i>Endorfin Deneyimi</i>	155

YEDİNCİ BÖLÜM

İyi ki Varsınız	159
<i>Dostluk ve Yardımlaşma</i>	164
<i>Güven Oyunu</i>	166
<i>Fiziksel Temas</i>	175

SEKİZİNCİ BÖLÜM

Joyology Modeli	185
<i>Mutluluk Yolculuğu</i>	192
<i>Dört Oda</i>	194
<i>Fiziksel Temas</i>	175

REFERANSLAR	205
--------------------------	-----

Önsöz

Artık kabul edebilirim. Hayatım boyunca daha mutlu olmak için didinip durdum. Başarılı olma ve kariyer basamaklarını tırmanma çabamın temel nedeni güç, ün, itibar gibi gözükse de, bunları beni daha mutlu edeceğini düşündüğüm için istedim. Ancak bu süreçte iki büyük hayal kırıklığı yaşadığımı itiraf etmeliyim. Birincisi, “başarı” olarak tanımladığım şeyler, beni beklediğim ölçüde mutlu etmedi. En basiti, gelirim ikiye, sonra üçe katlandığında çok farklı bir boyuta geçeceğimi düşünüyordum. Olmadı. İkincisi mutluluklarım genellikle kısa sürdü. Örneğin on yıl önce koyduğum hedeflerin büyük bir bölümünü gerçekleştirmeme rağmen o döneme göre daha mutlu bir insan olamadım. Hatta ara sıra eski güzel günleri özlediğim oluyor. “Hayatımın en mutlu günleriymiş, bilmiyordum” diyorum kendi kendime. “Bilseydim o mutluluğu koruyabilir, her şey bambaşka olabilir miydi?” diye soruyorum.

Tabi bu noktada yalnız olmadığının farkındaydım. En azından, yakın çevremde, iş ortamımda ve danışmanlık verdiğim şirketlerde insanların aynı sorunlarla boğuştuğunu gözlemliyordum. Dışarıdan bakıldığında inanılmayacak kadar başarılı görünen kişiler, aradıkları iç huzur ve mutluluğu bir türlü bulamıyorlardı. Hatta herkesin imrendiği tepe yönetim kademesinde dahi, durum hiç iç açıcı değildi. Pek çok üst düzey yönetici, bir türlü çözüm üretmedikleri çelişkilerle savaşıyorlardı. Örneğin sürekli yoğunluktan şikâyet etmelerine rağmen, işleri bittiğinde evlerine gitmek yerine ofiste zaman öldürmeyi tercih ediyorlar, tatile çıktıkları zamanlarda dahi işten kopamıyorlardı. Diğer yandan gerek aile içinde gerekse yakın çevrelerinde arzuladıkları sıcaklığı bulamıyorlar, eski duyguları canlandırmakta güçlük çekiyorlardı.

Orta kademede ise, hayat daha zordu. Özellikle kariyer hedefi olan hırslı yöneticiler için. Bu kişiler mutluluğu, ancak tepe yönetimin sahip olduğu bir lüks olarak görüyorlardı. Bunun için sürekli yükselme arzusuyla çalışıyor, statü kaybetmek ya da hiyerarşi içinde sıkışıp kalmaktan korkuyorlardı. Sürekli tedirgin halleri onları diğer çalışanlardan ayırıyordu.

Daha alt kademelere indikçe statü endişesi yerini ücret, yan imkanlar, çalışma şartları gibi konulardan duyulan memnuniyetsizliğe bırakıyordu. Bu noktada bizler devreye giriyor, yaptığımız anketlerle çalışanların beklentilerini anlamaya çalışıyorduk. Ardından en çok istedikleri şeyleri hayata geçiriyor, ancak çoğu zaman beklediğimiz etkiyi yaratamıyorduk. Yani insanlar kendilerini mutlu edeceğini söyledikleri şeylere kavuştuklarında mutlu olmuyorlardı. Bazı durumlarda ise, memnuniyet düzeyi başta hafif bir artış gösteriyor, sonra eski düzeyine iniyordu. Kısacası hemen herkes ya kendini mutsuz edecek bir şeyler buluyor ya da mutluluğunu erteliyordu. Mutlu olanlar ise, neredeyse parmakla gösterilecek kadar azdı.

Peki, tüm bunları görmek bende herhangi bir davranış değişikliği yarattı mı? Hayır. Uzunca bir süre, “daha fazlası” için çaba harcamaya devam ettim. Danışmanlık verdiğim şirketlerde, fiziksel çalışma şartlarını, sosyal olanakları, ücret yapısını iyileştirmeye yönelik projeleri sürdürdüm. Çözümlerim ne bana ne de hizmet verdiğim şirketlerdeki insanlara hiçbir yarar sağlamıyordu. Buna rağmen kendimi aynı reçeteleri tekrar tekrar yazarken ve uygularken buluyordum.

Sanırım bu dağılmış halim, “mutluluk araştırmalarına” olan ilgimi ve

- “İnsanlarda artan mutsuzluğun kaynağı ne?”
 - “Mutlu olmak için yaptıklarımız neden bizi mutsuzluğa sürüklüyor?”
 - “Kalıcı mutluluğu yakalayabilmek için neler yapabiliriz?”
- sorularını niçin takıntı haline getirdiğimi açıklıyor.

Bu nedenle kişisel gözlem ve araştırmalarıma ek olarak, son on yılda yayınlanan mutluluk ile ilgili yüzlerce makale ve kitabı derinlemesine inceledim. Ancak aradığım cevapları bulmam hiç de ko-

lay olmadı. Çünkü yazılanlar son derece yüzeysel olmanın ötesinde, kendi içlerinde çelişkiler barındırıyordu. Bunlardan bir bölümü başarıyı mutluluğun ön şartı olarak görürken, diğerleri mutluluğun dingin bir yaşam tarzının içinde gizli olduğunu savunuyordu. Yine mutlu olabilmek için kimilerine göre hedeflerimizi yükseltmemiz, kimilerine göre düşürmemiz gerekiyordu. Her biri kendi içerisinde tutarlı gerekçeler sunmakla birlikte, bir arada değerlendirildiklerinde tam bir kafa karışıklığına yol açıyorlardı. Okuduklarımdan hiçbir sonuç alamamış, resmen tıkanmışım. Çalışmalarıma uzunca bir süre ara verdim.

Ta ki bir gün kitapevinin rafları arasında gezerken gözüme takılan sarı bir kitabın üzerindeki “Satın almaya dair bildiğiniz her şey neden yanlış?” yazısını okuyana kadar. Kitap1, bir marka fütüristi olan Martin Lindstrom’un 3 yıl ve 7 milyon dolar harcayarak yürüttüğü nörolojik araştırmaları içeriyordu. Lindstrom ve ekibi, insan beynindeki satın alma dürtülerini yöneten işleyişi, fMRI (İşlevsel Manyetik Rezonans Görüntüleme) ismi verilen ileri bir tarama tekniğiyle incelemişlerdi. fMRI, beyine enerji taşıyan oksijenli kan miktarını ölçüyor ve bu sayede beynin herhangi bir anda yakıt kullanan, yani aktif olan bölgelerinin belirlenmesine imkan sağlıyordu.

Araştırma sonuçları oldukça çarpıcıydı. Örneğin bir buçuk ay boyunca onlarca kişi üzerinde yapılan deneyler, sigara paketleri üzerindeki uyarı yazılarının insanları endişeye düşürmek yerine, beyinlerindeki “arzu noktası” olarak bilinen akumben çekirdeğini uyardığını göstermişti. Yani 120 ülkenin sigara aleyhtarı kampanyalarla harcadığı milyarlarca dolar, insanları bırakın sigaradan uzaklaştırmayı, fazladan bir sigara daha yakmaya teşvik ediyordu.

fMRI teknolojisi ile birlikte tüketicilerin satın alma davranışlarını adım adım izlemek ve yorumlamak dahi mümkün hale gelmişti. Örneğin denekler gerçek fiyatlarıyla satılan Gucci, Louis Vuitton gibi lüks ürünleri gördüklerinde hem akumben çekirdeği hem de ön singula aynı anda ışıldıyordu. Bu durum iyi bir şeye sahip olmanın verdiği zevk ile yüksek bedel ödemekten duyulan tereddüt arasındaki çelişkiyi gösteriyordu. Buna karşılık aynı ürünler deneklere hatırı sayılır bir indirimde gösterildiğinde “karşıtlık” sinyali zayıflarken, ödül bölgesindeki hareketlenme belirgin bir şekilde artıyordu.

Peki nörobilimde bu gelişmeler yaşanırken şirketler ne durumdaydı? Lindstrom’a göre şirketler salt dikkat çekmenin dışında müşterilerini özgün bir şekilde etkilemek için neler yapmaları gerektiğini bilmiyorlardı. Adeta açık denizlerde kaybolmuş bir gemiye benziyorlardı ve ellerinde Kristof Kolomb’un 1492’de kullandığı el çizimi haritalardan daha iyisi yoktu. Buna rağmen kendilerini akıllı buluyorlardı.

Kitapta anlatılanlar mutluluk araştırmalarım sırasında karşılaştığım sorunlarla birebir örtüşüyordu. Örneğin, pek çoğumuz kendimizi akıllı görüyor fakat mutlu olmak için neler yapmamız gerektiğini bilmiyorduk. Hayat mücadelesinde yolunu kaybeden birçok kişi hala çözümü Dale Carnegie ve onun türevi niteliğindeki yazarların reçetelerinde arıyordu. Diğer yandan mutluluğa ulaşmak için yaptıklarımız önemli bir bölümü yalnız boşa gitmiyor, aynı zamanda bizi mutsuzluğa mahkûm ediyordu.

Bu noktada Lindstrom’un nöropazarlama için geliştirdiği bakış açısını, mutluluğun dinamiklerini anlamak için kullanabileceğimi düşündüm. Mutluluk ile nörobilimi buluşturma fikri dahi beni inanılmaz derecede heyecanlandırmıştı. Çalışmalarım bir anda hız kazandı. İyi haber, kaynak sıkıntısı çekmiyordum. Beyinde mutluluğun nasıl oluştuğu, bizi mutlu eden kimyasalların neler olduğu ve bunların hangi şartlarda tetiklendiği sorularına cevap arayan çok sayıda çalışmaya ulaştım. Araştırmalar bir mutluluk biliminden söz edilebilecek düzeye gelmişti. Diğer yandan elde edilen sonuçların oldukça dağınık olması, ağırlıklı olarak laboratuvar ortamında yapılan çalışmalara dayanması ve ileri derecede teknik terimler içermesi günlük hayata ilişkin çıkarımlar yapmamı güçleştiriyordu. Bunun için başta dostlarım olmak üzere çevremdeki insanları yakından gözlemlemeye, üzerlerinde küçük küçük testler yapmaya başladım. Onları mutluluğunu etkileyen nörolojik ilkeleri bulmaya, laboratuvar sonuçlarının gerçek hayattaki karşılıklarını tanımlamaya çalışıyordum. Nörobilim aradığım tüm sorulara cevap vermese de insanları mutlu ve mutsuz eden faktörleri anlamamı sağlayacak çok güçlü bir çerçeve sunuyordu.

Ardından çalışmalarımı danışmanlık verdiğim şirketleri içerecek şekilde genişlettim. Artık çalışanlara “ne istediklerini” sormuyor, bunun yerine nörobilimin sunduğu şablonları kullanarak

onların farkında dahi olmadıkları ihtiyaçları tanımliyordum. Diğer bir ifadeyle çalışanlar için neyin iyi neyin kötü olduğuna ben karar veriyordum. Bu şekilde çok sayıda proje hayata geçirdik. Şirketlerin çalışma ortamlarını, performans, ücret ve prim sistemlerini bu bakış açısıyla yeniden yapılandırdık. Bu projelerin hemen hepsi başta büyük tepki çekti ve dirençle karşılandı. Ancak orta ve uzun vadede muazzam sonuçlar elde ettik.

Evet, benim Joy.ology olarak adlandırdığım yaklaşım işe yarayıyordu ve bunu daha geniş kitlelerle paylaşma zamanı gelmişti.

Özetlemek gerekirse bu kitaptaki tezimiz şudur:

- İnsanoğlu kendini gerçekten mutlu eden şeyleri bilmez. Bu nedenle mutlu olmak için yaptıklarının aslında kendini mutsuzluğa sürüklediğinin farkında değildir.
- Mutluluk vücudumuzda kimyasal olarak yaratılır. Bazı kimyasalların varlığı ya da yokluğu bizim mutlu ya da mutsuz olmamıza yol açar. Mutlu olmanın yolu onu gerçekten anlamaktır.
- Bu açıdan kendimize yönelik daha güçlü bir farkındalık kazanmamız halinde bizi mutlu edecek alternatiflere yönelebilir, mutsuz eden alışkanlıklardan kurtulabiliriz.

GİRİŞ

Joy.ology: Genel Bakış

Farkında Olmadığımız Gerçekler



Mutluluk yolculuğumuza başlamadan önce, “joy.ology” adını verdiğimiz yaklaşımın temel varsayımlarını birlikte gözden geçirelim.

1. Aristo, mutluluğu insanlığın nihai amacı olarak tanımlamıştır. Siz de muhtemelen aynı bakış açısına sahip olabilirsiniz. Ancak beyninizin duygusal kısmı, mutluluğu bir amaç olarak görmez. Yalnızca hayatta kalmak ve türünü sürdürmek için çalışır. Mutlu kimyasallar, bu amaç doğrultusunda hareket ettiğinizde size; “Devam et, doğru yoldasın” deme işlevi görür.

2. Fabrika ayarlarımız maalesef güncel değil. Bu bize ilkel beynimizi kandırma imkanı tanır. Yüksek kalorili yiyecekler, sigara, alkol ve sosyal medya gibi araçlarla kısa dönemli mutluluklar yaratabiliriz.

3. Kısa dönemli mutluluklar duygusal beynimizdeki dengeyi bozarak bizi gerçek ve sürdürülebilir mutluluktan uzaklaştırır.

4. Mutsuzluk bir kader değildir. Popüler inanışın aksine değişebiliriz.

Yüzlerce kişiden oluşan bir grup, birkaç gündür trenle seyahat ediyorduk. Yolcuların derilerinin altındaki son yağ tabakası da erimiş, kasları nerdeyse yok olmuştu. Vücutları, adeta üzerine deri ve paçavra geçirilerek gizlenen birer iskelete dönüşmüştü. Buna rağmen vagonda çömelmek için dahi herkese yer yoktu. Çoğumuz ayakta durmak zorundaydık. Yorgunluktan uyuya kalanlar bir anda diğerlerinin üzerine düşüyordu.

Derken trenin hızı kesildi. İstasyona yaklaştığımız anlaşılıyordu. Ansızın kaygılı yolcular arasından bir nida yükseldi: “Bir işaret var, Mauthausten!” O anda herkesin kalbi duracak gibi olmuştu. Çünkü Mauthausten adı, dehşet verici şeylere karşılık geliyordu: Gaz odaları, krematoryumlar (*ölü yakma odaları*), katliamlar... Tren sanki tereddüt edercesine, sanki yolcularını o ürkütücü kavrayıştan olabildiğince uzun bir süre korumak istercesine ağır ağır yoluna devam etti. Deneyimli yol arkadaşlarımızın ifadesine göre, Mauthausten’e gitmek için geçmemiz gereken Tuna üzerindeki köprüye yaklaştıkça, yaşadığımız gerilim bir kat daha arttı. Vagonda adeta tüm nefesler tutulmuştu. Trenin bu köprüden geçmek yerine “sadece” Dachau’ya yönelmesi ile birlikte hayal edilemeyecek sevinç çılgınlıkları sessizliği bozdu, bu çılgınlıkları o sıkışık alanda yapılan sevinç dansları izledi. Sonraki birkaç saat içinde yaşadıklarımıza karşın, kahkahalarla gülüp espriler yapıyorduk.

Kampa vardıktan sonra yapılan sayımda, gelenlerden bir kişi eksik çıktı. Bu nedenle kayıp bulununcaya kadar yağmur ve soğuk rüzgârın altında beklemek zorunda kaldık. Aranan tutuklu sonunda bitkinlikten uyu yakaldığı bir baraka köşesinde bulundu. Bunu üzerine yoklama bir ceza gösterisine dönüştü. Yolculuğun gerilimi

ve yorgunluğundan sonra, bütün gece ve ertesi sabah geç saatlere kadar, dışarıda iliklerimize kadar işleyen soğukta ayakta tutulduk. Yine de Mauthausten’de olmadığımız için mutluyduk.”¹

Dr. Victor Frankl’in² bu korkunç hikayesi bize mutluluk ile ilgili göz ardı ettiğimiz ve benim Joy.ology olarak adlandırdığım yaklaşımın dayandığı dört gerçekliği gözler önüne seriyor.

Birinci Gerçek:
Var Olmak İçin Çabalyoruz, Hepsi Bu

1.

Nazi Almanya’sının toplama kamplarında kız kardeşi dışında ailesinin tümünü kaybeden, Dr. Victor Frankl’in yaşadıklarına insan anlam vermekte güçlük çekiyor. Açlıktan kasları erimiş, adeta iskelete dönmüş insanların, balık istifi şeklinde iki gün süren yolculukları sonrasında, kendi dışkılarını üzerinde dans ettiklerini, espriler yaparak, kahkahalar attıklarını düşünebiliyor musunuz? Ayrıca hallerinden o kadar mutlular ki, kampa vardıklarında, sabaha kadar soğukta, yağmur altında beklemek dahi morallerini bozamıyor.

Peki, günümüz refah toplumunda pek çok insan gülmeyi dahi unutmuşken, toplama kamplarında sürekli aşağılanan, tüm değerleri yok edilen, açlığın, susuzluğun ve acımasızlığın altında ezilen, her an, her saat imha edilmeyi bekleyen bu insanlar nasıl mutlu olabiliyorlardı?

Tüm bu sorular, belki on yıl öncesinde ciddi bir kafa karışıklığı yaratabilirdi. Fakat bugün Dr.Frankl’in yaşadıklarını nörobilimdeki gelişmeler ışığında değerlendirdiğimizde sorularımıza çok net cevaplar bulabiliyoruz.

2.

Özellikle son dönemde ileri görüntüleme teknikleri kullanılarak yapılan deneyler mutlulukla ilgili kabullerimizi yerle bir etti. Artık mutluluk hissinin;

- Hayatta kalma ve neslimizi sürdürmemizi sağlayacak basit bir ödül mekanizması olarak çalıştığını biliyoruz.³

- Dopamin, serotonin, endorfin ve oksitosin olarak adlandırılan beyin kimyasallarından en az birinin salınımı ile oluştuğunu,⁴

Yani siz her ne kadar mutlu olmak için yaşadığınızı söylese-
niz de beyniniz hayatta kalmak ve neslinizi sürdürmek için çalışır.
Bu amacı destekleyen bir şey yaptığınızda, mutluluk kimyasallarını
devreye sokarak size “doğru yoldasın devam et” mesajı verir.⁵ Bu
amaçtan saptığınızda ise, kortisol olarak adlandırılan stres kimyasa-
lını tetikleyerek sizi derhal önlem almanız için uyarır.⁶

Ayrıca her bir kimyasalın farklı ve özel bir görevi var. Dopamin
bizi harekete geçirmekten sorumludur. Bunu, aradığımız bir şeyi
bulduğumuzda ya da belirlediğimiz bir amacı gerçekleştirdiğimiz-
de bizi “başarı hissi” ile ödüllendirerek yapar.⁷ Çevremizdekilerin
beğeni ve takdirini kazandığımızda duyduğumuz “gurur” hissi ise,
serotonin ile birlikte gelir.⁸ Endorfin, vücudumuzdaki fiziksel acıyı
maskeler. Yaralandığımızda ya da vücudumuzu zorlayan bir fiziksel
aktivite sonrasında doğal morfin görevi görür.⁹ Oksitosin, çevre-
mizdekilere güven duymamızı sağlar. Bu sayede diğer insanlarla iş
birliği yapabilir, toplum olabiliriz.¹⁰

Ancak bu ödül mekanizması sadece ama sadece “hayatta kalma
ve neslimizi sürdürmemize” katkı sağlayan bir gelişme olduğunda
devreye girmek üzere tasarlanmıştır. Uzun süre boş boş oturmak
bu nedenle mutluluk vermez. Yedi sülalesine yetecek zenginliğe sa-
hip insanların ileri yaşlarda da çalışmayı sürdürmeleri bu nedenle-
dir. Mutluluk kimyasallarının akışının kesilmesini istemezler. Yine
bu nedenle mutluluklarımız uzun sürmez. Örneğin bir pozisyona
terfi etmek için yıllarca çalışırız. Terfi ettiğimiz gün bizden mutlu-
su yoktur. Başarı haberi ile birlikte tetiklenen mutluluk kimyasal-
ları adeta ayaklarımızı yerden keser. Ancak birkaç gün, en fazla bir
kaç hafta sonra her şey eskisine döner. Çünkü terfi gerçekleşmiş,
mutluluk kimyasalları görevlerini tamamlamıştır. Tekrar devreye
girmeleri için yeni bir gelişme olması, yani bir şeyler başarmamız
ya da birilerinin takdirini almamamız gerekir. Bu nedenle kaldı-
ğımız yerden çalışmaya, bir üst pozisyon için çabalamaya devam
ederiz. Ayrıca elde edilen başarı, çözülen sorun, atlatılan tehlikenin
büyüklüğü arttıkça salgılanan mutluluk kimyasalı miktarı da artar.
İnsanlar bu nedenle büyük başarılarla imza atmak, tüm dünyanın
dikkatini üzerlerine çekmek için yanıp tutuşurlar.

3.

Şimdi sorumuza geri dönebiliriz: Günümüz refah toplumunda pek çok insan gülmeyi dahi unutmuşken, toplama kamplarında açlığın, susuzluğun ve acımasızlığın altında ezilen, her an, her saat imha edilmeyi bekleyen insanlar nasıl mutlu olabiliyorlardı?

Frankl bu durumu, “insanlar yaşamlarından başka kaybedecek hiçbir şey olmadığını ansızın kavradıkları an ellerinde kalanı korumak ve geliştirmekten başka bir şey düşünemezler. Kendi postunu kurtarma meselesine yoğunlaşma zorunluluğu, bu amaçla hizmet etmeyen her şeyin bir yana itilmesine yol açar” şeklinde özetlemektedir.

Frankl ve arkadaşları Nazi toplama kamplarında var olma mücadelesinin en ilkel halini yaşıyorlardı. Hayatta kalmak dışındaki her şey onlar için önemini yitirmişti. Bu mücadele içinde, ölüme ne kadar yaklaşırlarsa oradan kurtulmanın ödülü, yani salgılanan mutluluk kimyasallarının miktarı da o kadar yüksek oluyordu. Gaz odalarına gittiklerini düşündükleri bir anda trenin farklı bir toplama kampına yönelmesi ile birlikte kana karışan mutluluk kimyasalları, açlık, yorgunluk hislerini bastırmış, insanlar bir anda kendilerini sevinç çılgınlıkları içinde dans ederken bulmuşlardı.

*İkinci Gerçek:**Fabrika Ayarlarımız Güncel Değil*

4.

Beynimizin hayatta kalmak ve neslimizi sürdürmek için yaptıklarımızı mutluluk ile ödüllendirdiğini gösteren araştırmaları ilk okduğumda, insanlık tarihinin en mutlu döneminde yaşamamız gerektiğini düşünmüştüm. Ne de olsa hayatımıza yön veren, vahşi kapitalizm, vahşi doğa ile mukayese edilemeyecek ölçüde acımasızdı. Varlığımızı sürdürmek için sabah erken saatlerde yollara düşüyor, geç saatlere kadar çalışmak durumunda kalıyorduk. Çalışmalarımız genellikle hafta sonlarına da taşıyor, diz üstü bilgisayarımızı yıllık tatillerde dahi yanımızdan ayıramıyorduk. Tabi hiçbir zaman

susmayan telefonlardan, hiç kesilmeyen mesaj trafiğinden bahsetmiyorum bile. Sonuçta her anı mücadele, her anı eylem ile dolu bir hayatımız var. Peki öyleyse niçin mutlu olamıyoruz?

5.

İnsan beyni bundan yaklaşık 2,5 milyon yıl önce ortaya çıktı ve bu süre içerisinde kütesini üçe katlayarak Homo Habilis'in 560 gramlık beyninden, modern insanın 1500 gramlık beynine ulaştı. Yerleşik düzene geçtiğimiz son 10 bin yılı çıkartırsak bu gelişimin tümü avcılık toplayıcılık döneminde gerçekleşti. Dolayısıyla bu dönemde karşılaşılan hayatta kalma problemleri ve bunlar için üretilen çözümler beynimizi şekillendirdi. Özetle, ilkel dünya için tasarlanmış bir kontrol sistemi ile modern dünyanın karmaşası içinde yolumuzu bulmaya çalışıyoruz.¹¹

Fabrika ayarlarımızın güncel olmaması, mutsuzluk da dahil olmak üzere karşı karşıya olduğumuz pek çok sorunun temel nedeni. Fakat biz bu durumun farkında değiliz. Kendimizi diğer canlılarla karşılaştırarak kusursuz bir beyine sahip olduğumuzu düşünüyoruz. Bu da bizim sağlıklı çözüm üretmemizi önüyor. Hiç kuşku duymadığımız kabullerimizle hareket ediyor ve aynı yanlışları sürekli tekrarlıyoruz. Nasıl mı?

Araştırmalarım sırasında piyango milyonerleri ile ilgili haber ve makaleleri derinlemesine tarıyordum. Oldukça popüler bir konu olduğu için kaynak bulmakta güçlük çekmemiştim. İncelediğim yüzün üzerindeki milyonerlerin hikayelerinde ortak bir kalıbın varlığını fark ettim. Bu insanların hemen hepsi, paraya kavuştukları anda, o güne kadar hayalini kurdukları yaşantıya geçiş yapmaya çalışmışlardı.¹² Ki bundan daha "normal" ne olabilirdi? Ayrıca ak-raba ve yakın arkadaşlarının bitmeyen talepleri onları bulundukları çevreyi terk etmeye zorlamıştı. Geçmişe bir sünger çekerek yeni bir çevrede, yeni bir başlangıç yapmışlardı.

Ancak yeni yaşantılarına uyum sağlayamamış, ya kurdukları işleri yönetememiş ya da yeni arkadaşları, yeni eşleri tarafından dolandırılmış, ihanete uğramışlardı. Bunun sonucunda birkaç yıl içinde kazandıkları parayı tüketmiş, sosyal ilişkileri zarar görmüş,

özetle eskisinden daha kötü duruma düşmüşlerdi. Ülkeden, kültürden bağımsız olarak hemen hepsi aynı yolu izlemişlerdi. Genci, yaşlısı, eğitilmiş, cahili hepsinin mutsuzluk reçetesi aynıydı. Hatta aynı hataları tekrar tekrar yapanlar dahi vardı. Örneğin üç kez piyangodan büyük ikramiye kazanan bir talihli belgeseli çekilirken ayakkabı boyacılığı yapıyordu.¹³

Fakat asıl ilginç olan makale ve haberlerin altındaki yorumlardı. “Talihlilerin” perişan olan hayatları, içine düştükleri çıkmazlar tek bir okuyucuyu dahi etkilememişti. Hiçbirinin paranın kendilerine kötü gelebileceğine ilişkin en küçük bir endişesi yoktu. “O para bana çıksa...” şeklinde başlayan yorumlarında, ikramiye kazanmaları halinde neler yapacaklarını detaylı bir şekilde anlatıyorlardı. Ancak yapmayı planladıkları şeyler ile piyango milyonerlerinin yaptıkları arasında hemen hemen hiçbir fark yoktu. Hayatı perişan olan insanların yaptıklarını tekrarlayacaklar, fakat her nasılsa onların hikayeleri mutlu bitecekti.¹⁴

Aslında insanoglu modern hayatın her alanında benzer sorunlarla boğuşuyor. Sadece piyango milyonerleri için süreç daha hızlı çalıştığından olumsuz sonuçları daha net görebiliyoruz. Örneğin pek çok kişi sırf toplumun onlara çizdiği başarı silüetini doldurabilmek için yapmaktan zevk almayacakları meslekleri seçiyor. Yine içlerinden bir ses, onlara, mesleklerini sevmeseler de, kariyer basamaklarını çıktıklarında mutlu olacaklarını söylüyor. Bunun için yaptıkları işi hayatlarının merkezine yerleştiriyor, ailelerini, arkadaşlarını ikinci plana atıyorlar. Fakat hayallerine yaklaştıkça hayat adeta tatsızlaşıyor, eski günlerini arar hale geliyorlar. Çevrelerindeki insanları çıkarıcı ve samimiyetsiz buluyorlar, eskiden onları mutlu eden şeylerden keyif alamadıklarını fark ediyorlar.

Piyangodan para kazanan birinin hayallerini gerçekleştirmek istemesi, insanların saygın meslekleri seçmeleri, statülerini yükseltmek için çalışmaları... Aslında bu aldıkları kararlar, mutlu olmak için izledikleri stratejiler son derece normal. Hepsi fabrika ayarları ile hareket ediyorlar. İlkel bir dünya için tasarlanmış komuta sistemleriyle, modern dünyanın karmaşası içinde yollarını bulmaya çalışıyor ve çoğu zaman kayboluyorlar. Çıkmaza girdiklerinde ise, “Ben buyum, böyle yaratılmışım, kaderim böyle yazılmış” diyerek savunmaya geçiyorlar. Çünkü yaşantılarının sınırlarının daha baş-

tan çizildiğine ve bunu değiştirmek için yapabilecekleri pek bir şey olmadığına inanıyorlar.

Çok şükür bu yaklaşıma alternatif olarak, yaşantımızın kontrolünü ele alabilir, sürdürülebilir mutluluğu yakalamamızı sağlayacak çözümleri hayata geçirebiliriz. Burada “olaylara pozitif yaklaşmak”, “yalın düşünmek”, “içimizdeki devi uyandırmak” gibi sınırlı ve birbirinden kopuk stratejilerden bahsetmiyorum. Çünkü sonuç alabilmek için, beynimizin şablonlarının dışına çıkmamızı sağlayacak kavrayıcı bir bakış açısı, köklü bir paradigma değişimine ihtiyacımız var. Ancak bunun için öncelikle beynimizin fabrika ayarlarından kaynaklanan kusurlarını anlamamız gerekiyor.

*Üçüncü Gerçek:
Beynimizi Kandırıyoruz*

6.

Bir tehlike anında ya da işlerin istediğimiz gibi gitmediği durumlarda beynimiz duyguları yöneten ilkel bölümü kortisol kimyasalını tetikleyerek içsel alarm sistemimizi çalıştırır.¹⁵ Kortisolün kana karışması ile birlikte vücut kendisini “savaş- kaç tepkisine” hazırlarken, beynimizin rasyonel kısmı neler yapılabileceğine ilişkin alternatifler üretmeye başlar.¹⁶ Bu alternatifler bazı durumlar için oldukça nettir. Örneğin karnımız acıktığında bir şeyler yeriz. Yangın anında bulunduğumuz binayı terk ederiz. Üzerimize havlayarak gelen bir köpekten kaçırız. Beynimiz benzer durumlarla milyonlarca yıldır karşı karşıya kaldığından çözüm bulmakta zorlanmaz.

Modern dünyanın problemleri ise bu denli basit değildir. Örneğin uçağımızın iki saat rötar yaptığı anonsunu duyduğumuz anda ilkel beynimiz kortisol salgılayarak rasyonel beynimize “bir şeyler yap” mesajını gönderir. Bu noktada rasyonel beyin üretebileceği bir çözüm yoktur. Fakat ilkel beyin kortisol salgılamaya devam ederek çözüm konusunda ısrarını sürdürür. “Bir şeyler yap! Bir şeyler yap! Bir şeyler yap!”

Çaresiz kalan rasyonel beyin, ilkel beyin üzerindeki baskısını azaltmak, daha doğrusu sesini kesmek için alternatif çözümler aramaya başlar. Neyse ki ilkel beyin hala Paleolitik Çağ’da yaşadığından onu kandırması hiç de güç olmaz. Yerine göre bir dilim çikola-

ta ya da sosisli bir sandviç bu iş için yeterlidir. Doğada hazır yemek olmadığından bu kadar yüksek kaloriyi bir arada gören ilkel beyin kendinden geçerek yüksek miktarda dopamin tetikler. Bir anda kana karışan dopamin damarlarımızdaki kortisolün yoğunluğunu düşürerek kendimizi daha iyi hissetmemizi sağlar. Pek çok kişinin strese girdiği anda yemeğe saldırmaması bu nedenledir. Ayrıca tükettiğimiz gıdadan aldığımız enerji arttıkça salgılanan dopamin miktarı da artar. Bu nedenle brokoli ya da pırasa yiyerek stres atamayız. Çok şükür yüksek kalorili besinler imdadımıza yetişir.¹⁷

7.

Atalarımız hayatta kalabilmek için av sırasında yaktıklarına eşit ya da daha fazla kaloriyi almaları gerekiyordu. Ancak Paleolitik Çağ'da bu hiç de kolay bir şey değildi. Özellikle kış aylarında av bulmak günler alabiliyordu. İlkel beyin yüksek enerjili besinleri daha fazla dopamin ile ödüllendirerek, insanoğlunun doğadaki yiyecekler arasında bir önceliklendirme yapmasını sağlamıştı.¹⁹ Bugün bu sistem insan dışındaki tüm memelilerde hala aynı şekilde çalışıyor. Fakat insanoğlu zaman içinde bu amacın ötesine geçti. Avlanma yöntemlerini ve avda kullandığı silahları geliştirerek diğer canlılar üzerinde üstünlük kurdu. Bu şekilde daha az çaba ile daha fazla dopamin yani daha fazla mutluluğa ulaşabildi. Ancak en büyük gelişme tarım devrimi ile birlikte yaşandı. Neolitik Çağ'a girildiğinde insanlar tahıl üretimine başlamış, hayvanları evcilleştirerek doğa ile olan mücadelesini kendi lehine çevirmeyi başarmıştı. Artık atalarımız yaşamak için yemiyor, yemek için yaşıyordu. Fakat bu ani değişim insanoğluna oldukça pahalıya mal oldu. Çok geçmeden obezite ve salgın hastalıklar baş gösterdi. Ortalama insan ömrü 33 yıldan bir anda 20 yıla düştü ve yaklaşık 10 bin yıl bir daha eski düzeyini yakalayamadı.²⁰ Atalarımız yüzyıllar boyunca belki daha rahat, fakat çok daha kısa bir ömür sürdüler.

Tabi bu kandırmaca hazır yemek ile sınırlı kalmadı. İnsanoğlu zaman içinde alkol, afyon ve tütünü keşfetti.²¹ Bunları mutluluk kimyasallarını tetikleyen çeşitli oyunlar izledi. İlkel beynimiz bu oyunlarda aldığımız başarıları, hayatta kalma mücadelesindeki zaferler gibi ödüllendiriyordu.²² Derken ilkel beynimizin başkasının

başından geçen olaylara sanki kendi başından geçiyormuşçasına tepki verdiğini fark ettik. Bu keşfin ardından öykü, tiyatro ve sinema gibi güzel sanatlar gelişti. Başkalarının hikayeleriyle sevindik, üzüldük onların mutluluğunu, acısını paylaştık.²³

Özetle ilkel beynimizi kandırarak, hayatta kalma ve neslimizi sürdürmemize katkı sağlamayan olaylar için de mutluluk kimyasallarını harekete geçirmenin yollarını bulduk. Bu durum bir yandan hayatımızı zenginleştirirken, diğer yandan bizleri mutsuzluğa sürükleyebilecek riskleri beraberinde getirdi. Dolayısıyla mutluluğu yakalayabilmemiz söz konusu riskleri doğru yönetmemize bağlı. Bunun için de beynimizin ve mutluluk kimyasallarımızın nasıl çalıştığı hakkında güçlü bir kavrayışa ihtiyacımız var.

*Dördüncü Gerçek:
Sanılanın Aksine Değişebiliriz*

8.

Bir gün akrep, derenin kenarında güneşlenen kurbağadan kendisini karşı kıyaya geçirmesini ister. Kurbağa bu talebi “sen beni sokarsın” diyerek reddeder. Bunun üzerine akrep, “Olur mu?” diye cevap verir. “Böyle bir durumda her ikimizde boğuluruz.” Kurbağa biraz düşünür, akrebe hak verir. Ardından akrebi sırtına alır ve karşı kıyıya doğru yüzmeye başlarlar. Derenin orta yerine geldiklerinde kurbağa ensesinde bir sızı hisseder. Vücudu hızla soğumaktadır. Kolları, ayakları hissizleşir. Beraber dibini boylayacakları suya batarken son nefesinde sorar: ‘Neden?’ Akrebin cevabı basittir: “Napayım benim tabiatım bu.”

İş dünyasındaki hemen herkes bu hikâyeyi birden fazla kez dinlemek durumunda kalmıştır. Çünkü pek çok yönetici, akrebin kurbağaya yaptıklarını anlatmaktan büyük keyif alır. Hikâyenin onlar üzerinde rahatlatıcı bir etkisi vardır. Bu sayede aldıkları zor kararların, acı reçetelerin sorumluluğunu üstlenmek yerine suçu “tabiatlarına” atabilirler. Örneğin neden öfkelenediklerini sorduğunuzda: “Atalarımız da çabuk öfkelenirdi. Bu insanoğlunun tabiatında var. Benim bu konuda yapabileceğim bir şey yok!” benzeri cevaplar alırsınız. Aslında bu bakış açısının saçma ve tümüyle temelsiz olduğunu söyleyemeyiz. Çünkü “Genetik Determinizm” olarak

adlandırılan bilimsel kuram, insan davranışlarının büyük ölçüde genler tarafından belirlendiğini ileri sürmektedir.²⁴

Burada hemen aklınıza, nasıl bazı yöneticilerin diğerlerine göre daha vicdanlı olduğu sorusu gelebilir. Genetik determinizme rağmen böyle bir fark nasıl oluşmaktadır? Bilim, bu çelişkiyi “Psişik Determinizm” kavramı ile açıklar. Temelleri Freud tarafından atılan bu kuram tabiatımızın, çocukluk deneyimlerimiz ve yetiştirilme tarzımız tarafından belirlendiğini savunmaktadır.²⁵ Örneğin topluluk karşısında konuşamıyorsak bunun sorumlusu anne babamız, yakın çevremizdir. Çünkü bizi ürkek yetiştirmişlerdir. Artık yapabileceğimiz bir şey yoktur.

Özetle yakın zaman öncesine kadar bilim dünyasında insan davranışlarının genetik ve psişik determinizmle açıklanabileceği görüşü hakimdi. Yani dünyaya genetik bir mirasla geliyorduk. Ayrıca ergenlik dönemi tamamlanıncaya kadar yaşadığımız deneyimler, beynimizin gelişiminde etkili oluyor, karakterimiz, kişisel eğilimlerimiz bu şekilde ortaya çıkıyordu. Dolayısıyla davranışlarımızın sorumluluğunu almak yerine suçu genlerimize, ailemize atma hakkına sahiptik.

Son on yılda nörobilimde yaşanan gelişmeler²⁶ ise, çok farklı bir resim ortaya koyuyor.

BİRİNCİ BÖLÜM

Kontrol Kimde?

Descartes'ın Yanılgısı



Herkes mutlu olmak istiyor. Fakat çok az kişi bunu başarabiliyor. Peki mutluluk üzerine yazılan onca kişisel gelişim kitabı niçin işe yaramıyor? Mutluluk gururlarının tavsiyeleri neden sonuç vermiyor? Bizi mutlu edeceğini düşündüğümüz kararları niçin bir türlü hayata geçiremiyoruz? Kısa vadeli mutluluklar niçin uzun vadede bizi mutsuzluğa mahkum ediyor? Bu fasit döngüyü nasıl kırabiliriz?

Bu sorulara cevap bulamıyoruz. Çünkü mutluluğun bir “duygu” olduğunu unutuyor ve çözümünü beynimizin rasyonel kısmında arıyoruz.

Bu bölümü tamaladığımızda, bilinçli zihnin ötesine geçerek beynimizin nasıl çalıştığını daha iyi anlayacak ve sürdürülebilir mutluluğa giden çok farklı bir yaklaşımın kapılarını aralayacaksınız.

Zamansız ve acı acı çalan telefon sabahın sessizliğini bozmuştu. Aslında bu telefon, dünyaca ünlü kardiyoloji profesörü Canan Karatay'ı bir anda kamuoyunun gündemi haline getirecek olayların başlangıcıydı.¹ Dr.Karatay başına geleceklerden tümüyle habersiz bir şekilde telefona doğru ilerlerken zilin sesi bir anda kesildi. “Herhalde yanlış numara” dedi kendi kendine. Tam dönüp gidecekken telefon tekrar çalmaya başladı. Ancak bu sefer, sanki olacakları hissetmiş gibi tereddütle uzandı ahizeye. “Alo” derken sesindeki merak ve endişe hissediliyordu.

Telefondaki kişi “Komiser Mehmet” olarak tanıttı kendini. Dr. Karatay seksen yıllık yaşantısı boyunca ilk kez bir emniyet birimi tarafından aranmanın şaşkınlığını yaşıyordu. Sadece “Mehmet” ismi onu biraz rahatlatmıştı. Belki oğlunun da isminin Mehmet olması, arayan kişiye karşı sıcaklık ve güven duymasına yol açmıştı. Fakat bu rahatlık hiç de uzun sürmeyecekti.

“Buyurun Komiser Bey, bir sorun mu var?”

“Canan Hanım, operasyonda ölen bir PKK’lı teröristin üzerinde kimlik bilgileriniz bulundu. Ayrıca adınıza İsviçre ve Kuveyt’te açılmış iki ayrı hesap tespit ettik.”

Dr.Karatay’ın şaşkınlığı bir anda şoka dönüştü. İsminin terör örgütü ile birlikte anılması kabul edilebilecek bir şey değildi. O sırada vücudundaki tüm kasların gerildiğini hissetti. Kalbi hiç olmadığı kadar hızlı atıyordu. Ardından kısa bir titreme geldi üzerine. Bir anda tüm kimyası bozulmuştu.

Hiç kesilmeden, soluk bile almasına izin vermeden ardı ardına geliyordu suçlamalar. “Kuveyt’teki hesabınızdan, İsviçre’ye 380 bin dolar gönderildiğini tespit ettik. Operasyonumuz sürüyor. Sizin

burada suçunuz olmadığını düşünüyoruz. Ancak yine de şüpheliler arasındasınız.

Dr.Karatay onu tepeden tırnağa etkisi altına alan ithamlarla karşı karşıyaydı. Tüm bunlar gerçek olamazdı. İçinden bir ses bu işte bir yanlışlık var diyordu, fakat bir türlü olanları sorgulayacak gücü bulamıyordu kendinde.

“Peki ne yapabilirim?”

“Sizi savcı bey ile görüştüreceğim. Ancak kendisi geçtiğimiz hafta terörle mücadelede yeğenini kaybetti. Lütfen kendisiyle dikkatli konuşun, oldukça hassas bir dönemde” dedi ve ayrıldı Mehmet.

Dr.Karatay arka plandan gelen telsiz sesleri arasındaki uğultulu konuşmalara anlam vermeye çalışıyordu. Bu seslere ara sıra yükselen bağrışmalar, küfürler eşlik ediyordu. Anlaşılan karakolda hummalı bir faaliyet vardı. Sınırlarının git gide daha da bozulduğunu hissetti. İçine düştüğü berbat durumdan nasıl kurtulacağını tam düşünmeye başlamıştı ki, telefondan gelen sesle irkildi.

“Canan Hanım, ben Savcı Mustafa”. Savcının ses tonu ne emredici, ne de tehditkardı. Aksine hüzünlü ve yardımsever geliyordu. Belki bu yüzden kendini savcıya daha yakın hissetti.

“Buyurun, Savcı Bey”

“Şu anda Türkiye çapında 14 ilde eşzamanlı bir operasyon başlattık. Sizden devletinize yardımcı olmanızı bekliyoruz. Burada olanlar hakkında kimseye, en yakınlarınıza dahi bir şey söylemezsiniz. Ayrıca çok dikkatli olmalısınız. Çünkü her yerde köstebekleri var. En küçük bir hata tüm operasyonu mahvedebilir. Bunun sorumluluğunu almak istemezsiniz”

“Tabi Savcı Bey, devletimiz için üzerime düşen neyse yapmaya hazırım”. O anda tuhaf bir şekilde içinde bir umut belirdi. Evet içinden gelen rahatlamayı apaçık hissediyordu.

“Peki Canan Hanım öyleyse başlıyoruz. Mehmet Bey size ne yapmanız gerektiğini aşama aşama anlatacak. Bu arada telefonunuz hep açık kalacak ve bizimle irtibatı hiç kesmeyeceksiniz. Ayrıca dediğim gibi hiç kimseye operasyon hakkında bir şey söylemeyeceksiniz. Bu iki husus çok önemli.”

Mehmet hemen devreye girdi. Fakat, artık daha sert ve buyurucu bir ses tonuyla konuşuyordu.

“Canan Hanım aldığımız duyuma göre bugün İstanbul’daki hesaplarınızdan Diyarbakır’daki PKK hesabına bir EFT yapılacaktır. Bu transferi önlemek için banka şubesine gitmeniz gerekiyor. Paranızı bugün dolandırıcıları yakalamak için kullanacağız. Yarın tümünü tekrar hesabınıza aktaracağız. Ayrıca devletin tanık koruma programı altında güvende olacaksınız. Şimdi zaman kaybetmeden evden çıkmanız ve doğru banka şubenize gitmeniz gerekiyor. Bundan sonraki konuşmalarımızı cep telefonu üzerinden yapacağız. Şimdi cebinizi alabilir miyim?”

Dr.Karatay tereddüt etmeden verdi numarayı. Ardından, hemen çalan telefonu açtı. Mehmet adeta nefes almadan sürdürüyordu konuşmasını.

“Umarım şarjınız tamdır. Çünkü bunda sonra ne olursa olsun telefonu kapatmayacaksınız. Telefon cebinizde de olsa hep açık kalacak. Burası çok önemli.”

“Tamam, kapatmam hep açık tutarım”. Bir an “Ya başaramazsam, ya bütün bunlar benim üzerime kalırsa” diye düşündü. Sonra derin derin nefes alarak kovdu zihnindeki bu olumsuz düşünceyi. “Yapabilirsin” dedi kendi kendine, “sadece devletine güven talimatları dinle yeter”.

Dr.Karatay o gün iki farklı banka şubesinden çektiği 20 bin dolar ve 40 bin lirayı kendini Komiser Mehmet olarak tanıtan dolandırıcının tarif ettiği yerlere bıraktı. Ardından evine döndü ve eş gelinceye kadar kimseyle konuşmadı. Olanların etkisini üzerinden atamamıştı.

Ayrıca bu tür bir olayı yaşayan tek kişi Dr.Karatay değildi. Emniyet kayıtlarına göre son on ay içinde 656 kişi benzer şekilde dolandırılmıştı. Bunların birçoğu eğitimli kişilerdi. Örneğin ceza hukukçusu Prof.Dr. Erdener Yurtcan 2,5 milyon TL’yi bir otobüs durağına², Prof.Dr. Halit Demir 173 bin TL’yi bir çöp kutusuna bırakan mağdurlar arasında yer alıyordu.³ Psikolog Elvin Aydın ise, nakit parası olmadığı için 40 bin TL tutarındaki ziynet eşyasını bir torbaya koyarak parka bırakmıştı.⁴ Dolandırılanlar arasında istenen parayı bankadan kredi çekerek tamamlayanlar dahi vardı.⁵

Peki bu kadar eğitilmiş, konuşmaları ve kitapları ile insanların hayatlarına yön veren insanlar nasıl böyle basit bir tuzağa düşmüşlerdi? Sonradan kendilerinin de güldüğü bu basit hikâyeye nasıl inanmışlardı? Tüm birikimlerini nasıl olmuştu da bir torba içine koyarak kaldırma, çöp kutusuna bırakabilmişlerdi?

İsterseniz bu sorulara cevap vermeden önce kafatasımızın içinde neler olup bittiğine bir bakalım.

1.

Eğer beynimizi iç içe geçmiş hücre katmanlarından oluşan bir soğana benzetecek olursak, orta kısımlar ilk çağlardan kalma eski yapıları temsil eder. Nefes alma, gülümseme, çılgık atma gibi otomatik faaliyetler büyük ölçüde bu “ilkel” kısımlar tarafından yönetilir. İlkel beynimiz bu işlemleri milyonlarca yıl boyunca biriktirdiği genetik şablonları kullanarak gerçekleştirir.⁶ Ayrıca zaman içerisinde bu şablonlara konuşmak, bisiklet kullanmak, müzik aleti çalmak gibi yenilerini ekleriz. Beynimizin bu bölgesindeki aktivitelerin temel özelliği hiç bir istemli denetim içermemesi ve çok az ya da sıfır çaba gerektirmesidir.

Beynimizin kafatasına yakın olan dış bölümde ise, yakın zamanda oluşmuş eklentiler yer alır. Rasyonel beyin olarak adlandırığımız bu bölüm, karmaşık hesaplamalar da dahil olmak üzere, ilkel beynimizin arşivinde olmayan durumlarla karşılaştığımızda devreye girer. Örneğin boş bir yolda araba kullanmak istemli bir çaba gerektirmez. Bu işlemi ilkel beynimizdeki şablonları kullanarak yapabiliriz. Ancak trafik yoğunlaştığında ya da hiç bilmediğimiz bir bölgeye girdiğimizde rasyonel beynin yönlendirmesine ihtiyaç duyarız. Benzer şekilde 2x2 işlemini ilkel beynimiz otomatik bir şekilde yaparken, 23x17 işlemi ile karşılaştığımızda beynimizin rasyonel kısmına başvururuz. Rasyonel beyin tarafından yürütülen faaliyetlerin ortak özelliği çaba ve dikkat gerektirmeleri ve dikkat dağılınca aksamalarıdır.⁷

2.

Şimdi sizden sabah uyandıktan sonra yaptıklarınızı gözünüzün önüne getirmenizi istiyorum. Yataktan doğruldunuz, üzerine bir şeyler giydiniz, mutfığa doğru yürürken cep telefonunuza gece gelen mesajları kontrol ettiniz, kahve makinesini çalıştırdıktan sonra banyoya girdiniz. Duşun ardından televizyonu açtınız, kahvenizi yudumlarken haber başlıklarını dinlediniz. Sonrasında dişlerinizi fırçaladınız, giyindiniz ve çantanızı alarak evden ayrıldınız. Tabi burada bazı detayları atlamış olabilirim. Ancak her sabah yaptıklarımız üç aşağı beş yukarı aynıdır. Hatta kullandığınız diş macunun miktarından, kaç bardak kahve ya da çay tükettiğinize kadar her şey standart hale gelmiştir. Benzer rutinleri işyerinde, öğle aralarında, akşam eve geldikten sonra da tekrarlarız. Dolayısıyla yaşamımızın önemli bir bölümü beynimizin derinliklerindeki ilkel kısımlar tarafından yönetilir.

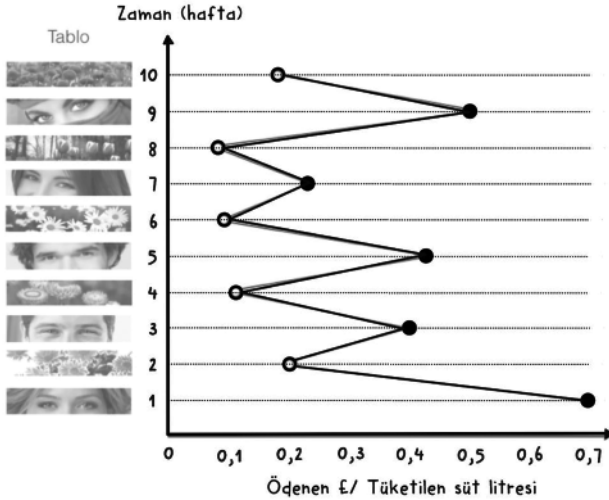
Rasyonel beynimizin ise, olup bitenlere erişimi son derece sınırlıdır. Bu nedenle en basit hareketlerin dahi arka planında neler olup bittiğini bilmeyiz. Örneğin şu an okuduğunuz kitabın sayfalarını çevirebilmeniz için vücudunuzdaki binlerce lifin senkronize bir şekilde, belli açılarda ve belli bir kuvvetle harekete geçmesi gerekir. İlkel beyniniz bunların her biri için daha önceki tecrübelerine dayalı olarak ayrı ayrı sinyaller üretir. Bu sayede kitabı sayfalarını yırtmadan okuyabilir, küçük bir köpeği şefkatle sevebilir ya da arabanızı emniyetli bir şekilde durdurabilirsiniz.⁸

İlkel beynimiz yaşamımızın yaklaşık %95'ini yönetmesine rağmen, her nedense kendimizi rasyonel beynimizle özdeşleştiririz. Rasyonel beynimizin, düşünme, analiz etme ve karar verme özelliklerini yüceltir ve bu yeteneklerimizle övünürüz. İlkel beynimizi ise, bizim için tüm angaryayı yürüten sadık bir hizmetçi gibi görürüz. Onun sadece rasyonel beynin çizdiği sınırlar içinde faaliyet göstereceği, yani efendisinin sözünden dışarı çıkmayacağı varsayımıyla hareket ederiz. Olaylara her an müdahale edebileceğimizi, yani kontrolün bizde olduğunu düşünerek, tüm işlerin arka planında yürütülmesinin keyfini yaşarız.

Peki ilkel beynimiz sadece angarya işleri yapıyor ve rasyonel beynimizin çizdiği sınırlar dışına çıkmıyorsa; insanlar neden zararlı olduğunu bildikleri alışkanlıklardan bir türlü kurtulamazlar? Neden hayatlarında radikal değişiklikler yapamazlar? Yüksek kalorili gıdalardan neden uzak duramazlar? Neden büyük bir inançla başladıkları egzersiz programlarını sürdüremezler? Ve Canan Karatay örneğine dönecek olursak, neden kendilerine gelen bir tehdit telefonu sonrasında tüm birikimlerini gidip bir çöp kutusuna bırakırlar?

3.

İngiltere’de bir üniversite kampüsü... Öğretim üyeleri kahve makinesinden aldıkları ürünlerin ücretini makinenin yanında “dürüstlük kumbarası” adını verdikleri bir kutuya atıyorlar. Ay sonunda toplanan paralarla tekrar kahve, süt vb. malzemeler alınıyor. Peki sizce bu bilim insanları kumbaraya para atıp atmama ya da kaç para atacakları kararını nasıl veriyorlar? Burada kimse öğretim üyelerini kontrol etmediğine göre, hemen aklınıza “Tabi ki özgür iradeyle” cevabı gelebilir. Acaba?

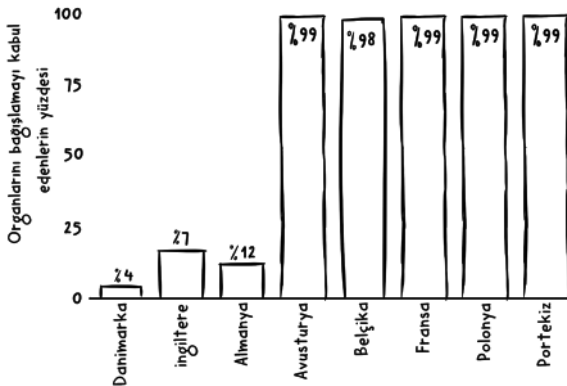


Araştırmacılar bu varsayımı sınamak için kahve makinesinin yanındaki duvara üzerinde bir çift göz resmi olan bir tablo astılar. Birinci haftanın sonunda bu tablo, üzerinde çiçek resmi olan bir diğer tablo ile değiştirildi. Aynı işlem dört hafta süreyle tekrarlandı. Sonuç: Göz resminin asılı olduğu haftalarda kullanılan bir litre süt için ortalama 50 peni toplanırken, çiçek tablosu asıldığında bu miktar 10 peniye kadar düştü.⁹

Sadece insanların kendilerini izleniyormuş gibi hissetmesini sağlayan bir resim dahi toplanan para miktarını yaklaşık 5 kat artırmıştı. Öğretim üyeleri ile yapılan ikili görüşmelerde pek çoğu kumbaraya genellikle ceplerinde bozukluk oldukça para atıklarını, dolayısıyla birkaç kahvede içtikten sonra toplu ödemeler yaptıklarını ifade ettiler. Ayrıca haftada kaç kahve içtiklerini ve bunun karşılığında kaç para attıklarını bilmiyorlardı. Ancak onların farkında dahi olmadıkları, beyinlerinin iç kısımlarında sessizce çalışan bir mekanizma attıkları para miktarını artırıp azaltmıştı. Farkında olmadan aldığımız pek çok kararda olduğu gibi.

4.

Aşağıdaki grafik öldükten sonra organlarını bağışlamayı kabul eden insanların oranlarını gösteriyor. Ülkeler arasındaki belirgin farklılıklar dikkatinizi çekmiş olmalı. Buna göre Almanya, Danimarka ve İngiltere’de organlarını bağışlayanların oranı %10’lar düzeyinde iken, bu oran Avusturya, Fransa, Belçika, Polonya ve Portekiz’de bir anda %99’un üzerine çıkıyor. İnanılır gibi değil.¹⁰



Sizce ülkeler arasındaki bu muazzam farklılıklar neden kaynaklanabilir? İnsanlar hiç düşünmeden, hisleriyle hareket etmiş olabilirler mi? Katılımcılara göre “Hayır!” Yapılan ikili görüşmelerde; bağış yapmayı kabul edenler, organ bağışına inandıklarını ve çok önemli bulduklarını ifade ederken, bağış yapmayı kabul etmeyenler, ailevi değerler, dini inanışlar gibi gerekçeleri ileri sürüyorlar. Yani her iki grup da tercihlerini düşünerek, bilinçli bir şekilde yaptıklarını iddia ediyor. Peki aynı dine mensup, aynı coğrafyada yaşayan insanlar arasındaki farkı bu basit gerekçelerle açıklayabilir miyiz? Grupları birbirinden ayıran ve hemen aklımıza gelmeyen ortak bir özellik olabilir mi?

Aslında farkın nedeni oldukça basit. Bağış oranının düşük olduğu ülkelerdeki formlarda, “Eğer öldükten sonra organlarınızı bağışlamak *istiyorsanız* yandaki kutucuğu işaretleyiniz” ifadesi yer alıyor. Bu ifadeyi okuyan insanların büyük bölümü kutucuğu *işaretlemiyor* ve bağışta bulunmuyorlar. Bağış oranının yüksek olduğu ülkelerdeki formlarda ise “Eğer organlarınızı bağışlamak *istemiyorsanız* yandaki kutucuğu işaretleyiniz” ifadesi bulunuyor. Bu ifadeyi okuyan insanların da büyük bir bölümü kutucuğu *işaretlemiyor*, fakat bu sefer bağış yapmış oluyorlar. İnsanlar her iki durumda da aynı tepkiyi göstermelerine rağmen sonuçlar farklı oluyor.

Sorunun nasıl ifade edildiğinin rasyonel beyin için hiçbir anlam taşımadığını düşünebilirsiniz. Nasıl bir matematik probleminin olumlu ya da olumsuz şekilde sorulması verilecek cevabı değiştirmiyorsa, burada da özgür iradeyle alınan kararın değişmemesi gerekliyordu. Tabi kararı rasyonel beynimiz vermiş olsaydı.

Öyleyse kafatasımızın içinde neler oluyor? İsterseniz adım adım ilerleyelim:

Rasyonel beynimiz organ bağışı gibi sonuçlarını hesaplayamadığı çetin bir soruyla karşı karşıya kaldığında, konuyu hemen ilkel beynimize havale eder. İlkel beyin sorunun cevabı için her zaman olduğu gibi arşivini tarar. Konu ile ilgili yaşanmış bir deneyim bulamadığı için (daha önce organ bağışlamadığından) hareketsiz kalır. Yani her iki durumda da kutucuğu işaretleyemez. Ancak “Niçin organ bağışlamayı ya da bağışlamamayı tercih ettiniz?” sorusu ile karşı karşıya kaldığında, rasyonel beyin tekrar devreye girer ve gerekçeler üretmeye başlar.

5.

Dikkat edersiniz, her iki örnekte de rasyonel beyin karar sürecine katılmamış, meydanı boş bulan ilkel beyin kontrolü ele almakta zorlanmamıştı. Peki, ya her ikisi de aynı anda devreye girerlerse... Mücadelenin galibi kim olurdu? İddiaya girecek olsanız paranızı hangisine yatırırdınız?

Bu sorulara oldukça net cevaplar veren çalışmalardan biri Dr. Read Montague ve ekibi tarafından gerçekleştirildi.¹¹ Houston Baylor Tıp Okulu'nda yapılan deneyde katılımcılardan markaları kapalı iki içecekten birini seçmeleri istenmişti. Tahmin ettiğiniz üzere bardaklardan birinde Coca-Cola, diğesinde Pepsi bulunuyordu. Katılımcıların yarısından çoğu hangi markayı içtiklerini bilmeden Pepsi'yi seçtiler. Seçim kriterleri sorulduğunda ise, istisnasız hepsi *tadımı beğendikleri* içeceği seçtiklerini söylediler. Deney bir gün sonra tekrarlandı. Bu sefer markalar açıldı. Katılımcılar yine seçim öncesinde her iki içeceği özenle tattılar. Ardından seçimlerini yaptılar. Fakat bir terslik vardı. Her üç kişiden ikisi markalar açıldıktan sonra tercihini değiştirmiş, Coca-Cola'nın %40'larda olan tercih oranı %70'in üzerine çıkmıştı. Markaların görünmesi ile birlikte beyindeki tat algısı mı değişmişti? Yoksa farklı bir durum mu söz konusuydu?

Neyse ki araştırmacılar her iki deneyde de katılımcıların beyinlerini fMRI cihazıyla incelemişlerdi. Dolayısıyla seçimin nasıl olduğunu, içerde nasıl bir mekanizmanın çalıştığını kaydetmişlerdi. Birinci deneyde beyin tat almaktan sorumlu bölgesinde yoğun bir aktivite gözlenmişti. Dolayısıyla insanlar seçim kararını söyledikleri gibi iki farklı tadı titiz bir şekilde karşılaştırdıktan sonra vermişlerdi. Deneyin ikinci bölümünde ise, yani markalar açıldıktan sonra, beyin tat bölgesinin yanı sıra duygusal kısımlarında da hızlı kan akışları tespit edildi. Markaların tarihi, logosu, tasarımı ve reklamlarının yarattığı çağrışımlar devreye girmişti. Bunlar bize rasyonel beyin ile ilkel beyin sessiz bir iç çatışmaya tutuştuğunu gösteriyordu.

Sonuç: Mücadeleyi her zaman olduğu gibi ilkel beyin kazan-

miştı. İnsanlar tercihlerini değiştirmişler, tadın seçimdeki etkisi neredeyse yok olmuştı. Fakat rasyonel beyin her zaman olduğu gibi yenilgiyi kabullenmiyor, “Ben zaten Coca-Cola’nın tadını beğeniyorum” şeklinde gerekçeler üreterek olayı geçiştirmeye çalışıyordu.

Tüm bu örnekleri okuduktan sonra ilkel beynimizin çay makinesine para atmak, içecek tercihi yapmak gibi basit konularda söz sahibi olduğunu, işler ciddileştiğinde ise, rasyonel beynin mutlaka devreye gireceğini düşünebilirsiniz. Acaba?

6.

Karanlık... Soğuk ve fırtınalı havayla iyice ağırlaşan bir karanlık. Çaresiz bir grup insan Akdeniz’in iri dalgalarını küçük tekneleriyle göğüslemeye çalışıyorlar. Ağlayan bebek sesleri, endişeli uğultular, her kuvvetli dalga sonrası yükselen çığlıklar, biri küfrediyor diğerine nedeni belirsiz, bir diğeri dua ediyor bağıra bağıra. Ancak pek çoğu adeta dilleri tutulmuşçasına sessiz... Bekliyorlar adım adım yaklaşan ölümü. Bir anda gelen ani bir dalga havalandırıyor tekneyi. Saçılıyorlar dört bir yana. Herkes çığlık çığlığa... Çırpınıyorlar ümitsizce. Yüzme bilmeyen kadınlar, çocuklarını suyun üzerinde birkaç saniye fazla tutmak için çabalıyorlar. Batmamak için birbirlerine sarılan insanlar birlikte gömölüyorlar denizin karanlıklarına. Önce bebek ağlamaları, sonra kadın çığlıkları kesiliyor. Ardından tam bir sessizlik hâkim oluyor ortama. Sanki hiçbir şey olmamış, hiçbir şey yaşanmamışçasına.

Sabahın ilk ışıkları... Cansız bedenler birer birer vuruyor Akdeniz kıyılarına. Tıpkı dün, evvelsi gün, ondan önceki gün olduğu gibi. Çok geçmeden ambulans ve polis arabalarıyla doluyor sahil. Ancak bir şeyler eksik sanki. Evet haberciler yok. Sadece birkaç genç muhabir hepsi o. Gündemden düşmüş yaşananlar. Artık kimse umursamıyor olanları.

Fakat o da ne? O kanıksanmış tablonun içindeki minik bir çocuk bedeni gözyaşına boğuyor görenleri. Sanki ölmemiş, yorgunluktan uyuyakalmış gibi yatıyor kumların üzerinde. Öyle güzel, öyle asil duruyor ki, görenlere mültecileri değil, kendi çocuklarını,

kendi torunlarını hatırlatıyor.

Ertesi gün tüm gazeteler manşetten duyuruyor yaşananları.¹² Minik bir çocuğun yürek burkan görüntüleri bir anda Dünya gündemini değiştiriyor. Birbiri ardına geliyor açıklamalar. Devlet başkanları sanki ağız birliği yapmışçasına olanlara duyarsız kalamayacaklarını ve mülteci kabul etmeye hazır olduklarını ifade ediyorlar. Ya o güne kadar mültecilere hayır diyen milyonlarca Avrupalı? Pek çoğu kapıların açılması ile birlikte ellerinde “Hoş geldiniz” pankartlarıyla sokaklara dökülüyor.¹³

Yüzlerce mültecinin ölümü gazetelerin iç sayfalarında dahi yer bulamazken, tek bir olay nasıl bu denli etki yaratmıştı? O ana kadar üç maymunu oynayan devlet başkanlarını birbiri ardına açıklama yapmaya iten neydi? Olup bitenlere duyarsız kalan insanlar nasıl bir anda insan hakları savunucusu haline gelmişlerdi? Bu noktaya, olayları tüm yönleriyle değerlendirerek, yani rasyonel bir şekilde düşünerek mi bulmuşlardı? Yoksa Aylan bebeğin acı resmi, beyinlerinin derinliklerindeki programları harekete mi geçirmişti?

7.

1989 yılında Exxon Valdez isimli petrol tankeri yaklaşık 11 milyon galon petrolü denize akıtarak insan eliyle gerçekleşmiş en büyük çevre felaketlerinden birine yol açtı.¹⁴ Yüzlerce çevre gönüllüsü üzerlerine petrol bulaşan kuşları sıcak sularla yıkayarak kurtarmaya çalıştılar. ABD’nin dört bir yanında büyük bağış kampanyaları düzenlendi.

Söz konusu kampanyaları inceleyen bir grup araştırmacı, benzer etkinliklerde toplanan bağış miktarları arasında büyük farklılıklar olduğunu tespit ettiler.¹⁵ Ancak farkın nedeni bulmak o kadar kolay olmadı. Çünkü kişilerin yapmış oldukları bağış miktarı ile gelir düzeyi, meslek, sosyal statü gibi özellikleri arasında hiçbir ilişki yoktu. İnsanlar yapacakları bağış miktarına kampanya yetkilisi ile karşı karşıya geldikleri anda karar veriyorlardı. Peki bu anlık kararı etkileyen neydi?

Araştırmacılar bu soruyu cevaplayabilmek için benzer özelliklere sahip üç farklı grup oluşturdular ve birinci gruptaki katılımcı-

lara 2 bin, ikinci gruptaki katılımcılara 20 bin ve üçüncü gruptaki katılımcılara 200 bin kuşu kurtarmak için en kadar bağış yapabileceklerini sordular. Temel beklenti en fazla paranın 200 bin kuş için yapılan kampanya da toplanacağı şeklindeydi. Fakat öyle olmadı. Ortalama bağış miktarları sırasıyla 68, 76 ve 72 dolar şeklinde gerçekleşti. Aradaki farklar ihmal edilebilecek düzeydeydi. Sonra aynı deney kampanyada kullanılan kuş görselleri değiştirilerek tekrarlandı. En etkili görseller 2 bin kuş için yardım toplayan gruba verildi. Diğer iki grupta ise oldukça sıradan görseller kullandı. Sonuç: Diğer iki grupta toplanan bağış miktarları değişmezken, birinci grupta kişi başına ortalama 104 dolar toplandı. 20 bin kuş için 70 dolar veren insanlar 2 bin kuş için yüz doların üzerine çıkmışlardı. Bir fotoğrafın hissettirdikleri, sayıların anlattıklarından çok daha fazla etkiye sahipti.

Bu örnekler kendimize bile itiraf etmekten çekindiğimiz bir gerçeği ortaya koyar: O çok önem verdiğimiz “sayılar” karar alma süreçlerimizde nerdeyse hiçbir etkiye sahip değiller. İstatistikleri bir koleksiyoncu gibi topluyor fakat bunları neredeyse hiç kullanmıyoruz.

Bu iddiayı bizzat test etmek isterseniz uçaktan korkan bir arkadaşınızla aşağıdaki istatistikleri paylaşın. Bir kişinin;

Uçak kazasında ölme olasılığı 11 milyonda 1,

Tren kazasında ölme olasılığı 4 milyonda 1,

Köpek balığı saldırısında ölme olasılığı 3 milyonda bir,

Trafik kazasında ölme olasılığı 5 binde 1’dir.¹⁶

Bu bilgileri duymak onu rahatlatmış mı? Hiç sanmam. Belki anlattıklarınızı oldukça aydınlatıcı bulabilir, hatta konuya bakış açısının değiştiğini söyleyebilir. Bununla birlikte en küçük sarsıntıda tekrar koltuğa yapışarak, bildiği tüm duaları okumaya başlayacağından emin olabilirsiniz. Çünkü bizi harekete geçiren istatistikler değil, hissettiklerimizdir. Bu kişiler uçağa bindiklerinde akıllarına daha önce yaşadıkları şiddetli türbülanslar ya da haber ve filmlerdeki dehşet görüntüleri gelir. Bunlar tatsız düşüncelerdir. Sırf bu deneyimi yaşamamak için uçağa binmekten kaçınırlar. Örneğin 9/11 trajedisindeki patlamalar insanların uçak yolculuğuna olan güvenini bir anda sarstı. Pek çok kişi özellikle kısa mesafeler-

de karayollarını tercih etmeye başladı. Havayollarının yolcu sayısı bir anda düştü. İnsanlar tek bir olayın etkisi ile yaklaşık 2 bin kat daha tehlikeli bir yolculuk şeklini seçmeye başlamışlardı. Bu kısa dönemde trafik kazalarındaki ölüm sayısı önceki dönemlere göre 1595 kişi arttı.¹⁷ Oysa 9/11’de uçaklarda hayatını kaybeden insan sayısı 265’ti.¹⁸ Benzer kazalardan korunmak için alınan bireysel tedbirler çok daha fazla insanın hayatına mal olmuştu. Bu kişilerin pek çoğu mantıklı insanlardı. Fakat her nedense mantıklı hareket etmemişlerdi.

Peki niçin böyle davranıyoruz? Niçin kontrolü ele almak yerine, ilkel beynimizin bizi yönetmesine izin veriyoruz?

Durumun farkında olmadığımız ya da yeterince çaba harcamadığımız için olabilir mi? Kesinlikle hayır. Bunun için kendinizi suçlamana gerek yok.

Sorun tümüyle teknik nedenlerden kaynaklanıyor: *Rasyonel beynimiz bizi yönetebilecek kapasiteye ve yeterliliğe sahip değil.*

8.

Ben bu kitabın satırlarını yazarken, eşim mutfakta yemek hazırlıyor, telefondaki arkadaşının sorunlarını dinliyor, çocuklarla ilgileniyor ve göz ucuyla TV’deki haberleri takip ediyor. Ve inanın tüm bu işleri mükemmel bir uyum içerisinde halletmeyi başarıyor. Yani arkadaşları en son ne anlattım diye sorsa cevap verebilecek ya da önemli haber başlıklarını rahatlıkla özetleyebilecek durumda.

Etkilenmediğinizin farkındayım. Çünkü benzer senaryoları her gün defalarca yaşıyoruz. Hatta daha fazlasını yapabileceğini iddia edenler dahi olabilir. İşin ilginç tarafı ise, bunca faaliyeti eş zamanlı yürütürken aslında ne kadar büyük bir iş çıkardığımızın farkına varmayız. Rasyonel beynimiz en küçük bir probleme çözüm getirdiğinde böbürlenirken, ilkel beynimiz aynı anda bir yığın enfeksiyonu büyük bir alçak gönüllükle işlemekten geçirir.

Abarttığımı mı düşünüyorsunuz? O zaman rasyonel beyni devreye sokacak özel bir senaryo oluşturalım. Örneğin eşimden her bir bileşeni tek tek tartarak ve tanımlı zamanlarda yemeğe kat-

masını isteyelim. Daha açık bir ifadeyle 170 gram soğan, 150 gram biberi 8'inci dakikada, 220 gram domatesi 13'ncü dakikada, 400 gram kıymayı 21'nci dakikada tencereye atmasını öngören yapay bir iş akışı oluşturalım. Başta bunu hata yapma riskini minimize eden bir yaklaşım olarak görebilirsiniz. Fakat eşimin bu durumdan hoşlanacağını hiç sanmam. Çünkü bu yöntemi kullanmaya başladığı andan itibaren, süreleri kaçırmamak ve tartı işlemini hassas bir şekilde yapabilmek için televizyonu kapatması, telefonu fişten çekmesi ve mutfağın kapısını kilitleyerek dış dünyayla ilişkisini kesmesi gerekir. Dolayısıyla keyifli bir şekilde çalışırken, illa bilinçli hareket edeceğim ısrarına girmek, sadece eşzamanlı yürüttüğümüz pek çok işin aksamasına yol açar ve ciddi bir kapasite kaybı yaşarız.

Peki tek bir işe odaklanmamız daha iyi sonuçlar almamızı sağlar mı? İşin acemisiyseniz, yani beyninizde bu işin nasıl yapılacağına ilişkin şablonlar henüz oluşmadıysa "Evet". Fakat bu yöntemi usta bir aşçıya dayatmak onu sıradanlaştırmanın ötesinde bir işe yaramaz. Basketbolcular bu çelişkiyi faul atışları sırasında yaşarlar. Antrenmanlarda yüzde yüze yakın performans gösteren pek çok oyuncu, maç sırasında daha dikkatli atış yapacağım derken isabet oranı % 50'nin altına düşer. Bir müzik aleti çalışıyorsanız performansınızı berbat etmenin en kesin yolu yaptığınız işe, yani parmaklarınıza odaklanmaktır. Kırkayağa sormuşlar "Yürümeyi nasıl başarıyorsun?" diye. O andan itibaren adım atamamış. Bizler de kırkayak misali, yaptığımız işi düşünmeye başladığımızda elimiz ayağımıza dolaşır. Mükemmel sonuçlar aldığımız işleri yapmakta zorlanırsınız.

9.

İşleri düşünme düşünme yapmaya başladığımızda yaşadığımız bir diğer önemli sorun hız kaybıdır.¹⁹ Rasyonel beynimiz devreye girdiğinde performans kaybına ilave olarak yavaşlarız. Hem zihinsel hem fiziksel...

Öğle saatleri. Hızlı akan trafikte ilerliyorsunuz. Ancak önünüzdeki araç özellikle kavşaklara yaklaşırken anormal derecede yavaşlıyor, ardından tekrar hızlanıyor. Bunun sebebi ne olabilir?

(a) Şoför şehrin yabancısıdır.

(b) Zaman zaman rasyonel düşünmektedir.

(c) Her ikisi de.

Tahmininiz “c” ise konuyu kavradınız demektir. Evet, bir şehrin yabancıları olan sürücülerini ayırt etmek için araç plakalarına bakmamız gerekmez. Bu kişiler trafikteki garip hareketleriyle yeterince dikkat çekerler. Özellikle her kavşak ve çıkış öncesinde yanlış yolda gitmediklerinden emin olmak isterler. Bunun için rasyonel beyinlerini devreye sokarak, işaret tabelalarını anlamaya çalışırlar. Bu da onların başta zihinsel sonra da fiziksel hızlarını düşürür. Benzer durumu bir topluluk karşısında konuşurken de yaşarız. Özellikle bu konuda fazla tecrübe sahibi değilseniz. Hata yapmamak için kelimeleri seçmeye başladığımızda hızımız düşer. Aynı zamanda performansımız da. İfadeler bir anda yitirir hassasiyetini. Etkisini kaybeder.

10.

İlkel beynin başarısı ise, sahip olduğu arşivin nitelik ve niceliğine bağlı olarak değişir. Hatırlayın, rasyonel beynimiz karşılaştığı her sorun için özel çözümler üretirken, ilkel beynimiz arşivindeki hazır çözümleri devreye sokuyordu. Dolayısıyla eğer belli bir olaya verdiğiniz tepkiden hoşnut kalmadıysanız bunun iki nedeni olabilir;

1. Arşivdeki bilgi hatalıdır.

2. Arşivde bilgi yoktur.

İlk duruma örnek olarak, bir gece eğlence dönüşü ağır bir trafik kazası yaşayan Mary’nin öyküsünü verebiliriz.²⁰ Genç kız büyük bir şok geçirmiştir ve kazanın nasıl olduğuna dair hiçbir şey hatırlamaktadır. Bir süre sonra iyileşir ve taburcu olur. Ancak bir gün üniversitenin kafeteryasında ortada hiçbir neden yokken panik atak geçirmeye başlar. İlerleyen zamanlarda da bu panik ataklar tekrarlanır. Nihayet yakın arkadaşlarından biri Mary’nin kahkahalara tepki gösterdiğini fark eder. Bu tespiti hemen Mary’nin terapistiyle paylaşırlar. Terapist genç kızın kaza gecesi olanları hatırlamasına yardımcı olur ve kaza anında arka koltuktaki arkadaşlarının neşe içinde kahkahalar attığı ortaya çıkar. Evet Mary’nin ilkel beyni kahkaha ile kazayı eşleştirmiştir. Mary kahkaha ile kaza arasında hiçbir

ilişki olmadığını bilse de, ilke beyninin göstermiş olduğu tepkiye engel olamamaktadır.

Aslında kendine yöneltilen eleştirilere orantısız karşılık veren, bağırır çağıran insanların durumu da Mary'den pek farklı değildir. Bu kişiler bu tür tepki göstererek sonuç alamayacaklarını bilirler. Buna rağmen ilkel beyinlerinin arşivindeki davranış şablonlarına karşı koymazlar.

Peki ya arşivde bilgi yoksa... O zaman ya organ bağışi örneğinde olduğu gibi hareketsiz kalırız ya da arşivimizdeki benzer bir tepki seçer ve uyguluyoruz.

Şimdi kendinizi bir yaz günü otomobil kullanırken hayal edin. Bir anda camdan içeri kocaman bir arı girdi. Ne yaparsınız?

(a) Hemen arabayı kenara çeker ve davetsiz misafirle ilgilenirim.

(b) Üzerime gelen arıyı kovalamaya çalışırım.

Sizin cevabınız ne olur bilemiyorum. Fakat sigorta şirketlerinin verileri, arı ve böcekler nedeniyle yılda ortalama 650 bin araç ve motosiklet kazası yaşandığını gösteriyor. Yani her yıl binlerce insan arı kovalayacağı derken kaza yapıyor. Hepsi aptalca davrandıklarını kabul ediyor, fakat bu davranışlarına mantıklı bir açıklama getiremiyorlar. Yine sigorta şirketi kayıtları, arı ve böcek nedeniyle ikinci kez kaza yapma oranının yüz binde birin altında olduğunu gösteriyor. Demek ki ilkel beyin bu tür acı bir tecrübenin ardından, arşivini güncelliyor ve doğru tepki üretmeyi öğreniyor.²¹

Dr.Karatay'ın yaşadıklarına geri dönecek olursak: İnsan ilk başta ister istemez "Bir ilkokul mezunu dahi böyle bir senaryoyu anlar ve tuzağa düşmezdi" diye düşünüyor. Hatta olayın yaşandığı dönemde konu ile ilgili oldukça acımasız yorumlar yapıldığını hatırlıyorum. Buraya kadar öğrendiklerimiz, bizi nörobilim uzmanı yapmasa da, Dr.Karatay'a yöneltilen eleştirilerin ne denli haksız ve yersiz olduğunu anlamamızı sağlıyor. En azından;

- IQ düzeyi ve mezun olunan okulların tümüyle rasyonel beynin gelişmişlik göstergeleri olduğunu,

- Stres anında rasyonel beyin devreden çıkmasıyla birlikte bu özelliklerin önemini tümüyle yitirdiğini biliyoruz.

Bir sabah uyandınız, henüz kendinize gelemeden telefon ça-

lıyor ve bir terör örgütüne yardım ve yataklık etmekle suçlanıyorsunuz. Eğer daha önce benzer bir deneyim yaşamadıysanız (ilkel beyin arşivinde uygun tepkiler tanımlanmamışsa) inanın Einstein zekasına sahip olmak dahi sizi bu durumdan kurtaramaz. Ne yapar ne eder, o parayı bulur ve çöp tenekesine bırakırsınız. Tıpkı Dr.Karatay ve daha yüzlerce zeki ve eğitilmiş insanın yaptığı gibi.

11.

Belki ilginç gelebilir fakat tüm bu karşılaştırmaları yaparken aklıma genç yaşta tahta çıkan hükümdarlar geliyor. Hatta Fransız Kralı XIV.Louis ile Kardinal Jules Mazarin'in arasındaki ilişkinin kafatasımız içinde yaşananları tümüyle özetlediğini düşünüyorum.²² Şöyle ki;

XIV.Louis, babası XIII.Louis'in veremden ölmesi üzerine daha çocuk yaşta tahta çıkar. Fakat Fransa Louis'in tahta geçmesiyle birlikte zayıflamak yerine, tarihindeki en parlak dönemlerinden birini yaşar. Çünkü ülke perde arkasında Kardinal Jules Mazarin tarafından yönetilmektedir. Louis oldukça hırslı ve gururlu bir yapıya sahiptir. Kendinden başka hiçbir otorite tanımaz. Hatta meşhur "devlet benim" Louis'e aittir. Mazarin ise, tecrübeli olduğu kadar politik bir din adamı ve yöneticidir. Hiçbir zaman ön plana çıkmaz. Louis'in tüm başarıları sahiplenmesine izin verir. Diğer yandan Louis hızlı öğrenmekte, keskin zekasıyla zaman zaman Mazarin'i dahi şaşırtmaktadır. Ancak neticesinde bir çocuktur. Gücü sevse de bürokrasiden hoşlanmaz, kendi yapması gereken işleri dahi hemen Mazarin'e havale eder. Özellikle sorunların arttığı, riskli dönemlerde odasına kapanır ve tehlike geçinceye kadar dışarı çıkmaz. Mazarin ise, yıllar içinde gelişen engin bir birikime sahiptir. Bu sayede onlarca konuyu aynı anda yönetmekte zorlanmaz. En büyük eksiği, muhafazakâr yapısıdır. Dini öğretiler ve tecrübelerine sıkı sıkıya bağlıdır. Farklı bakış açılarına sıcak bakmaz. Bu yaklaşımı ona hız ve tutarlılık kazandırsa da, daha önce yaşamadığı sorunlar karşısında bocalamasına yol açar.

Şimdi bu metindeki Louis'i Rasyonel Beyin, Mazarin'i ise İlkel Beyin olarak değiştirirsek kafatasımız içinde olup bitenleri birebir

özetleyen bir hikâyeye sahip oluruz. Rasyonel Beyin sadece birkaç yüz bin yıllık geçmişi ile milyonlarca yıllık genetik birikime sahip olan İlkel Beynin yanında en az Louis kadar tecrübesizdir. Bunun yanında yine en az Louis kadar hırslı ve gururludur. Kendisini sinir sisteminin tek hakimi olarak görür. Oysa tüm işler arka planda Mazarin yani İlkel Beyin tarafından yönetilir.

12.

Mutluluk üzerine çalışmaya başlamadan önce zihnimi meşgul eden soruları alt alta yazmıştım. Bunların bir kısmını aşağıda sizlerle paylaştım. Aralarında pek çok kişiyi çelişkiye düşürecek, hatta çıkmaza sokacak sorular var. Ancak buraya kadar yazılanları dikkatle okuduysanız, bunları cevaplamakta zorluk yaşayacağınızı sanmıyorum. İşte bu kitabın çıkış noktasını oluşturan sorular;

Karınlarını zar zor doyuran insanlar, nasıl olur da lüks tüketim harcamaları yaparlar? Bazı insanlar neden kumar makinesinin başından bir türlü ayrılamazlar? Çocuklarımız eve birkaç dakika geç kaldıklarında niçin hemen endişelenmeye başlarız? Patronumuzla yaşadığımız basit bir sorun neden uykularımızı kaçırır? Normalde yüzüne bile bakmayacağımız insanlarla trafikte niçin iddialaşırız? Kredi kartı borçlarını ödemekte zorlandığımız zamanlarda dahi niçin kendimizi alışveriş yapmaktan alıkoyamayız? Yüksek kalorili gıdalardan neden uzak durmayız? Sağlık ve güzelliğimize katkı sağlayacak diyet programlarını niçin hayata geçiremeyiz? Yararlarını bildiğimiz halde niçin düzenli spor yapamayız? Bizi uzun vadede mutsuz edeceğini bildiğimiz şeyler ile aramıza niçin mesafe koyamayız? Herkesin imrendiği Hollywood yıldızları niçin yaşantılarına son verirler?

Tüm bu soruların tek bir cevabı var. Kabul etmek istemediğimiz, kendimize dahi itiraf etmekte zorlandığımız bir cevap.²³ Evet, düşündüklerimizi hayata geçirmiyoruz, kendimize verdiğimiz sözleri tutamıyoruz, sonradan pişman olacağımız şeyleri yapıyoruz, çünkü; **KONTROL BİZDE DEĞİL!**

Özetle mutluluğumuzu bilinçli zihnimiz değil, beynimizin derinliklerinde işleyen mekanizmalar yani ilkel beynimiz yönetiyor.

Kraliyet örneğine dönecek olursak, Fransa'nın mutluluğu çocuk yaşındaki Louis'e değil Kardinal Mazarin'e bağlı. Fakat bizler bugüne kadar Louis'e, yani rasyonel beynimize odaklandık. Rasyonel bakış açımızı geliştirecek eğitimler aldık, kitaplar okuduk. Ne kadar çok şey bilirsek, kararlarımızın o kadar isabetli olacağını düşündük. Fakat seçimlerimiz bizi beklediğimiz ölçüde mutlu etmedi. Ayrıca mutluluklarımız genellikle kısa sürdü. Hatta uzun vadede eski günleri arar hale geldik. Ancak rasyonel beynimizin zayıflığını kabul etmek yerine kullandığımız reçeteleri yetersiz bulduk. Hemen farklı çözümler denemeye, yeni çıkan moda tavsiyeleri hayata geçirmeye çalıştık. Fakat onlar da çok kısa süre içinde beynimizin geri dönüşüm kutusundaki yerini aldı. Buna rağmen yılmadık, denemeyi sürdürdük. Aynı şeyleri tekrar tekrar deneyerek, farklı sonuçlar elde etmeyi umduk.

Bu noktada bir karar vermemiz, yani Louis ya da Mazarin'den birini seçmemiz gerekiyor.

Ben Louis'i ihmal etmemek şartıyla, asıl çabanın Mazarin'e yani ilkel beynimize yöneltilmesi gerektiğine inanıyorum. Bunun için bu kitapta; beynimizin kontrol edemediğimiz kısımlarının nasıl çalıştığına ve mutluluğun beynimizde nasıl oluştuğuna ilişkin derin bir kavrayış geliştirmeyi hedefledim. Böyle bir kavrayışla birlikte yaşanacak davranış değişikliklerinin, pişmanlıklarımızı ortadan kaldırmamızın ötesinde bizler için kalıcı mutluluğun kapılarını aralayacağına inanıyorum.

İKİNCİ BÖLÜM

Değişebilir miyim?

Nörobilimde Devrim Yaratın Gelişmeler



Hayatımızda başımıza gelen olaylardan ziyade, bu olaylara verdiğimiz tepkiler duygusal durumumuzu belirler. Örneğin, bir iş görüşmesinde alınan olumsuz geri dönüş, bazı kişilerde büyük bir güven kaybı ve günlerce sürecekt üzüntü yaratırken, bazıları hiç bir şey olmamış gibi bir sonraki görüşmeye girebilirler. Benzer şekilde yemeğin geç gelmesi, trafiğin sıkışması, uçağın rötar yapması bazı kişilerin tüm ruh halini alt üst ederken, bazıları bu tür olayların onları mutsuz etmesine izin vermez.

Peki siz, mutluluk ya da mutsuzluğunuzu belirleyen tepkilerinizin ne ölçüde farkındasınız. Bu tepkileri ne ölçüde yönetebiliyorsunuz? Benzer hataları tekrarlıyor, sonrasında pişmanlık duyuyor musunuz?

Bu bölüm, tepkilerinizin nörokimyasal temeline ışık tutacaktır. Bölümü tamamladığınızda, rasyonel beyninizin tepkilerinizi yönetmekte niçin yetersiz kaldığını anlayacak, sizi mutsuz eden alışkanlıklardan kurtulmanızı sağlayacak bir iç görü kazanacaksınız.

Nörologların heyecanlı halleri yüzlerinden anlaşılıyordu. Yıllar süren bir araştırmanın son evresine gelmişlerdi. Elllerinde 79 denekğin dört yıl öncesine ait beyin MR'ları vardı. Bu deneklerden 39'u bu süre içerisinde Londra'nın adeta bir örümcek ağını andıran 25 bin sokağını ve bu sokaklarda yer alan 20 binin üzerindeki kritik noktayı ezberleyerek taksi şoförü lisansı almaya hak kazanmıştı. Araştırmacılar bu bilgilerin deneklerin beyninde değişiklik yapıp yapmadığını merak ediyorlardı. Eğer sınavı kazanan denekler ile diğerlerinin beyin yapıları arasında bir fark bulunursa, "beynin gelişimi ergenlikte sona erer" görüşü tümüyle yıkılacak ve nörobilimde yepyeni bir döneme girilecekti.

Sonuçlar, sınavı kazanan deneklerin beyinlerinin hipokamus olarak adlandırılan bölgesinin bu süre içerisinde belirgin bir şekilde büyüdüğünü gösteriyordu. Beynin fiziksel yapısı öğrenme ile birlikte değişmişti. Kontrol grubunu oluşturan diğer deneklerin beyinlerinde ise, her hangi bir farklılaşma görülmemişti.¹

Takip eden araştırmalar,² bu durumun sadece hipokamus bölgesi ile sınırlı olmadığını gösterdi. Örneğin sigara tiryakiliği, alkolizm, kronik oburluk, alışveriş hastalığı gibi alışkanlıklardan kurtulmuş insanların beyinlerinin farklı bölgelerinde değişimler gözlenmişti. İnsanlar yeni şeyler öğrendikçe ve alışkanlıkları değiştikçe beyinleri de değişiyordu. Ama her şeyden önemlisi bu değişim ergenlikten sonra da devam ediyordu.

Bu önemli bulgu, ilerleyen yaşlarda alışkanlıkları değiştirmenin, yeni alışkanlıklar edinmenin mümkün olmadığını savunan ve bilim dünyasında genel kabul gören görüş yerle bir etti. Artık istersek değişebileceğimizi ve bunu her yaşta başarabileceğimizi biliyoruz.

1.

Kötü başlayan bir günü hayal edin. Sabah kalktınız. Kendinizi oldukça bitkin hissediyorsunuz. Çünkü dün iş ortağınızla yaptığınız tartışma sinirlerinizi alt üst etti ve doğru düzgün uyuyamadınız. Yaklaşık yirmi yıldır birlikte çalışmanıza rağmen, aynı konuların tekrar tekrar tartışılmasına anlam veremiyorsunuz. Bunun üzerine bir de evden geç çıkmak, trafiğe takılmak istemiyorsunuz. Alelacele tıraş olduktan sonra kahvaltıya geçiyorsunuz. Kızınız size akşam çözemediği bir geometri problemini sormak istiyor. Fakat gergin halinizi görünce vaz geçiyor. Eşiniz kendi yaptığı ekmeğin tadını nasıl bulduğunuzu soruyor. Aslında ne yediğinizin farkında dahi olmadığını anlıyorsunuz. Kafanız o kadar yoğun ki eşinize “sabah sabah gurme moduna geçemediğinizi” söylüyorsunuz. Ortam bir anda adeta buz kesiyor. Defalarca özür dilemenize rağmen eşinizin gönlünü alamıyorsunuz. Arabanıza binip yola çıktığınız anda ise, gerginliğiniz bir kat daha artıyor. Evden erken ayrılmanıza rağmen trafik resmen kilit... Evet bu şehrin çivisi çıkmış. O sırada bir araba sinyal vermeden önünüze geçiyor. Korna çalarak tepki gösteriyorsunuz. O da size aynı şekilde cevap veriyor. Neyse ki trafik açılıyor ve ofise varıyorsunuz. Ne o kimse gelmemiş. Şirketi siz açıyorsunuz. Sorumluluk duygusu nerede? Bir anda herkesi işten atmak istiyorsunuz. Neyse gün başlıyor. Öğlene kadar ortağınızla konuşmuyorsunuz. Ardından önemli bir müşteri şirketinize geliyor. Ancak bu hoş bir ziyaret değil. Hizmetlerinizden memnun olmadığını ve eğer önlem almazsanız sizinle çalışmayı bırakacağını söylüyor. Dünkü tartışma gündemden düşüyor. Öğleden sonra, müşteriyi kaçırmamak için neler yapmanız gerektiğine kafa yormaya başlıyorsunuz. Akşam yine trafik ve yeni sorunlarla eve dönüyorsunuz.

Sabah uyandınız. Ortağınızla yaptığınız tartışma sizi üzmesine rağmen her zamanki gibi tatlıya bağlanacağını biliyorsunuz. Duşunuzu alıp, tıraşınızı oluyorsunuz. Kahvaltıda eşinizin yaptığı ekmeğin tadını çıkartıyorsunuz. Ayrıca kızınızla okulda olanlar hakkında konuşuyor, kahvaltı sonrası çözemediği sorulara ilgileniyorsunuz. Trafik her zaman olduğu gibi tıkalı. Ancak siz Rusça öğrenmeye

başladığınız için bunu bir fırsat olarak görüyorsunuz. Ofise büyük bir keyif ile giriyorsunuz. Herkes işinin başında. Ortağınız size tavır yapıyor, fakat bunun en fazla öğlene kadar süreceğini bildiğiniz için takıntı yapmıyorsunuz. Öğlen müşteri geliyor. Birlikte yemeğe çıkıyor, şikayetlerini dinliyorsunuz. Ardından konuyu ilgili yöneticiye havale ediyorsunuz. Müşteriyi kaybetmek istemiyorsunuz, fakat bunun dünyanın sonu olmadığını düşünüyorsunuz. Akşam için yeni açılan restorandan rezervasyon yaptırıyor, yoldan bir çiçek alıyor ve eşinize sürpriz yapmanın mutluluğu ile eve dönüyorsunuz.

Her iki senaryoda yaşananlar bire bir aynı olmasına rağmen, ilkinde gösterilen tepkiler stres kimyasalları içinde boğulmamıza yol açarken, ikincisinde her şeye rağmen mutluluk kimyasallarını tetikleyebileceğimizi görüyoruz. Dolayısıyla mutlu olmak için başımıza gelenleri değiştirmemize gerek yok. Eğer tepkilerimizi, alışkanlıklarımızı değiştirebilirsek kendimiz için mutlu bir dünya yaratabiliriz. Bu kadar basit.

Peki böyle bir dönüşümü nasıl başarabiliriz? Bu soruya cevap vermeden önce beynimizin çalışma şeklini ve alışkanlıkların nasıl oluştuğunu joy.ology perspektifinden³ inceleyelim.

2.

Kulaklarımız arasında evrenin en büyük gizemini taşıyoruz. Süngersi görünümüne rağmen jöle kıvamında olan bu organ ortalama 1400 gramdır. Nöron olarak adlandırılan yaklaşık 100 milyar işlemci yardımıyla vücudumuzdaki tüm operasyonu yönetir. Islak bir kimyasal-elektriksel ağ içinde faaliyet gösteren bu işlemcilerin her birinin bir diğeri ile arasında yaklaşık 10 bin bağlantı bulunur. Ayrıca her bir nöron diğerlerine saniyede 100 defaya varabilen hızda sinyal gönderip, alabilir. Ve en önemlisi bu akıl almaz karmaşıklığına rağmen, neredeyse kusursuz bir işleyişe sahiptir. Bu sayede her an çevreden aldığı milyonlarca etkinin her biri için uygun tepkiler üretebilir.⁴

Beynimizin çalışma şekli, pek çok açıdan şirketlerin iş yapma şekilleriyle benzerlik gösterir. Örneğin bir şirkette faturaların kesilmesi, bordroların hazırlanması, maaş ödemeleri gibi rutin faali-

yetler belirli kişiler tarafından, tanımlı prosedürlere uygun olarak yürütülür. Bunlar için tekrar tekrar planlama yapılmaz. Beynimizde de solunum, sindirim, dolaşım gibi vücut fonksiyonlarının yanı sıra yürümek, konuşmak, yemek yemek, boş yolda araba kullanmak gibi etkinlikler belli nöron grupları tarafından otomatik olarak yönetilir. Bunların her biri için ayrıca planlama yapma ihtiyacı duymayız.

Diğer yandan, yeni ürün geliştirme ya da ürünlerde ortaya çıkan önemli problemlerin çözümü gibi özel durumlar farklı departmanlardaki kişilerin ortak çalışmasını gerekli kılar. Burada doğru kompozisyonu oluşturmak oldukça güçtür. Proje grubundaki kişilerin birbirlerine alışmaları zaman alır. Her şeyden önce başlangıçta iletişim sorunları yaşanır. Ayrıca yapılan işin boyutu büyüdükçe, görevli çalışan sayısındaki artışa bağlı olarak koordinasyon problemleri de artar. Bu nedenle proje grubu ilk başlarda sağlıklı çözümler üretemez.

Beynimiz de cevabı arşivinde olmayan özel bir durumla karşılaştığında farklı nöron gruplarını devreye sokar. Bu durumu beklemediğimiz bir soruya cevap ararken, vergi beyannamesi doldururken ya da araba kullanmayı öğrenirken yaşarız. Söz konusu nöronlar her ne kadar bir araya gelemeseler de, sinir ağları üzerinden iletişim kurarak birlikte çalışmaya başlarlar. Burada da tıpkı proje gruplarında olduğu gibi ilk başlarda ciddi uyum problemleri yaşanır. Nöronlar doğru tepkileri üretmekte zorlanırlar. Bu nedenle düşünce yavaşlar ve ilk denemelerimizde iyi sonuçlar alamayız.⁵ Örneğin araba kullanmayı öğrenmenin ilk evrelerinde vites geçirirken sık sık arabayı durdururuz. Park ederken kaldırım ile aramızdaki mesafeyi hesaplayamayız. Ayrıca yapılan iş zorlaştıkça çalışmaya dahil olan nöron sayısı artar. Bu da daha fazla iletişim ve koordinasyon sorununu beraberinde getirir. Teniste servis kullanırken ya da golfta başlama vuruşu yaparken bu durumu yaşarız.

Şirketlerdeki proje gurupları başta kötü iş çıkarsalar da, grup üyeleri birbirlerini tanıdıkça aralarındaki ilişkiler güçlenir. Zamanla hem daha hızlı ve hem de daha kaliteli iş çıkarmaya başlarlar.

Benzer şekilde beynimizde de her deneme sonrasında nöronlar arasındaki iletişim kanalları genişler, bağlantılar güçlenir. Bu nedenle bir şeyi öğrenmenin ve kusursuz hale getirmenin yegâne

yolu tekrardır.⁶ Golf örneği üzerinden ilerleyecek olursak, yaptığımız her antrenman sonrasında ilgili nöronlar arasındaki uyum artar. Zaman içinde vuruşlarımızı, vücudumuzun duruşu, golf sopasını tutuş şeklimiz, savurma açısı gibi detayları hiç düşünmeden (rasyonel beyni devreye sokmadan) yapmaya başlarız. Her yeni denemede bir öncekine göre düşünce hızımız artarken ve vuruşlarımızın isabet oranı yükselir.

Peki, ya performans? Şirketlerin kurumsal performansı, çalışan sayısından çok her bir çalışanın diğerleri ile sinerji yaratacak şekilde bir araya gelmesine bağlıdır. Benzer şekilde zihinsel performansımızı da beynimizdeki nöron sayısı değil, nöronlar arasındaki bağlantıların niceliği ve niteliği belirler. Örneğin Einstein'ın beyni sadece 1230 gram (ortalamanın oldukça altında) olmasına rağmen, beyninin farklı bölgeleri arasındaki bağlantıların oldukça gelişmiş olduğu bilinmektedir.⁷ Kısacası beynimizde de organize olmuş küçük gruplar, dağınık kalabalıklardan daha iyi iş çıkarlar.

Ayrıca nasıl bir şirket, işleri en az çalışan ve en az sürede yapmak isterse, beynimiz de her bir görevi mümkün olduğunca az nöron ve en kısa bağlantıları kullanarak tamamlamaya çalışır.⁸ Her iki sistem de etkinlik ve verimlilik prensiplerine uygun olarak tasarlanmıştır.

Özetleyecek olursak, şimdi içinde yaklaşık 100 milyar kişinin çalıştığı ultra bir şirket hayal edin. Bu insanların her biri, bir diğeri ile yaklaşık 10 bin kanal üzerinden saniyede 100 defaya varabilen hızda bilgi gönderip alabilsinler. Diğer bir ifadeyle her bir çalışan bir saniye içinde yaklaşık 100 farklı projede görev yapabilsin. Sistem bu sayede her an karşı karşıya kaldığı milyonlarca problemin her biri için uygun çözümler üretebilsin. Ve bu akıl almaz karmaşıklığına rağmen, neredeyse kusursuz bir işleyişe sahip olsun. İşte biz buyuz.

3.

Buraya kadar anlatılanlar size beynimizin yapısı ve işleyişi hakkında fikir vermiş olmalı. Artık alışkanlıklar ilgili temel soruları joyology bakış açısıyla cevaplandırabiliriz:

Alışkanlık nedir?

Belli bir etkiye, beynimizdeki belli nöronların aralarında iletişime geçerek gösterdikleri belli tepkilere alışkanlık diyoruz. Nasıl bir iş yerinde bilgisayar, klima arızası, elektrik kontağı gibi durumlara kimlerin, nasıl tepki verileceği tanımlı ise, beynimizde aynı şekilde çalışır. Bu nedenle farklı his ve davranışlar için beynimizin farklı bölgelerindeki nöronlar aktive olur.

Alışkanlıklarımız nasıl oluştu?

Hepimiz çevremizdeki dünyayı algılamaya, dikkatimizi yönlendirmeye, yardım istemeye, tatları ayırt etmeye ve vahşi hayvanlardan korkmaya hazır bir şekilde dünyaya geldik. Söz konusu davranış ve alışkanlıkları yöneten nöronlar arasında bağlantı oluşturmak zorunda kalmadık. Alışkanlıklarımızın büyük bir bölümü ise zaman içerisinde oluştu. Örneğin ne kadar yemek yiyeceğimize ne zaman konuşacağımıza, hangi durumlarda kızacağımıza belli bir noktaya kadar hepimiz bilinçli karar verdik. Bu kararları tekrarladıkça ilgili nöronlar arasındaki bağlantılar güçlendi. Sonrasında bilinçli düşünmeyi bıraktık ve tüm bu davranışlar otomatikleşerek, alışkanlık haline geldi. Bu sayede günlük faaliyetlerimizin birçoğunu üzerinde bilinçli bir çaba harcamadan yürütmeye başladık.

Alışkanlıklarımızı değiştirmekte niçin güçlük çekeriz?

Alışkanlıkları değiştirmek bir şirkette iş akışlarını değiştirmeye benzer. Bu gibi değişiklikler şirketlerde dirençle karşılaşılır. Çünkü bunun için yeni çalışma grupları oluşturulması ve bunlar arasındaki ilişkilerin yeniden tanımlanması gerekir. Oysa insanlar alışık oldukları iş yapma şekillerini bırakmak istemezler.

Benzer şekilde alışkanlıklarımızın değişmesi için beynimizde yeni nöronların devreye girmesi ve söz konusu nöronlar arasında yeni iletişim kanallarının oluşturulması gerekir. Ancak beynimizin

ilkel kısmı mevcut iletişim kanallarını kullanmak varken yenilerini oluşturmak istemez. Bu nedenle alışkanlıklarımız değiştirmekte güçlük çekeriz.

Bu güçlüğü nasıl aşabilir, bir şeyini nasıl alışkanlık haline getirebiliriz?

Alışkanlıkların Gücü kitabının yazarı Charles Duhigg bu soruyu Lisa Allen'ın yaşanmış öyküsüyle açıklıyor⁹:

Bilim insanları yorgun, fakat meraklı bir haldeydi. Sabah erken saatlerden bu yana dosyalarını inceledikleri insanları görecektik, hikayelerini ilk ağızdan dinleyeceklerdi.

Nörologlar, psikologlar, genetikçiler ve bir de sosyologdan oluşan çalışma grubu son üç yıldır sigara tiryakiliği, alkolizm, konik oburluk, aşırı alışveriş gibi alışkanlıklardan kurtulmayı başarmış insanları didik didik inceliyordu. Bunun için katılımcıların DNA dizilimlerini, tıbbi kayıtlarını incelemiş, günlük rutinlerini belirleyebilmek için evlerine kamera yerleştirmiş, ileri görüntüleme tekniklerini kullanarak beyinlerinin eski ve yeni alışkanlıklara nasıl tepki verdiğini ölçmüşlerdi.

Neyse ki bekleyiş uzun sürmedi. İlk katılımcı tam saatinde gelmişti. İçeriye giren zayıf, dinç ve çekici kadını gören bilim insanları şaşkınlıklarını gizleyemediler. Bu büyüleyici kadının, önlerindeki dosyada yer alan fotoğraflardaki göz altları kararmış, sivilceli, aşırı kilolu haliyle hiçbir benzerliği kalmamıştı.

“Sayın Lisa Allen hoş geldiniz. Sizi hiç beklemediğimiz kadar iyi gördük,” dedi doktor. “Rica etsek hikayenizi bizimle paylaşabilir misiniz?” Bu nazik giriş ve şaşkın bakışlar Lisa’yı oldukça mutlu etmişti. “Tabi” diye cevapladı. “Her şey Kahire’de başladı.”

Kahire tatiline eşinin onu aldatmasına tepki olarak çıkmıştı. Kocasına ona ayrılmak istediğini, çünkü bir başka kadına âşık olduğunu söylediğinde bu durumu uzun süre sindirememişti. Başlangıçta yas tutmuş, sonrasında kocasını ve kız arkadaşını yakın takibe almış, telefonla rahatsız etmişti. Derken bir gün kızın kapsına dayanmış, çılgık çılgına onları evde diri diri yakacağını söylemişti.

Lisa tüm bunlar olurken 34 yaşındaydı. On altı yaşından beri

sigara ve alkol kullanıyordu. Bir türlü başa çıkamadığı bir obezite problemi vardı. Bu son olay Lisa'nın zaten iyi gitmeyen yaşantısını tümüyle alt üst etmişti. "Hayat pek yolunda gitmiyordu benim için" dedi Lisa. "Piramitleri görmeyi hep istemiştım, kredi kartlarım da limitlerini doldurmamıştı henüz, ben de kalkıp..."

Lisa Kahire'deki ilk sabahında dışarıdan gelen ezan sesiyle uyandı. Kendini berbat hissediyordu. Geceyi ağlayarak ve patlayana kadar abur cubur tüketerek geçirmişti. Midesi bulanıyordu. İçerisi zifiri karanlıktı. El yordamıyla sigara paketine uzandı. Kafası o kadar karışık ki sigarayı tersinden yaktığını yanık filtre kokusunu içine çekinceye kadar anlayamadı. Ağlayarak yataktan fırladı. O sırada masanın üzerindeki sürahi yere düşerek param parça oldu. Gözyaşları içinde banyo yaparak otelden ayrıldı.

Taksiye içinde Kahire'nin aşınmış yollarında ilerlerken gözüne pejmürde bir halde çöpleri ayıklayan bir kadın ilişti. Biraz ilerde yalınayak çocuklar neşe içinde koşturuyorlardı. İçinde bulundukları yoksulluk umurlarında bile değildi. Sonra içinde bulunduğu durumu düşündü, kendine acımdan başka bir şey yapmamıştı. "Bir amacım olmalı" diye mırıldandı, "tıpkı bu insanlar gibi bir amacım olmalı." Bir anda aklına ufukta görünen çölde safariye çıkma fikri geldi. Bunun çılgınca bir fikir olduğunun farkındaydı. Formsuzdu, kiloluydu, bir kat merdiven çıkmakta dahi zorlanıyordu. Üstelik bankada beş kuruş parası kalmamıştı. Kendine bunun için bir yıl süre verdi.

Öncelikle sigarayı bırakmalı ve diyetle girmeliydi. Öyle de yaptı. Ardından her gün yürüyüş yapmaya başladı. Tempoyu yavaş yavaş arttırdı. Yılın sonunda maraton koşmaya başlamıştı. Bu sırada, iyi bir işe girdi ve nişanlandı. Hayatı düzene girdiği için dostlarına daha fazla zaman ayırmaya başladı. Tüm bunları daha bir yıl dolmada gerçekleştirmişti. Ve on ikinci aya girildiğinde, Mısır'a dönerek safariye çıktı. Ancak amacına çoktan ulaşmıştı.

Araştırmacılar Lisa'nın beyin görüntülerini değerlendirdiklerinde, anlatılanlarla olağanüstü bir uyum keşfettiler. Yemek yeme, alkol içme gibi dürtüleri yöneten nöronlar arasında bağlantılar zayıflamıştı. Bunun yanında beynin farklı bölgelerinde yeni sinirsel aktiviteler görülüyordu. Lisa ısrarlı tutumu sonucunda beyninin alışkanlıkları yöneten nöronlar ve aralarındaki bağlantılar adeta

yeniden yapılanmıştı. Kısacası Lisa'nın alışkanlıkları değiştikçe beyni de değişmişti.

4.

Lisa dünyaya zengin bir ailenin çocuğu olarak gelmemişti. Çocukluk ve ergenlik döneminde ciddi sorunlar yaşamıştı. Kötü alışkanlıklar edinmesinde çevresinin ciddi rolü ve etkisi olmuştu. Ayrıca evlilikte de şansı yaver gitmemiş, eşi tarafından aldatılmıştı.

Burada Lisa başına gelenlerden ailesini, çevresini sorunlu tutabilir, kendini “kader kurbanı” olarak görebilirdi. Bunun yerine sorumluluğu almış ve adeta kendini yeniden yaratmıştı. Bunu yaparken alkol, sigara, aşırı yemek tüketimi gibi dopamin temelli alışkanlıklardan uzaklaşmanın yol açtığı boşluğu, spor yaparak tetiklediği endorfin ile doldurmuştu. Kısacası istemediği alışkanlıkları bırakmaya çalışmak yerine onları yenileriyle değiştirmişti. Ayrıca bu dönem içerisinde çevresiyle olan ilişkileri geliştirmiş, daha verici, yardımsever olmuştu. İncelediğimiz araştırmaya da bilime katkı sağlamak, faydalı olmak amacıyla katılmıştı.

Lisa'nın hikayesi ve son dönemde yapılan diğer bilimsel araştırmalar;

- Dünyaya, beynimizdeki nöronlar arasında bir takım hazır bağlantılarla geldiğimizi,
- Ardından yaşadığımız tecrübeler ve çevremizin etkisiyle yeni nöron grupları arasında yeni bağlantıların oluştuğunu,
- Alışkanlıklarımızın, karakterimizin ve kısacası kim olduğumuzun bu şekilde belirlendiğini,
- Alışkanlıklarımızı değiştirebilmek için ilgili nöronlar arasındaki mevcut bağlantıları zayıflatırken, onların yerine yenilerinin oluşturmamız gerektiğini gösteriyor.

5.

Tüm bu araştırma sonuçlarını daha basit bir örnekle açıklayacak olursak, beynimizi bir bahçeye benzetebiliriz. Bu bahçenin toprağı

önemlidir. Kimi topraklarda her şey yetişirken, diğerleri çorak olabilir. Bu bahçenin ilk zaman ne ekildiği, nasıl bakıldığı, beslenmesi çok önemlidir. İyi bakılan, doğru bitkiler ekilen bir bahçe güllük gülistanlık olurken, kötü işlenen ya da ilgilenilmeyen bir bahçeyi ayırık otları sarabilir. Bu noktada üç hareket tarzımız olabilir: “Benim bahçemin toprağı kötü ben ne yapabilirim”. Aslında pek de haksız sayılmanız. Çünkü bazıları diğerlerinden daha akıllı, daha uysal doğarlar. Çabuk öğrenirler, daha az sinirlenirler. Toprak verimlidir. Bunun dışında bizi yetiştiren insanları yani bahçeyi ilk ekip dikenleri suçlayabiliriz. Bize doğru şeyler öğretmedikleri, bizimle ilgilenmedikleri, kötü alışkanlıkların oluşmasına izin verdiklerini düşünebiliriz. Bu iki savunma mekanizmasında da doğruluk payı vardır. Fakat bunlar bizi eylemsizliğe, kaderciliğe yöneltir. Öyleyse üçüncü alternatifi seçebilir, yaşantımızın sorumluluğunu alarak bahçedeki ayırık otlarını temizlemeye, yerine harika çiçekler ekmeye başlayabiliriz. Çünkü artık bunun mümkün olduğunu biliyoruz.

Ancak sonuç alabilmek için önce bahçede işlerin nasıl döndüğünü, yani beynimizin nasıl çalıştığını çok iyi anlamamız gerek. Yoksa tıpkı bilgisiz bahçıvanların bahçelere verdikleri zararı, beynimize verebilir, işleri daha da kötüleştirebiliriz. Bunun için sonraki bölümde kafatasımızın içinde neler olup bittiğini, mutluluk ve mutsuzluğun nasıl oluştuğunu derinlemesine inceleyeceğiz. Ancak sizi uyarıyorum: Okuyacaklarınız mutlulukla ilgili varsayımlarınızı tümüyle alt üst edecek! Bunun sonucunda ciddi hayal kırıklıkları yaşayabilir, radikal değişim kararları alabilirsiniz.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Mutlu Olamıyorum

Kortisol: Endişenin Yıkıcı Sonuçları



Şöyle bir senaryo hayal edin: Yıllık performans görüşmesi sırasında yöneticiniz, gösterdiğiniz çabayı, iletişim becerilerinizi ve başarılarınıza takdir ediyor. Sizinle çalışmaktan büyük mutluluk duyduğunu söylüyor. Arında görüşmeyi, kıyafet tarzınıza, elbise seçiminize yönelik bir kaç eleştiri ile tamamlıyor. Odadan hangi düşüncelerle ayrılırdınız? Ne hissederdiniz?

Araştırmalar insanların büyük bir bölümünün hayatın olumlu yönlerini görmezden gelirken, basit sorunlara takılıp kaldığını gösteriyor. Peki niçin böyle davranıyor, kendimizi yok yere mutsuz ediyoruz. Cevap son derece basit. Duygusal beynimizdeki reseptörler, kötü deneyimler için karbon kağıdı, iyi deneyimler için ise teflon gibi tepki veriyor.

Bu bölümde anlatılanlar, beyninizin olumsuzluk eğilimine yönelik farkındalık geliştirmenizi sağlayarak ve fabrika ayarlarınızı değiştirmenize yardımcı olacaktır.

Yıl M.Ö. 6000. Şartlar günümüzle karşılaştırılmayacak ölçüde sert. Gece ve gündüz arasındaki inanılmaz ısı farkları, bitmek bilmeyen yağmurlar, dondurucu soğuklar... Yiyecek bulmak oldukça güç. Kendinizi bir an bu ortamda hayal edin. O gün bulduğunuzu, o gün tüketiyor, günlük yaşıyorsunuz. Birkaç gün üst üste av bulamamak sonunuzu getirebilir. Mağaralar dışında güvenli yer neredeyse yok. Küçük gruplar halinde avlanıyorsunuz. Her an bir vahşi hayvan saldırısına uğramanız mümkün. Her dal kıpırtısı, yaklaşan her gölge sizin sonunuzu getirecek bir gelişmenin işareti olabilir. Yemek ararken, bir anda bir başka canlının yemeği haline gelebilirsiniz.

Yine ormanda avlandığınız bir gün. Hava oldukça soğuk. Günlerdir av peşindesiniz. Yorgunluğun yanında açlık da sizi halsiz bırakmış durumda. Adım atacak haliniz kalmadığını hissediyorsunuz. Bu sırada bir hışırtıyla irkiliyorsunuz. Tüm bedeninizi tanım- lamakta güçlük çektiğiniz bir korku sarıyor. Bir anda nefesiniz kesiliyor. Adeta zamanın durduğunu hissediyorsunuz.

Aslında sizin dona kaldığınız bu anda metabolizmanızda inanılmaz bir hareketlilik başlıyor. Beyniniz milisaniyeler içinde, vücudunuzda patlama yaratacak düzeyde enerji topluyor. Ve sizi “sa- vaş-kaç”¹ olarak tanımlanan tepki için hazırlıyor.

Ardından büyük bir kükreme ile çalılardan kılıç dişli bir kaplan fırlıyor. Bir anda kendinizi yakındaki bir ağacın tepesinde buluyorsunuz. Tüm yorgunluğunuza rağmen ağaca nasıl tırmandığınız ve bu tırmanışı nasıl bu denli hızlı yaptığınız hakkında hiçbir fikriniz yok. Kabilenin diğer üyelerinin de ağaca çıkarak kendilerini kurtardıklarını görüyorsunuz. Kaplan aşağıda sinirli sinirli geziniyor. Hemen mızraklarınızı kaplana yöneltiyorsunuz. Avcı bir anda ava dönüşüyor. Karnınızı doyuruyor ve bir gün daha fazla yaşıyorsunuz.²

1.

Vücut bu enerjiye nasıl ulaşır? Tehlike anında, nasıl olur da hiç olmadığı kadar hızlı koşabilir, normalde ulaşamayacağımız yerlere bir çırpıda tırmanırız? Narin bir kadın, çocuğunu kurtarmak için nasıl olur da koskoca otomobili havaya kaldırabilir?

Tüm bu soruları mümkün olduğunca basit bir şekilde cevaplamaya çalışacağım. Bunun için insan beynini, bir savaş gemisiyle karşılaştırarak ilerlemek istiyorum. Biraz ilgisiz mi göründü? Hiç de değil.

Metabolizmamızın tehlikelere olan tepkisi tıpkı bir savaş gemisinin “Acil Durum Alarmı” gibi çalışır. Nasıl okyanusta yol alan bir firkateynin batmasına yol açabilecek bir gelişme yaşandığında hemen sirenler çalmaya başlıyorsa, insanoğlunun yaşantısını riske atan bir gelişme olduğunda beyin alarm verir.³

Savaş gemisinde tüm gelişmeler sensörler tarafından izlenir. Sensörler özellikle ani değişimlere karşı oldukça hassastır. Standart değerlerden olumsuz yönde bir sapma yaşanması durumunda alarm sistemini tetikleyerek devreye girmesini sağlarlar. İnsan beyninde ise, hipokampus⁴ olarak adlandırılan bölge sensör görevini yapar. Çevredeki her gelişmeyi önceden kaydedilen referans değerlerle karşılaştırır. Önemli bir sapma ya da tehlikeye yol açabilecek bir emare tespit ettiği anda beynin amigdala⁵ olarak adlandırılan alarm merkezini tetikler.

Savaş gemisinde alarmin çalacağı durumlar, önceden programlanmıştır. Örneğin basınç yükselmesi, ortam sıcaklığında yaşanacak ani bir değişim ya da karbondioksit yoğunluğunun artması gibi durumlardan herhangi birinin gerçekleşmesi halinde alarm otomatik olarak devreye girer. Bunlar acı tecrübeler sonrasında tanımlanmış acil hallerdir. Ayrıca üretici firma, yaşanan her bir kazayı derinlemesine inceleyerek “acil” olarak tanımlanan durumları sürekli günceller. Burada olayın kendisinden çok öncesindeki gelişmeler önem taşır. Örneğin basınç kaç dereceye ulaştığında patlama tehlikesi söz konusudur? Ya da ne kadar yoğunluktaki bir duman yangın riski oluşturur? Bu göstergeler kaptanı tehlike öncesinde

uyararak zamanında tedbir almasını sağlar.

Beynimizde de tıpkı bir savaş gemisinde olduğu gibi acil durumlar genetik olarak tanımlanmıştır.⁶ Örneğin yüksek sesli bir patlama, önümüze aniden bir şeyin fırlaması ya da bir yakınlardan gelen bir çığlık içsel alarmımızı çalıştırır. Bunun dışında bizi üzen ve acı veren olaylar sonrasında “acil” tanımlarımızı sürekli güncelleriz. Beyindeki hipokampus bölgesi, acı öncesindeki tüm gelişmeleri otomatik olarak kaydeder. Daha sonra benzer koşulları gelmekte olan acının işareti olarak görür. Bu şekilde nelerden kaçınmamız gerektiğini biliriz. Yaklaşan tehlikeyi değerlendirmek için detaylı analiz yapmamız gerekmez. Milisaniyeler içerisinde tepki gösterebilir, metabolizmamızı tehlikelere karşı hazırlayabiliriz.⁷

Savaş gemilerinin alarm sistemleri tüm olasılıklar düşünülerek tasarlanmıştır. Buna rağmen zaman içinde meydana gelen kazalar ve sıra dışı olaylar birtakım güncellemeleri gerekli kılar. Çünkü benzer olumsuzlukların tekrar tekrar yaşanması istenmez. Güncellemeler merkezi bir şekilde yapıldığından, üretici firmaya ait tüm gemilerin alarm sistemleri aynı şekilde çalışır.

Beynimizdeki temel sorun fabrika ayarlarının binlerce yıl öncesinin şartları göz önüne alınarak yapılmış olmasıdır.⁸ Dolayısıyla insanoğlu çok fazla güncelleme ihtiyacı duyar. Ayrıca güncellemeler yaşanan bireysel tecrübeler ışığında birbirinden bağımsız olarak yapılır. Merkezi bir müdahale olmadığı için de, her bir insanın alarm sistemi farklı çalışır. Bunun sonucunda aynı olaylara farklı tepkiler gösteririz. Örneğin ilkokuldaki yan sınıfımızda, köpeklerden çok fazla korkan, masum bir havlamaya çığlık çığığa tepki veren bir kız vardı. Herkesin alay konusu olmuştu. Bazı çocuklar sırf onu dehşete düşürerek eğlenmek için sınıfa köpek yavruları getiriyorlardı. Kız, yavruların kendine zarar vermeyeceklerini bilse de, yine de korkusunu gizleyemiyordu. Daha sonra küçük yaşlarda sokak köpeklerinin saldırısına uğradığını söyledi. Bu olumsuz tecrübe onu köpeklerle karşı aşırı hassas hale getirmişti. Aslında kız, alarm sistemindeki hatalı bir güncellenmenin kurbanıydı.

Dolayısıyla mutlu olmak, doyurucu bir hayat yaşamak ya da en azından mutsuz olmamak için güncellemeleri doğru yapmanız gerektiği açık. Aksi takdirde alarm sisteminizin yerli yersiz devreye girerek sizi huzursuz edeceğinden emin olabilirsiniz. Nasıl mı?

Savaş gemilerinde alarm sireni adeta kulakları sağır edecek bir gürültüyle çalar. Ardından büyük bir koşuşturmaca başlar. Silah başındaki erden, mutfaktaki aşçıya, revirdeki doktora kadar gemideki herkes rutin işlerini bırakarak alarm toplanma bölgesindeki yerini alır. Bu şekilde gemideki tüm kaynaklar oluşan acil durumu çözmek için toplanmış olur. Alarm ile birlikte kesintiye uğrayan silah bakımı, mutfakta pişen yemek, hasta muayenesi gibi faaliyetler tabi ki önemlidir. Fakat geminin batma tehlikesi yaşadığı bir anda güverteadaki sandalyeleri düzeltmenin, paslı yerleri zımparalamanın pek bir anlamı yoktur. Bunun için tüm bu faaliyetler acil durum çözümlene kadar askıya alınır.

İçsel alarm sistemimiz ise, bizi gürültüyle uyarmaz. Bunu yerine kortisol olarak adlandırılan bir kimyasalın kana karışmasını sağlar. Kortisol, vücudumuzda alarm sireni gibi çalışır. Metabolizmamızı harekete geçirerek bizi acil durumlar için hazırlar.⁹

Gemilerde alarmla birlikte nasıl tüm rutin faaliyetler askıya alınıyorsa, beynimiz de acil durum çözümlünceye kadar, büyüme, üreme, sindirim, bağışıklık başta olmak üzere pek çok fonksiyonu baskılar. Bu şekilde buralarda harcadığı enerjiyi acil durum için kullanır. Ayrıca ek enerji kaynaklarını devreye sokar. Kana adrenalin ve glikoz pompalar. Enerjiyi en uçtaki hücreye gönderebilmek için kalp atışlarını hızlandırır, damar çaplarını daraltarak kan basıncını yükseltir. Bunun dışında muhtemel bir yaralanma sonrasında kanın kolay pıhtılaşabilmesi için kolesterol miktarını yükselterek kanı koyulaştırır.¹⁰

Beynin, tehlike anında bağışıklık, üreme ve sindirim sistemlerini kapatması, hayatta kalma bakış açısından son derece mantıklıdır. Zaten bağışıklığın beş on dakika devre dışı kalması mikropların hakimiyeti anlamına gelmeyeceği gibi, tehlike geçtikten sonra hem sindirim hem üreme için yeterince vakit olacaktır.

Gemide tehdidin türüne göre sarı veya kırmızı alarm devreye girer. Vücudumuzda da kortisolün az miktarlarda salgılanmasını endişe, kaygı, yüksek miktarlarda salgılanması korkuya yol açar.¹¹ Bunların her birine verilen tepki farklıdır. Sarı alarm hazırlık durumunu ifade eder ve sadece belli çalışanlar alarm bölgesine giderler, kırmızı alarmda ise tüm işler bırakılır. Beyin de endişe durumunda bazı fonksiyonları baskımlarken, korku durumunda hayati olanlar

dışındaki tüm faaliyetleri durdurur.

Alarm bir şeylerin yanlış gittiğini, örneğin basınç ya da sıcaklığın normal değerlerin üstüne çıktığını gösterir. Fakat sapmanın nedeni hakkında bilgi vermez. Bu nedeni bulmak ve ne yapılacağına karar vermek kaptanın işidir. Kaptan bunun için ilgili birimleri görevlendirir. Teknik ekip durumu araştırırken, diğer mürettebat acil toplanma bölgelerinde, kaptandan gelecek emirleri beklerler. Kaptan, alarm sayesinde gemide olabilecek her türlü tehlikeye karşı koyabilecek duruma gelir.

İlkel beyin kortisolü kana karıştırarak, çevrede bir şeylerin doğru gitmediği, tehlikenin yakın olduğu mesajını verir. Muhtemel tehdit karşısında savaşmak ya da kaçmak için gerekli patlayıcı gücü depolar. Fakat tehlikenin nedenini bulmak ve ne yapılacağına karar vermek rasyonel beynin işidir. Rasyonel beyin alternatifleri değerlendirirken, ilkel beyin vücudun hazırlık durumunu korur.

Teknik birimler sorunun kaynağını kısa sürede bulurlar. Kaptan neler yapılacağına ilişkin emirlerini verir. Tehlike geçirildikten sonra herkes görev yerine döner ve rutin faaliyetlerine kaldıkları yerden devam ederler.

Benzer şekilde rasyonel beyin karşı karşıya kaldığı tehdidi kısa sürede tanımlar. Daha sonra nasıl hareket edileceğine karar verir. Örneğin üzerimize yürüyen iri cüsseli bir adama karşı kuvvet kullanmak ya da kaçmak alternatiflerinden birini seçer. Tehlike geçtikten sonra, kalp atışlarımız yavaşlar, kan basıncı ve kandaki glikoz miktarı normale döner, alarm durumu ile birlikte baskılanan bağırsıklık, sindirim, üreme gibi fonksiyonlar tekrar çalışmaya başlarlar.¹²

2.

Özetle vücudun savaş-kaç tepkisini iki aşamalı bir süreç şeklinde değerlendirebiliriz;

1. Aşama: Alarm ve hazırlık durumu,
2. Aşama: Enerji patlaması

Hazırlık durumunda tehlike sinyallerinin alınması ile birlikte vücut “savaş-kaç” için gerekli enerjiyi toplar. Ardından topladığı bu enerjiyi tehlikeden kaçmak ya da onunla savaşmak için kullanır. Sü-

reç acil durumların anlık çözümü için kurgulanmıştır.

Neden acil? Neden anlık? Çünkü insanoğlunun Paleolitik Çağda karşılaştığı sorunların çözümü saatler, hatta dakikalar içinde gerçekleşmiştir. Kılıç dişli aslan ya bizi yemiştir ya da ondan kaçmayı başarmışızdır. Fakat sonuç ne olursa olsun olay birkaç dakikadan uzun sürmemiştir. Bunun için tehlikelere verdiğimiz tepki, çözümü genellikle dakikalar hatta saniyeler sürecektir sorunlar için tasarlanmıştır.

3.

Yıl 2016. Sabah işyerine geldiniz. Zamanında uyanamadığınız için işe geç kaldığınız bir gün. İcinizden “Umarım kimse fark etmemiştir” diyorsunuz. Sessizce masanıza geçiyorsunuz. Ofiste alışılmadık bir durum, bir gerginlik var. Net bir şekilde hissediyorsunuz. Önce hiçbir şey yokmuş gibi işinize koyuluyor, bir yandan çevreyi gözlemliyorsunuz. Bir şeylerin doğru gitmediği kesin. O anda masanızın yanından yöneticinizin sekreteri geçiyor. Ne olduğunu soruyorsunuz? Yüzünüze şaşkın şaşkın bakarak “Duymadın mı?” diyor. “Talente isimli bir global şirketin bizi satın alacağı söyleniyor. Görüşmeler önümüzdeki ay başlayacakmış”. Tam şoku yaşarken yöneticiniz odasından sinirli sinirli çıkıyor. Göz göze geldiğiniz an size doğru yöneliyor ve bu saate kadar nerede kaldığınızı soruyor. Ardından sizi ilgisizlik ve sorumsuzlukla suçluyor. Ve tüm bunları herkesin duyabileceği şekilde yüksek sesle dile getiriyor.

Kalp atışlarınız hızlanıyor, tüm kaslarınız geriliyor, kan basıncınız adeta damarlarınızı çatlatacak düzeye ulaşıyor. Vücudunda meydana gelen enerji birikimini hissedebiliyorsunuz. O anda icinizden bir ses yöneticinizin üzerine atlamanızı, ona haddini bildirmenizi söylüyor. Fakat böyle bir davranışın sonuçlarının ağır olacağını farkındasınız. Sessizce başınızı öne eğiyorsunuz. Biriken enerji icinizde patlıyor.

Yöneticiniz ofisten ayrılıyor, olayı izleyen arkadaşlarınız işlerinin başına dönüyorlar. Fakat siz bir türlü kendinize gelemiyorsunuz. Sinirden elleriniz ayaklarınız titriyor. Haksızlığa uğradığınızı düşünüyorsunuz. Sonra bir anda aklınıza satın alma senaryoları ge-

lıyor. İştten çıkarmaların olacağı kesin. Yeni aldığınız evin ödemele-ri, kızınızın okul taksitleri, tüketici kredileri... Adeta borç batağında olduğunuz bir dönemde işsiz kalma fikri dahi sizi dehşete düşürü-yor. Yöneticinizle yaşadığınız bu tartışmanın şirketteki konumunu-zu nasıl etkileyeceğini düşünmeye başlıyorsunuz. İçinizdeki alarm bir türlü susmuyor. Midenizin düğümlendiğini hissediyorsunuz.

4.

Şimdi bir savaş gemisinin mürettebatı olduğunuzu düşünün. Ge-minizde her gün onlarca kez alarm veriliyor olsun. Her defasın-da koşarak toplanma bölgesine gidiyor, bir süre orada bekledikten sonra ayrılıyorsunuz. Yaşadığınız yorgunluk ve boşa geçen zaman bir yana tam işinize konsantre olmuşken, alarm tekrar çalıyor. Böy-le bir tempoya ne kadar dayanabilirsiniz?

Bir de şu senaryoyu düşünün. Alarm çalıyor, toplanma bölge-sine koşarak gidiyor ve kaptanın emirlerini beklemeye başlıyorsu-nuz. Fakat kaptan, saatler hatta günler geçmesine rağmen çözüm üretmiyor, ne yapılacağına bir türlü karar veremiyor. Alarm acı acı çalmaya, siz de diğer mürettebatla birlikte beklemeye devam edi-yorsunuz. O sırada silah sistemlerinin başında kimse yok, mutfak çalışmıyor, bakım yapılmıyor.

Saçma gelebilir. Fakat günümüzde modern insan tam da böyle bir hayat yaşar ve bu nedenle bir türlü huzura kavuşamaz. Şimdi günde kaç kez sinirlendiğinizi yani içsel alarm sisteminizin kaç kez devreye girdiğini düşünün. Trafik, hava kirliliği, kredi borçları, iş-siz kalma korkusu, işyerinde gruplaşma, statü endişesi, kıskançlık-lar... Tüm bunlar bizi yormanın ötesinde, ciddi zamanımızı alır ve yaşam kalitemizi yükseltecek işlere konsantre olmamızı güçleştirir.

İkincisi öyle dönemler vardır ki, içsel alarmımız çalmaya baş-ladıktan sonra kolay kolay susmak bilmez. Ve bu dönemlerin sayısı hiç de az değildir. Satın alma örneğine dönecek olursak. Konu ile ilgili söylentiler dahi vücudunuzu alarma geçirmeye yeter. Çünkü geçmişte benzer gelişmeler sonrasında ciddi zorluklar yaşanmış ve pek çok kişi işinden olmuştur. İlkel beyin bu kötü habere bildiği tek yöntemle, bizi savaş-kaç tepkisine hazırlayarak cevap verir. Bunun

için bir yandan damarlarımıza enerji pompalarken, bağışıklık da dâhil olmak üzere enerji tüketen pek çok fonksiyonumuzu baskılar.

Şimdi ne düşündüğünüzü tahmin edebiliyorum. Ne zaman sonuçlanacağı belirsiz bir satın alma olayı için vücudumuzun fiziksel enerji depolamasını mantıksız buluyorsunuz. Unutmayın! İlkel beyin sorgulamaz, fabrika ayarlarıyla hareket eder. Ve bu ayarlar güncellenmediği sürece ilkel çağlarda vermiş olduğu tepkileri tekrarlar.

Bu sırada rasyonel beyin gelişmeleri anlamaya ve çözüm üretmeye çalışmaktadır. Fakat yaşananlar binlerce yıl öncesinin sorunlardan oldukça farklı ve karmaşıktır. Her şeyden önce satın almanın olup olmayacağı kesin değildir. Olursa dahi en erken yılsonunda gerçekleşecektir. Bunun dışında tehdidin kaynağı belirsizdir. İşten çıkarmalar yaşanacaksa bunda kim rol oynayacaktır? İş arkadaşları? İnsan Kaynakları? Mevcut yöneticiler? Satın alma sonrası katılacaklar? Ayrıca kalma ve gitme kriteri nedir? Performans mı? Tecrübe mi? İlişkiler mi? Fakat tüm bu belirsizliklere rağmen ilkel beyin çözüm için ısrarını sürdürür. Rasyonel beyin bir çıkış yolu buluncaya kadar alarm durumunu korur. Bunun sonucunda zamanımızın büyük bir kısmını olacakları düşünmek, farklı senaryolar için davranış kalıpları üretmek için harcarız. Zaman zaman saçmaladığımızın farkına varsak da bu durumu kolay kolay değiştiremeyiz.

Özetle nasıl bir savaş gemisinde alarm sireni çaldığı müddetçe kimse normal faaliyetini layıkıyla sürdüremezse, damarlarımızda da kortisol dolaştığı sürece vücudumuzdaki hiçbir fonksiyon doğru çalışmaz. Bu durum bizi mutsuz etmenin yanında sağlığımızı ciddi derecede bozar.

5.

Alarm sireninin çalması geminin batacağı anlamına gelmez. Ancak mürettebat alarına sanki gemi batacakmış gibi tepki verir. Çünkü açık denizde iki tür hata söz konusudur. Bunlar;

1. Önemsiz bir sinyal için tüm mürettebatı alarına geçirmek,
2. Önemli bir tehlike sinyaline tepkisiz kalmaktır.

Birinci hata yapıldığında, durum aydınlığa kavuşturulduk-

tan sonra herkes işine geri döner. İkinci hatanın bedelini ise, tüm mürettebat hayatı ile öder. Bu nedenle denizcilikte sistemler ikinci hataya bir kez dahi düşmemek için, ilk hatayı yüzlerce kez yapmak üzerine kurulmuştur.

Vücudumuzda kortisolün kana karışması öleceğimiz anlamına gelmez. Örneğin toplantı sırasında maruz kaldığımız bir hakaretin her şeyin sonu olmadığını ya da araç kullanırken pencereden giren bir arının bizi öldürmeyeceğini biliriz. Fakat sanki tepki vermezsek ölecekmişiz gibi davranırız. Çünkü ilkel çağlarda iki tür hatayla karşı karşıyaydık;

1. Basit bir dal çıtırtısını, yırtıcı bir hayvanın ayak sesi şeklinde yorumlayarak irkilmek,

2. Sivri dişli kaplanın çıkardığı hışırtıları, rüzgârdır, kuştur diyerek önemsememek.

Birinci hatayı yaptığımızda vücudumuz gereksiz yere alarma geçmiş ve enerji toplamış olur. Ancak durum aydınlığa kavuştuktan sonra her şey normale döner. Toplanan enerji gün içinde tüketilir. Fakat ikinci hatanın bedelini hayatımızla öderiz. Bunun için insanoğlu ikinci hataya bir kez dahi düşmemek için, birinci hatayı yüzlerce kez yapacak şekilde evrim geçirmiştir. Bu da bizi negatife karşı aşırı duyarlı yaparken pozitif görmemizi engeller.¹³ Örneğin yıllık performans görüşmesi sırasında yöneticinizin size, çabanız, iletişim beceriniz ve aldığınız sonuçlarla ilgili onlarca iyi şey söylediğini, fakat ardından kıyafet tercihlerinizi eleştirdiğini varsayalım. Bu tür bir görüşmeden çıktığınızda neler düşünürsünüz? Yöneticinizin söylediklerinden hangileri aklınızda kalır? Araştırmalar olumlu geri beslemelerin kısa zamanda etkisini kaybetmesine rağmen, olumsuz eleştirilerin yıllarca unutulmadığını gösteriyor.¹⁴

Sonuç olarak olumlu geri beslemeler hayatta kalma perspektifinden büyük önem taşımadığı için akıp giderler. Mutlu olmak isteriz, fakat bizi mutlu edecek söz ve davranışları görmezden geliriz. Diğer yandan atalarımız nasıl bir dal çıtırtısını yırtıcı hayvan olarak yorumlamışlarsa, bugün bizler de küçük bir eleştiri aldığımızda hemen felaket senaryoları üretmeye başlarız.

6.

Yakın geçmişte yapılan bir deneyde iki farklı gruptaki katılımcılardan yeni bir ameliyat prosedürünü değerlendirmeleri istendi. İlk gruba prosedürün tıp dünyası için büyük bir gelişme olduğu ve %70 oranında başarı sağladığı söylendi. İkinci gruba da yine prosedürün tıp dünyası için önemi açıklandıktan sonra başarısızlık oranının %30 olduğu vurgulandı. Ardından katılımcıların görüşleri alındı. Her iki gruba tanıtılan prosedür tıpa tıp aynı olmasına rağmen birinci gruptaki katılımcılar bu yeniliği koşulsuz beğenirken, ikinci gruptaki katılımcılar konu ile ilgili ciddi endişeleri olduğunu ifade ettiler.

Sonuçların sizi şaşırttığını sanmıyorum. Çünkü hepimiz herhangi bir konuda “kazanca” odaklandığımızda olumlu, “kayba” odaklandığımızda olumsuz ruh haliyle hareket edeceğimizi biliriz. Pek çok durumda hislerimiz bardağın yarısını boş mu yoksa dolu mu gördüğümüze bağlıdır.

Zaten araştırmacılar da daha önemli bir soruya, “Olumlu ve olumsuz ruh halleri arasındaki geçişlerin nasıl olduğuna” cevap arıyorlardı.

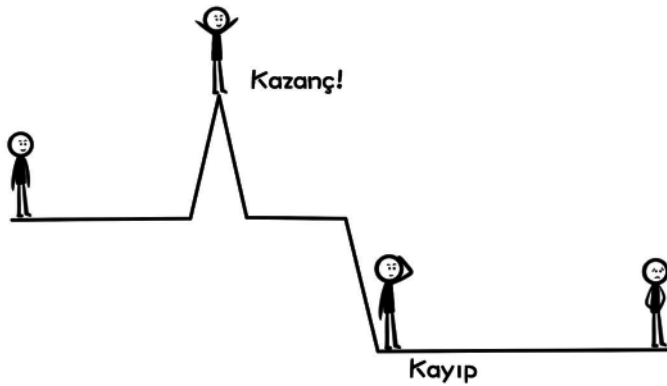
Bunun için ameliyat prosedürünü ilk gruba kayıp, ikinci gruba ise kazanç bakış açısından tekrar anlattılar. Bunun sonucunda birinci gruptaki katılımcıların prosedür hakkındaki görüşleri olumsuza dönerken, ikinci grubun bakış açısında hiçbir değişiklik yaşanmadı.¹⁵

	Grup 1	Grup 2
Olasılık	%70 başarılı	%30 başarısız
Tepki	👍	👎
Olasılık	%30 başarısız	%70 başarılı
Tepki	👎	👎



Araştırmacılar ardından deneyi farklı senaryolar için tekrarladılar ve hepsinde aynı sonuçları aldılar. Olumlu olarak gördüğümüz bir olayı kayıp bakış açısından değerlendirdiğimizde, kolaylıkla olumsuzla kayıyoruz. Fakat olumsuz olarak gördüğümüz bir olayı, kazanç bakış açısından değerlendirmemiz aynı etkiyi yaratmıyor. Diğer bir ifadeyle olumlu ruh halinden, olumsuzla çok kolay geçiş yaparken, olumsuz ruh halinde saplanıp kalıyoruz.

Buraya kadar anlatılanları somutlaştıracak olursak, başımıza iyi bir şey gelmesi, örneğin başarılı bir proje sonrası alacağımız bir ödül ya da tepe yönetimden gelecek bir takdir ayaklarımızı yerden kesebilir. Fakat bu mutluluk hissi pek uzun sürmez. En fazla birkaç saat içinde eski ruh halimize döneriz. Diğer yandan patrondan duyacağımız küçük bir eleştiri, hatta imalı bir bakış dahi tüm psikolojimizi alt üst etmeye yeter. Ve bu endişe hali günlerce sürebilir. Olanları her ne kadar zihnimizden atmayı istesek de bunu bir türlü başaramavız.



Peki, mutluluklar zihnimizden akıp giderken, başarısızlıklara, olumsuz gelişmelere niçin takılıp kalıyoruz? Beynimizin içinde neler olup bitiyor?

Konuyu joyology penceresinden inceleyecek olursak, beynimiz stres kimyasalları tetiklendiği anda alarma geçerek mutluluk kimyasallarının akışını durdurur. Mutluluktan mutsuzluğa keskin bir geçiş yaşarız. Fakat tam tersi bir durumda, yani stres kimyasalları devredeyken, yaşanacak güzel gelişmeler aynı etkiyi yaratmaz. Damarlarımızda dolaşan kortisol, dopamin ve serotoninin etkileri-

ni sınırlayarak mutlu olmamızı önler.¹⁶ Hayatın olumlu yönlerini görmekte, hissetmekte zorlanırsınız.

Ayrıca kortisolün uzun süre sistemde kalması beynin hipokampus bölgesindeki hassas alıcıların aşırı aktive olmalarına yol açarak, düzgün çalışmalarını önler.¹⁷ Çevreden sağlıklı bilgi toplayamayan hipokampus tutarsız sinyaller üretmeye başlar. Bu durum beynin alarm butonu olarak görev yapan amigdalanın hassasiyetini artırır. Sistem her şeye alarm vermeye başlar. Sinirli ve stresli anlarda küçük olumsuzluklara orantısız tepkiler vermemizin nedeni beynimizin fren mekanizmasının devreden çıkmış olmasıdır. Şirket birleşmesi örneğine dönecek olursak, bu gibi dönemlerde yöneticimizin bize sert bir ses tonuyla hitap etmesi, telefonumuzu açmayan bir dostumuzun bize geç dönüş yapması, hatta arkadaşlarımızın sosyal medyadaki paylaşımımıza duyarsız kalmaları gibi basit konuları dahi sorun etmeye başlarız. Normalde takmadığımız şeyler, adeta zihnimizi işgal eder. Mantıksız davrandığımızı hissetmemize rağmen kontrolü bir türlü ele alamayız.

Özetle beynimizin stres tepkisi bizi fiziksel tehlikelere karşı koruyacak şekilde tasarlanmıştır. Örneğin bir doğal parkta güvenlik görevlisi olarak çalışıyorsanız, devriye gezerken karşınıza bir ayı çıkması halinde vücudunuzun varsayılan ayarları size tehlikeyi savuşturmanız için gerekli enerjiyi sağlar. Fakat farklı bir işle uğraşıyor ve özellikle ofis ortamında çalışıyorsanız;

1. Gün boyunca yaşadığınız ufak tefek sorunlar için geliştirdiğiniz stres tepkileri vücudunuzu yıpratır,

2. Tehlikenin kaynağının ayı saldırısı gibi tanımlı olmadığı durumlarda stres hali oldukça uzun sürer,

3. Stresli olduğunuz dönemde hakim olan negatif bakış açısı; çevremizdeki güzel şeyleri görmemizi önlerken, acılarımızı, korkularımızı endişelerimizi körükler. Negatifin pozitifini azalttığı ve negatifini tetiklediği fasit bir döngü içine gireriz.

Kısacası beynimizin varsayılan ayarları günümüzde, mutluluğun zihnimize girmesini önleyen bir darboğaz gibi çalışır. Hayat akıp gider, fakat biz bir türlü mutlu olamayız.

Peki ya sağlığımız?

7.

İtiraf etmeliyim ki, nörobilim alanında çalışmaya başlamadan önce stresin olumsuz etkileri beni fazlaca endişelendirmiyordu. Hatta bu konuda yazılıp çizilenleri, tıp dünyasının abartılarından biri olarak görüyordum. Fakat yapılan araştırmaları derinlemesine incelediğimde, elde edilen sonuçların halının altına süpürülemeyecek boyutta olduğunu fark ettim. Hatta konu ile ilgili bilgi birikimi, sadece stres ile hastalıklar arasındaki ilişkiyi inceleyen bir bilim dalının, “psychoneuroendocrinology”nin kurulmasına yetecek düzeye ulaşmıştı.¹⁸ Buna göre stres, gripten, diyabete, kalp krizinden, kansere kadar pek çok hastalığa yol açmanın ötesinde, hastalıkların iyileşmesini de geciktiriyordu.¹⁹

Ne kadar ilginç değil mi? Sağlığımıza karşı en büyük tehdit içimizde! Ve biz bu tehdidi ya görmezden geliyor ya da onunla mücadele etmek için özel bir çaba göstermiyoruz. Şimdi sizden gün içinde sinirlendiğiniz, takıntı haline getirdiğiniz şeyleri düşünmenizi istiyorum. Hatta bu satırları okurken dahi içinizi kemiren, bir türlü zihninizden atamadığınız sorunlarla boğuşuyor olabilirsiniz. Peki bu ruh halinizin sağlığınıza verdiği zararı hiç düşündünüz mü? Doğrusu ben düşünmemiştim.

İsterseniz şimdi birlikte ilerleyelim ve strese girdiğimiz andan itibaren metabolizmamızda yaşananları adım adım inceleyelim.

Kortisolün kana karışması, yani içsel alarm sisteminin devreye girmesiyle birlikte fiziksel performansımız baş döndürücü bir şekilde artar. Bir anda adeta dağları devirecek güce ulaşırız. Ancak nasıl savaş gemisinde verilen her alarm, faaliyetlerin bir miktar aksamasına yol açıyorsa, stres tepkileri de vücudumuzun iç işleyişine zarar verir.²⁰ En azından alarmla birlikte baskılanan fonksiyonların tekrar devreye girmesi zaman alır. Ayrıca seviyesi ne olursa olsun her alarm, ani enerji ihtiyacı demektir. Beynimiz bu ihtiyacı karşılayabilmek için yağları parçalamak yerine, daha az işlem gerektiren bir kayağa, kaslara yönelir. Bunun için vücudumuzun depolama hormonu olan insülini devre dışı bırakarak, hücrelerimizi yapılanma (anabolic) modundan, salgılanma (catabolic) moduna geçirir. Bu

sayede kaslarımızdaki amino asitleri doğrudan enerji kaynağı olarak kullanabiliriz. Bu işlem anlık olarak düşünüldüğünde vücudun ihtiyaç duyduğu patlayıcı enerjiyi sağlamak için müthiş bir sistem olarak görülebilir. Fakat stresin kronik bir hal aldığı durumlarda,

(1) Hücrelerin uzun süre insülini görmezden gelmeleri, vücutta insülin direnci oluşmasına yol açarak, diyabet için gerekli şartları hazırlar.²¹

(2) Hücrelerin salgılanma (catabolic) modunda kalmaları ise, kaslarımızın zayıflamasına, hatta uzun vadede erimelerine neden olur.

Ayrıca nasıl bir savaş gemisinde günlerce süren alarm hali tüm faaliyetleri sekteye uğratırsa, vücudumuzda da stresin uzun sürdüğü dönemlerde aynı durum yaşanır. Çünkü vücudun alarm sireni olan kortisol, kısa süreli anlık tepkiler üretmek için tasarlanmıştır. Beynimiz kortisolün kana karışmasıyla birlikte, diğer pek çok fonksiyonun yanında bağışıklık sistemini de baskılayarak enerji tasarrufuna gider. Bu nedenle kronik stres çeken insanlar daha sık hasta olurlar.²² Örneğin mavi yaka çalışanlar üzerinde yapılan bir araştırma, kriz, işten çıkarma gibi stresin yoğun olduğu dönemlerde şirketlerin vizite oranlarının neredeyse iki kat, istirahat oranlarının ise, %50 oranında arttığını gösteriyor. Bir diğer araştırma ise, yoğun stres altındaki çalışanların, farklı şirketlerde aynı işi yapan meslektaşlarına göre %30 oranında daha fazla istirahat aldıklarını ortaya koyuyor. Japonya'da ise, iş stresine bağlı ölümler o kadar yaygınlaştırmıştır ki bu duruma özgü bir terim dahi üretilmiştir: Karoshi.²³

Tüm bu güçlü istatistiklere rağmen, bu insanların hastalanma, viziteye çıkma hatta ölüm nedenlerinin stres dışında faktörlerden kaynaklanabileceğini düşünebilirsiniz. İşin doğrusu ben de başta ikna olmamıştım. Fakat Kaliforniya Üniversitesi drama bölümü öğrencileri üzerinde yapılan bir diğer çalışma zihnindeki tüm soru işaretlerini ortadan kaldırdı.²⁴

Stresin bağışıklık sistemi üzerindeki etkilerinin incelendiği deneyde, öğrenciler önce iki gruba ayrılırlar. İlk gruba korku içeren, ikinci gruba ise neşeli senaryolar verilir. Ayrıca öğrencilerden canlandıracakları senaryo öncesinde benzer anılarını gözlerinin önüne getirerek kendilerini rollerine hazırlamaları istenir. Yani korku

senaryosu canlandıracaklar, geçmişteki acı anılarına, neşeli senaryo canlandıracaklar ise, mutlu günlerine geri giderler. Öğrenciler bu ruh haliyle senaryolarını canlandırdıktan sonra her birinden kan örnekleri alınır. Sonuçlar neşeli senaryolarda görev alanların bağışıklık sisteminde bir gerileme yaşanmazken, iç karatıcı senaryolarda görev alanların bağışıklık hücrelerinin sayısının oldukça azaldığını gösterir. Yani suni olarak tasarlanan kısa bir senaryo dahi öğrencileri enfeksiyonlara karşı savunmasız hale getirmiştir. Şimdi sık sık yaşadığımız ve bazen etkileri günlerce süren gerçek olayların bağışıklık sistemimizi ne hale getireceğini siz düşünün.

Tablonun oldukça iç karartıcı olduğunun farkındayım. İşin kötü yanı stresin olumsuz etkileri bağışıklık sisteminin devre dışı kalmasıyla sınırlı değil. Vücudumuzun savaş-kaç tepkisi için gerekli patlayıcı enerjiyi toplamak ve bu enerjiyi en uç hücrelere ulaştırmak için aldığı tedbirler de başımıza bela olur. Örneğin kalp atışlarımızın sürekli hızlanıp yavaşlaması damarlarımızın iç tarafında zımpara kağıdına benzer pürüzlü noktalar oluşturur. Bu noktalar, kandaki yapışkan maddelerin etraflarında toplanmasıyla birlikte atardamarlarımızı tıkayan yaralara dönüşür. Bu yaraların kalbimizdeki damarlarda oluşması kalp krizine, beynimizdeki damarlarda oluşması felce yol açar. Ancak asıl sorun uzun stres dönemleri boyunca damarların sürekli kasılı kalmasıdır. Beynin kan basıncını yükseltebilmek için aldığı bu tedbir, zaman içinde damarlarımızın esnekliklerini kaybederek sertleşmelerine neden olur.²⁵

Tüm bunlar yaşanırken, beynimiz, eksilen enerjiyi yerine koyabilmek ve muhtemel tehditlere karşı hazırlıklı olabilmek için bizi daha fazla yemeye teşvik eder.²⁶ Fabrika ayarlarımız, karşılaşacağımız tehlikelerin kısa süreceği ve ardından enerji açığı oluşacağı varsayımıyla tasarlanmıştır. Bunun için stresin ilk anlarında iştahımız kesilse de, ilerleyen dönemlerde normalin üzerinde yemeye başlarız. Bir de stres anlarında beynimiz hemen yağa dönüştürebileceği karbonhidratları tercih eder. Bu nedenle bizi üzen, kızdıran olaylar sonrasında çikolata, fast food gibi yüksek kalorili besinleri tüketmeye başlarız.

Ancak beynimiz bizi bir yandan daha çok yemeğe teşvik ederken, diğer yandan enerji tasarrufu yapabilmek için sindirim sistemimizi baskılar, midemizi koruyan mukus üretimini en aza indi-

rir. Daha fazla yememize rağmen yediklerimizi sindiremeyiz. Bu durum başta kendisini mide ağrısıyla hissettiren, uzun vadede gastrit, hatta ülsere dönüşebilir.²⁷

Hayali Yeter

8.

İlkel beynimizin bir diğer eksik tarafı hayal ile gerçeği birbirinden ayırt edememesi, her ikisine de aynı şekilde tepki vermesidir. Bunun için, işerin kötüye gideceğini, başarısız olacağınızı, küçük düşeceğinizi düşünmeye başladığınız andan itibaren vücudunuz savaşmak ya da kaçmak için gerekli stres kimyasallarını üretmeye başlar.²⁸ Muhtemel tehlikelere karşı kendini hazırlar.

Şimdi geniş bir topluluk önünde konuşma yapmak üzere olduğunuzu hayal edin. İsminiz okundu. Sahneye doğru ilerliyorsunuz. Bu sırada dilinizin sürçeceğini, hata yapacağınızı düşünmeye başlarsanız, seyirciler bir anda sizin için tehdit haline gelirler. Vücut bu durumu fiziksel bir tehlike gibi yorumlar ve sizi hemen savaş-kaç tepkisi için hazırlamaya başlar. Fakat bu tepki size yardımcı olmayacağı gibi, zihninizi allak bullak eder. Rasyonel beyin konuşmaya odaklanmaya çalışırken, ilkel beyin tehdit olarak gördüğü seyircilerle baş etmenin, en az hasar ile ortamdan uzaklaşmanın yollarını aramaya başlar. Bunun sonucunda insanlara hitap etmenin, gurur ve mutluluğunu yaşamak yerine bir anda “bitse de gitsem” moduna girebiliriz.

Pesimist insanların bir türlü mutlu olamamalarının nedeni vücutlarının sürekli alarm halini korumasıdır.²⁹ Başta verdiğim şirket birleşmesi örneğine geri dönecek olursak, bu tür kişiler böyle durumlarda kendilerini en kötü senaryoya hazırlarlar. Birleşme sonrasında, işten çıkartıldıklarını, yeni iş bulamadıklarını, dostlarından destek alamadıklarını düşünürler. Onlara niçin böyle davrandıklarını sorarsanız, size gerçekçi olduklarını, sonradan hayal kırıklığına uğramak istemediklerini söyleyeceklerdir. Oysa bu sırada, vücutlarının söz konusu felaket senaryoları yaşanıyor muşçasına tepki ürettiğinin farkına varmazlar. Aslında başlarına hiç gelmeyen ve belki de hiç gelmeyecek acıların ıstırabını çekerler.

Vücudumuz, geçmişte yaşanan acıları, olumsuzlukları akli-

mıza getirdiğimizde, sanki o olaylar bugün tekrarlanıyormuş gibi tepki verir. Bir anda alarm moduna girer ve bu moddan kolay kolay çıkamaz. Kendimizi yok yere tedirgin ederiz. Ayrıca bu ruh hali enerjimizi tüketerek, yaşam kalitemizi yükseltecek stratejiler geliştirmemizi önler. Kin ve nefret duyguları bu nedenle bizi yiyip bitirir. Bu nedenle affetmediğimiz, unutamadığımız, geçmişimizle barışamadığımız sürece mutlu olamayız.³⁰ Damarlarımızda dolaşan kortisol buna izin vermez.

9.

Biraz stres iyi midir? Stresle birlikte kana karışan glikoz ve adrenalinin performansınızı yükseleceğini, stresin sizi diri tutacağını düşünebilirsiniz. Evet, stres belli durumlarda işe yarayabilir. Fakat pek çok durumda işleri çıkmaza sokar. Elinizi ayağınıza dolaştırır. İş yapamaz hale gelirsiniz. Dolayısıyla burada “Stres iyi midir, kötü müdür?” ikilemine düşmek yerine, stresin hangi şartlarda iyi olduğunu, hangi şartlarda ise işleri zorlaştırdığını bulmaya çalışmalıyız.

Peki öyleyse “Stres ne zaman iyidir?”

Bu soruya en net cevabı Daniel Pink’den aldım.³¹ Pink, pek çok huysuz yöneticinin hala bir yerlerde tartışmakta olduğu bu konuyu basit bir mum deneyi ile mükemmel bir şekilde açıklıyor.

Şimdi kendinizi boş bir odada hayal edin. Önünüzdeki masada sadece bir mum, bir kutu raptiye ve bir paket kibrit var. Göreviniz, mumu yaktıktan sonra duvara paralel bir şekilde durmasını sağlamak. Ancak mum, masaya ya da yere değmemeli. Nasıl bir çözüm üretirsiniz?

Bu deneye katılan kişiler genellikle, önce mumu raptiyeyle duvara tutturmaya çalışırlar. Fakat raptiyelerin boyları kısa olduğu için bunu başarmazlar. Daha sonra mumun kenarını ısıtarak duvara yapıştırmayı denerler. Tabi bu yöntem de çalışmaz. Aslında yapılması gereken, raptiyeleri masaya döktükten sonra, boş çıkan kutuyu duvara sabitlemek, ardından yanan mumu kutunun içine dik olarak koymaktır. Son derece basit. Değil mi? Fakat insanların bu çözümü görmeleri zaman alır. Çünkü başta raptiye kutsuna ek bir görev vermek aklımıza gelmez. Önce bildik yolları deneriz.

Eğer sonuç alamazsak, problem üzerinde ciddi ciddi kafa yormaya, konuyu farklı yönleriyle anlamaya çalışırız. Çözumsuzlük bizi yaratıcı olmaya zorlar. Başta biraz bocalasak da çok geçmeden raptiye kutusunu keşfederiz.

Şimdi ilk baştaki sorumuza dönelim. Stres bu tür bir durumda işe yarar mı? Problemi çözmemizi hızlandırır mı?

Princeton Üniversitesi'nden Prof.Dr. Sam Glucksberg bu soruya cevap bulabilmek için mum deneyini iki ayrı grup üzerinde uygulamaya karar verir. Glucksberg ilk grupta problemi en hızlı çözen kişiye 150\$, en iyi dörtte birlik dilime girenlere de 40\$ ödül vaat eder. İkinci gruba ise, süreyi sadece problemin çözümünün ne kadar sürdüğünü öğrenmek için tutuğunu söyler. Bu şekilde ilk grupta tatlı bir stres yaratırken, ikinci grubu tamamen serbest bırakır.

Peki bu durum performansa nasıl yansır?

Farkındayım, ödül vaat edilen grubun daha hızlı olacağını tahmin ediyorsunuz. Fakat tam tersi gerçekleşir. İlk grubun problemi çözme süresi, ikinci gruba göre ortalama dört dakika daha uzun sürer. Ardından deney farklı gruplarla defalarca kez tekrarlanır. Fakat sonuç değişmez. Bırakın ceza tehdidini, ödülün getirdiği kısmi baskı dahi performansı belirgin bir şekilde düşürmüştür.

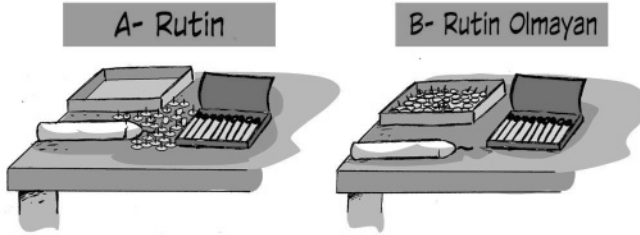
Daha sonra Glucksberg, deneyde küçük bir değişiklik yapar ve raptiyeleri masanın üzerine döktükten sonra deneyi başlatır. Yani artık denekler odaya girdiklerinde masanın üzerinde bir mum, çok sayıda raptiye, boş bir raptiye kutusu ve bir paket kibrit bulurlar. Ardından Glucksberg deneyi tekrarlar. Bu sefer işler değişir ve ödül vaat edilen grup, diğerlerinin canına okur.

Özetle stres, çözümün net olduğu durumlarda performansı artırırken, yaratıcılık gerektiren tam tersi bir etki yapmaktadır.

Peki neden? Bu soruyu da joy.ology perspektifinden cevaplandıralım: Stres bizi bir an önce sonuç almaya zorlar. Bunun için hemen devreye, ilkel beyin girer. Arşivindeki şablonları ışık hızıyla gözden geçirir. Eğer daha önce yaşadığımız bir durumla karşı karşıyaysak, yani olayın beynimizde kaydı varsa, çok hızlı çözüm üretebiliriz. Fakat farklı ve özel bir durum söz konusuysa, o zaman

stres işleri çıkmaza sokar. Çünkü ilkel beyin, rasyonel beyne fırsat vermek yerine işe yaramayan çözümleri tekrar tekrar önümüze getirir. Çok istememize, tüm çabamızı ortaya koymamıza rağmen bir türlü ilerleme kaydedemeyiz. Stres yaşamadığımız anlarda ise, problemlere daha serinkanlı yaklaşırız. Üzerimizde baskı olmadığından, beynimizin ilkel ve rasyonel kısımları müthiş bir uyum ve iş birliği içinde çalışır. Bu sayede farklı bakış açıları geliştirebilir, yaratıcı çözümler üretebiliriz.

Şimdi sizden gün içinde yaptığınız işleri gözünüzün önüne getirmenizi istiyorum. Ne tür mum problemleri ile karşı karşıyasınız? Raptiyeler size kutunun içinde mi, yoksa masanın üzerine dökülmüş olarak mı sunuluyor?



Sonuç olarak;

- Eğer yaratıcılık gerektirmeyen, yapılacak işlerin en ince ayarına kadar tanımlandığı bir şirkette çalışıyorsanız, o zaman *bir miktar stres işe yarayabilir*.

- Ancak yapılan işler tanımlı değilse, insanlar her gün farklı problemlerle karşı karşıya kalıyorlar ve onlardan bu problemlere çözüm üretmeleri bekleniyorsa, o zaman *stresin işleri çıkmaza sokacağından* emin olabilirsiniz.

10.

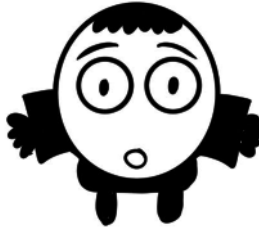
Strese alışabilir miyiz? Günümüzde pek çok kişi stresi yaşantısının bir parçası haline gelmiş durumda. Bu durumu kabullenenler, hatta baskı ile birlikte gelen adrenalinden hoşlananlar dahi var. Dolaşısıyla mevcut durumu değiştirmek için bir çaba harcamıyoruz. Bu

da çok ciddi bir sorun. Çünkü yoğun stres altında yaşamak Everest'e çıktıktan sonra orada kalmaya benzer. Dağa tırmandıkça değişen şartlara uyum sağladığımızı düşünebilirsiniz. Arada kurulan kamplar bu uyumu kolaylaştırır. Zirveye ulaştığınızda düşük basınç ve oksijenin azlığını hissetmenize rağmen bununla baş edebileceğinizi düşünebilirsiniz. Ayrıca sizinle oraya çıkan pek çok kişi daha vardır. Çevrenizdekiler başarabiliyorsa siz de başarabileceğinizi düşünürsünüz.

Günümüz şartlarının bize yaptığı budur. Trafiğe, günlük koşuşturmacaya, işyerindeki rekabet ortamına alışırız. Normal bir insanın tahammül edemeyeceği, bize ciddi zarar veren şartları zaman içinde kabulleniriz. Çevremizdeki insanların aynı şeyleri yaşaması bu kabulü kolaylaştırır. Ne kadar anlamsız bir stres çektiğimizi, Everest'ten ayrıldığımızda, başka bir işe girdiğimizde ya da yurtdışına çıktığımızda hissederiz. Örneğin insanların İskandinav Ülkelerini ziyaret ettiklerinde büyülenme nedenleri budur. Bu ülkelerdeki kurulu düzen ve stresten uzak yaşantı yaptıklarımızı sorgulamamıza, kendi kendimize "değer mi?" sorusunu sormamıza yol açar. Fakat ülkemize döndüğümüzde hayatımıza kaldığımız yerden devam ederiz.

Bir de pek çok kişi bu stres haline alıştığını düşünür. Hayatın daha iyi olabileceğini aklına bile getirmez. Ancak fizyolojimiz uzun süre stres ortamında kalmak için tasarlanmamıştır. Nasıl Everest'in tepesinde yaşamamız halinde organlarımızın birer birer iflas etmeye başlarsa, stres ortamı da bize ölümcül düzeyde zarar verir.

Toparlayacak olursak stres, bizi şişmanlatır³², aptallaştırır³³, depresyona sokar³⁴, hasta eder³⁵, hastalığımızın iyileşmesini geciktirir³⁶ ve bunun sonucunda daha yorucu, daha mutsuz, daha kısa bir hayat yaşarız.



11.

Mustafa yeni taşındıkları apartmanın sekizinci katına gediğinde nefesinin kesildiğini hissetti. “Kaldı üç kat” dedi kendi kendine. Asansör arızalı olduğu merdivenleri kullanmak zorunda kalmıştı. Basamakları çıkarken son bir ayda yaşadıklarını düşünüyordu. Yaklaşık on beş yıldır çalıştığı, kurucu genel müdürü olduğu şirketten ayrılmıştı. Uzun bir tedavi süreci sonrasında hamile kalan eşi Özgür birkaç kez düşük tehlikesi atlatmıştı. Ancak dün gece yaşadıkları bunların en kötüsüydü. Özgür, tarif edilmez sancılar içinde uyanmış, kendilerini hastaneye zor atmışlardı. Neyse ki durum kontrol altına alınmıştı. Fakat doktorlar Özgür’ün bir süre daha hastanede kontrol altında kalması gerektiğini düşünüyorlardı. Mustafa eve, gece alelacele unuttukları özel eşyaları almak için dönmüştü. Kapıya doğru uzanırken “ev taşımamın tam zamanıydı” diye geçirdi içinden. Özgür, bebeği yeni evlerinde getirmek, harika bir başlangıç yapmayı istiyordu. Ancak daha kolileri açmaya fırsat bulmadan hastanede bulmuşlardı kendilerini. Şok ardına şok yaşadığını düşünüyordu Mustafa. Fakat asıl şoku eve girdiği anda yaşayacağından habersizdi. Kapıyı açtığında, etrafın dağınık, kolilerin darmadağın olduğunu bir tabloyla karşılaştı. Bir an gözlerine inanamadı. Gece onlar hastanedeyken, birileri içeriye girmiş, evin altını üste getirmişti. Şaşkınlığını attıktan sonra hemen otoparka bakan pencereye koştu. Evet, yalnız evdeki kıymetli eşyalar değil, Özgür’ün arabası da çalışmıştı. Son dönemki koşuşturma içinde arabanın kaskosunu yenilemediğini hatırladı. Bir anda soğuk soğuk terlemeye başladı. Kalbi atışlarının hızlandığını, damarlarının artan basınçtan adeta yırtılmak üzere olduğunu hissetti. Sinirleri gerilmiş, beyni adeta durmuştu. O an cep telefonu acı acı çaldı. Hastaneden arıyorlardı. Telefonu açmaya cesaret edemedi önce. Sonra, kapanmasından korkarak hızlıca açtı.

“Mustafa Bey?”

“Evet Benim” Karşıdaki hemşirenin yumuşak ses tonu dahi Mustafa’yı rahatlatmaya yetmemişti. İçinden “Artık yeter!” diyordu kendi kendine.

“Nur topu gibi bir oğlunuz oldu...”

O an, işte o an Mustafa’nın içini tarif edilemez bir sıcaklık kapladı. Stresten coşkuya ani bir geçiş yaptı. Sinirleri boşaldığını hisseti. Yüzündeki gerginlik tatlı bir tebessüme dönüştü. Ardından hıçkıra hıçkıra ağlamaya başladı. İçi içine sığmıyordu. Pencereyi açmak, bağırarak mutluluğunu tüm dünyaya duyurmak istedi. Yaşadığı tüm olumsuzluklara rağmen kendini çok iyi hatta muhteşem hissediyordu.

Aslında bebek, Mustafa’nın hiçbir sorununu çözmemişti. Fakat güzel haberle birlikte tetiklenen mutluluk kimyasalları, Mustafa’ya adeta bambaşka bir dünyaya taşımıştı. Endişe ve olumsuzlukların hakim olduğu bir dünyadan, coşku ve umudun olduğu çok farklı bir dünyaya... Hangi dünyada daha fazla kalacağına ise, maalesef Mustafa’nın rasyonel düşünceleri değil, onun ilkel beyni karar verecek.

Aynı şey bizler için de geçerli değil mi?³⁷

12.

Charlie Chaplin bir gösteri sırasında müthiş bir espri yapar. Tüm seyirciler kahkahaya boğulur. Chaplin ardından aynı espriyi tekrarlar, sadece birkaç kişi güler. Aynı espriyi üçüncü kez yaptığında ise, kimse gülmez. Sonrasında Chaplin seyirciye şu soruyu yöneltir: “Bir espriye birden fazla kez gülemiyorsanız, aynı kötü haber için nasıl birden fazla kez ağlıyorsunuz?” Seyirci bir anda dona kalır. Çünkü bir şey için birden fazla kez sevinemiyorsak, aynı şeyin tersi için de birden fazla kez üzülmememiz gerekir.

Aslında aynı şey için üzülmeyi bizler de istemeyiz ve anlamsız buluruz. Fakat buna rağmen kötü gelişmeleri bir türlü zihnimizden atamayız. Mantıksız davrandığımızı bilmemize rağmen elimizden bir şey gelmez. Beynimizin duyguları yöneten ilkel kısmına söz geçiremeyiz. Fabrika ayarlarımız buna izin vermez.

Bununla birlikte eğer mutluluk kimyasallarını tetiklemenin yollarını öğrenebilirsek, mutluluk deneyimimizi geliştirebilir ve kendimiz için daha mutlu bir hayat kurabiliriz. Yani üzüntümüzü azaltamasak da, sevincimizi arttırabiliriz.

Şimdi bunu nasıl başaracağımıza bir bakalım.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Ben Başardım!

Dopamin: Küçük Başlangıçlar, Büyük Hayaller



Zor bir problem çözmek, aylık hedefleri tutturmak, hatta yapılacaklar listesine bir çentik atmak... Gün içerisinde elde ettiğimiz küçük büyük tüm başarılar dopamin isimli bir kimyasalın tetiklenmesine yol açarak kendimizi iyi ve mutlu hissetmemizi sağlar. Dopamin bizi bu şekilde harekete geçirerek hayatta kalmamızı ve sürekli gelişmemizi sağlar. Eğer bugün mağaralardan, AVM'lere terfi ettiysek bunu dopamine borçlu olduğumuzu söyleyebiliriz.

Öyleyse; Dopamin = Mutluluğun Anahtarı diyelim mi? Maalesef. Çünkü alışveriş, kumar, alkol ve uyuşturucularla, beynimizi ödül almaya değer bir şey yapmış gibi kandırabilir ve içerideki kimyasal dengeyi bozabiliriz.

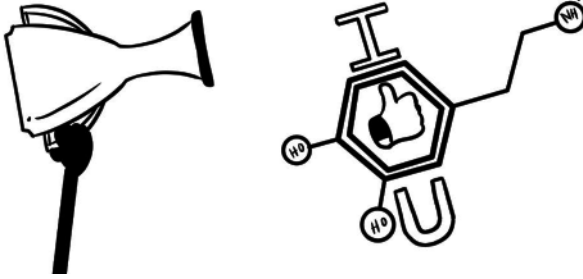
Bu bölümde, sürdürülebilir bir dopamin deneyimi nasıl geliştireceğinizi ve uzun vadede mutsuzluğa yol açan dopamin kısayollarından nasıl kaçınacağınızı açıklamaya çalışacağım.

Gece saat biri geçmiş. Artık bende bir takıntı haline gelen üç bin parçalık Mona Lisa pazılı üzerinde çalışıyorum. Sona yaklaşmama rağmen hala kutuda en az 150-200 parça var. Mantiğım “git yat yarın devam edersin” diyor. Fakat gözlerimde gram uyku yok. Sanki yerleştirdiğim her bir parça sonrasında enerjim yenileniyor. Yaklaşık 5 saattir pazılın başında olan ben, anlam veremediğim şekilde kendimi dinç hissediyorum. Sanırım bitirmeden yatmayacağım. Çünkü kalan parçaları yerleştirmeden yatsam da uyuyamayacağımı biliyorum.

Şimdi sıra sizde! Sizden kısa ya da orta vadede elde etmek ya da başarmak istediğiniz bir şeyi hayal etmenizi istiyorum. Bu üzerinde çalıştığınız projeyi tamamlamak, arzuladığınız arabayı satın almak, idealinizdeki işe girmek, terfi etmek, sevdiğiniz insanla evlenmek olabilir. Şimdi o ana gidin. Örneğin yeni spor arabanızla otobana çıkıyor ve sürüş keyfini yaşıyorsunuz. Yol altınızdan adeta kayıp gidiyor. Eğer o anı zihninizde yeterince iyi canlandırabilirseniz benim pazıl çözerken yaşadığım duygunun aynısını farklı şiddette hissedersiniz.

Bu öyle güçlü bir duygudur ki, sizi sabah erkenden ayağa kaldırarak amaçlarınızın peşinden koşmanızı sağlar. O anın hazzını yaşayabilmek için günlerce uykusuz kalırsınız. Bunu yapan yalnızca siz değilsiniz. Evet burada ihtiyaçlar, hedefler, motivasyonlar farklı olabilir, fakat Einstein’dan, Michael Phelps’e, Steve Job’a kadar istisnasız herkes aynı kimyasalların etkisi ile hareket eder. İster pazıl çözmek, ister Nobel ödülü kazanmak, ister dünya rekoru kırmak olsun, başarının fizyolojik karşılığı, ödülü kişiden kişiye değişmez. İstedığımız bir şeyi elde ettiğimizde ya da bir şeyleri başardığımız-

da, beynimiz *dopamin*¹ olarak adlandırılan o sihirli molekülü tetikler ve kendimizi harika hissederiz.



1.

İsterseniz sürecin nasıl çalıştığını daha iyi anlayabilmek için tekrar Paleolitik Çağ'a dönelim. Soğuk bir kış günü... İnsanlar "sıcak" mağaralarında güvendeler. Çevredeki tehlikeleri düşündükleri anda tetiklenen kortisol onlara "Sakin dışarı çıkmayın!" mesajını veriyor. En azından yiyecek stokları bitinceye kadar. Tam bu sırada aylardır tükettikleri kuru ve bayatlamış gıdalara bakıyor, ardından iyi bir av sonrası çekecekleri ziyafeti hayal ediyorlar. Lezzetli bir yemeğin düşüncesiyle birlikte tetiklenen dopamin onları hareketlendirmeye yetiyor. Endişenin (kortisol) yerini umut (dopamin) alıyor. Bu şekilde mağaradan çıkmak için gerekli cesareti topluyorlar.

Dışarıda iri, kül rengi bulutlar karşılıyor onları. Hava beklediklerinden biraz daha soğuk, kar yağacak gibi. Ama kararlılar, emin adımlarla uzaklaşıyorlar mağaradan. Çok geçmeden kar başlıyor, yoğun bir sis gibi ansızın bastıran beyazlığın içinde yollarını bulmaya çalışıyorlar. Uzaktan gelen vahşi hayvan sesleriyle birlikte tetiklenen kortisol iyimserliklerini tümüyle dağıtıyor. Ağır bir korku çöküyor üstlerine. Başlangıçta dopaminin sağladığı enerji, cesaret, umut, girişkenlik hepsi kayboluyor. "Dışarı çıkmakla hata mı yaptık?" diye düşünmeye başlıyor bazıları. Bir süre sonra kar aniden kesiliyor. Ardından bir geyik sürüsünün belli belirsiz silüetini görüyorlar ufukta. Hemen devreye giren dopamin ile birlikte moraller tekrar yükseliyor. Belki günler sürecektir bir takibe başlıyorlar. Bu uzun yürüyüş sırasında ava yaklaştıklarını gösteren her işaret, bir miktar daha dopamin tetikleyerek, hedeften kopmamalarını sağlıyor. Yüksek bir tepeyi aştıktan sonra bir anda avları görüş mesa-

felerine giriyor ve ilkel beyin bu gelişmeyi yüksek dozda dopamin ile ödüllendiriyor. O yorgun insanların her biri sanki ava yeni çıkmışçasına enerji doluyorlar. Hızlarını arttırıyor ve çok geçmeden avlarının etrafını kuşatıyorlar.

2.

Şimdi aynı senaryoyu günümüze uyarlayalım: Örneğin, küçük bir yerleşim biriminde, sınırlı bir gelirle, fazla risk almadan hayatımızı sürdürebiliriz. Fakat çok az kişi bu seçeneği tercih eder. Mütevazı yaşantıyı bir yana bırakın, oturduğumuz semt, sahip olduğumuz ev, araba dahi bizi tatmin etmez. “Daha iyisi”nin hayali ile tetiklenen dopamin bizi harekete geçirir. Sabahın erken saatlerinde evden çıkar, geç saatlere kadar deliler gibi çalışır, hiç sevmediğimiz insanların afra-tafrasını çekeriz. Rasyonel beynimiz, zaman zaman devreye girerek, katlandığımız bunca işkencenin boş olduğunu, hayatımızı yaşamamız gerektiğini bize hatırlatsa da, ilkel beynimizin yarattığı heyecanı dizginleyemez. Hele aralarda elde edilen küçük başarılar, “aferinler”in sonucunda aldığımız küçük dozlardaki dopaminlerle hedefe yaklaştığımızı hissederek kimse bizi tutamaz. Neredeyse ofiste yatıp kalkmaya başlarız. Eğer mutlu sona ulaşabilirsek “ben başardım” hissi ile gelen yüksek miktardaki “dopamin” bizi aynı davranışları tekrarlamaya teşvik eder. Terfi etmek, daha lüks bir arabaya binmek, ne bileyim daha büyük bir ev satın alabilmek için çaba göstermeyi sürdürürüz. Umudumuzu koruduğumuz, yani dopamin akışı sürdüğü sürece tam gaz çalışmaya devam ederiz.

3.

Kısacası dopamin, “hayatta kalmak ve neslimizi sürdürebilmek” için gerekli davranışları tanımlar ve bizi harekete geçirir. Ancak fonksiyonları bununla sınırlı değildir. Dopamin sayesinde, sahip olduğumuz seçenekleri hızlıca değerlendirebilir ve sağlıklı bir önceliklendirme yapabiliriz.² Nasıl mı? Bu sorunun da cevabı Poleolitik Çağ’da gizli:

Bu dönemde insanlar avlanırken uzun süre iz sürüyor, olduk-

ça fazla enerji harcıyorlardı. Dolayısıyla av sonunda elde edecekleri kaloringin, o av için harcadıkları kalorigin fazla olması gerekiyordu. Hayatta kalmaları bu basit denkleme bağılıydı. İşte insanoğlu kalori hesabı yapan teknolojilerin olmadığı dönemlerde bu ayrımı dopamin ile yapıyordu. Bugün de değişen bir şey yok. Hamburger, patates kızartması, şekerli tatlılar gibi kalorili besinleri, yüksek miktarda dopamin tetikledikleri için severiz. Diğer yandan besinlerin kalori miktarı düştükçe, tetiklenen dopamin miktarı ve buna bağılı olarak lezzetleri azalır. Sebze yemeklerine olan ilginin düşük olmasının nedeni de budur. Bunun için salataları yüksek kalorili soslarla lezzetlendirmeye çalışır, fazladan birkaç doz dopamin elde etmenin yollarını ararız.

Ayrıca bir ihtiyacın var olma bakış açısından önemi arttığında, ilkel beyin vaat ettiği dopamin miktarını arttırarak öncelikleri değiştirir. Örneğin pek çoğumuz birkaç saatlik açlık sonrasında yemekten başka bir şey düşünemeyecek hale geliriz. Üzerinde çalıştığınız konuya konsantre olmamız güçleşir. Bir insanın on gün hiçbir şey yemeden yaşayabileceğini entelektüel düzeyde bilmemiz ya da sipariş verdiğimiz pizzaların yarım saat içinde kapımıza gelecek olması bu durumu değiştirmez. Çünkü ilkel beyin açlığı bir ölüm kalım meselesi olarak görür. Buna bağılı olarak çok acıktığımız dönemlerde yediğimiz yemekler her zamankinden daha tatlı gelir ve bize daha fazla mutluluk verir. Aynı durum belirlediğimiz hedefler, elde ettiğimiz başarılar için de geçerlidir. Beynimiz önemli başarılar için bize daha çok dopamin, yani daha çok mutluluk vaat ederek, hayatta kalmamıza ve neslimizi sürdürmemize en fazla katkı sağlayacak hedeflerin peşinden koşmamızı sağlar.

Kısacası tercihlerimizi bugün de, bundan binlerce yıl öncesinde olduğu gibi yapar, bizi en fazla mutlu edecek seçeneklere yöneliriz. Nasıl ilkel insanın hangi avın peşinden gideceğine dopamin karar veriyorsa, bugün de hangi işe gireceğimize, hangi projeye başlayacağımıza dopamin karar verir. Önemli bir çalışmayı tamamlamak, bir sınavda başarılı olmak, kritik bir pozisyona terfi etmek dopamin sayesinde anlam taşır.

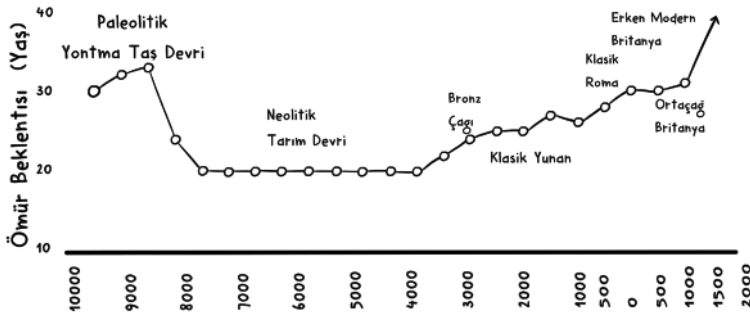
4.

Şimdi, kendinize aynada şöyle bir bakın. Sizi mutlu eden şeyleri gözden geçirin. Ne kadarı hayatta kalmanıza ve neslinizi sürdürmenize katkı sağlıyor? Yüksek kalorili gıdalar tüketmek? Film izlemek? Müzik dinlemek? Bilgisayar oyunları? Sigara, alkol? Evet, günümüzde dopamin ile hayatta kalma/neslini sürdürme arasındaki ilişki oldukça karmaşık bir hal almış durumda. Çünkü beynimizin mutluluk kimyasallarını tetikleyen ilkel kısmı bundan on binlerce yıl öncesini yaşarken, rasyonel beynimiz bu durumu suiistimal etmenin yollarını arıyor. Ve bu konuda oldukça başarılı. Aslında bu konuya “Beynimizi Kandırıyoruz” başlığı altında giriş yapmıştık. İsterseniz şimdi biraz daha derinlemesine inceleyelim.

Dopamin Kısayolları

5.

Bu kandırmanın ilk adımını bundan yaklaşık 5 bin yıl önce, Tarım Devrimi ile attık. Doğada az bulunan besinleri yetiştirdik, vahşi hayvanları evcilleştirdik. Artık insanoğlu yiyecek bulmak için günlerce yürümek, iz sürmek zorunda kalmıyordu. Fakat ilkel beynimiz bu durumun farkında olmadığı için yüksek kaloriyi dopamin ile ödüllendirmeyi sürdürdü. Yemek, hayatta kalmanın ötesinde bir mutluluk aracı haline geldi. İnsanlar karınlarını doyurmak bir yana, kendilerini iyi hissetmek için yemeye başladılar. Bunun



sonucunda obezite ve dengesiz beslenmeye bağılı rahatsızlıklar ve salgın hastalıklar astronomik bir şekilde arttı.³ İnsan ömrü, ortalama 32 yıldan, 20 yıla düştü ve 19'ncü yüzyıla kadar, yaklaşık 9000 yıl boyunca tekrar eski seviyeye gelemedi.⁴ Bugün de değişen bir şey yok. Yüksek kalorili gıdaların pek çok hastalığın temel nedeni olduğunu bilmemize rağmen, bu ürünlerin cazibesine karşı koyamıyoruz.

İlginç olmakla birlikte film izlerken, müzik dinlerken ya da oyun oynarken aldığımız zevkin kaynağı da dopamindir.⁵ İlkel beynimiz filmleri gerçek olaylardan ayırt edemez. Ayrıca beynimizdeki ayna nöronlar kendimizi film kahramanlarıyla özdeşleştirmemizi sağlar. Bu sayede olayları sanki kendi başımızdan geçiyormuşçasına yaşıyoruz. Filmlerin genellikle mutlu sonla bitmesi bu nedenledir. Senaristler bizim flimden iyi hislerle ayrılmanızı isterler.

Müzik dinlerken aldığımız zevkin kaynağı ise, ezgiyi tahmin etmemizdir.⁶ İlkel beynimiz her doğru tahmini "başarı" olarak nitelendirmekte ve karşılığında bizi küçük dozlarda dopamin ile ödüllendirmektedir. Bu nedenle bir parçayı ilk dinlediğimizde pek fazla zevk almayız. Çünkü bilmediğimiz bir şeyi tahmin edemeyiz. Tahmin yoksa, dopamin de yoktur. Kulağımız ezgiye alıştıkça, daha doğru tahminler yapmaya ve şarkıyı ufak ufak mırıldanmaya başlarız. Bu öğrenme süreci ile birlikte salgılanan dopamin de artar. Bir süre sonra ezgiyi tümüyle ezberleriz ve dopamin işlevini tamamlar. Şarkıların zaman içerisinde popülerliklerini yitirmelerinin sebebi de budur. İlkel beyin ezber sonrası yapılan tahminleri önemli bir başarı olarak görmez ve salgılanan dopamin miktarını düşürür.

Oyunlar ise, ilkel beynin gerçeğinden ayırt edemeyeceği bir sanal dünya yaratırlar.⁷ İlkel beynimiz, bu sanal dünyada yaşananları gerçek bir yaşam mücadelesi olarak görür. Bunun için burada alınan her puan, geçilen her seviye, kırılan her rekor dopamin ile ödüllendirilir. İnsanlar burada gerçek yaşantıda elde edemeyecekleri başarılarla imza attıklarında, inanılmaz bir haz duygusu yaşarlar.

Peki ya kumar, sigara, alkol... Rasyonel beynimiz bunların zararlarını bilmesine rağmen, niçin pek çok kişi bunları hayatından çıkartamıyor?

Karar verme olgusunun biraz daha derinlerine indikçe, beynimizin rasyonel ve ilkel kısımlarının çok farklı prensiplerle ça-

lıştıklarını anlıyoruz. Rasyonel tarafımız dünyayı sonsuz olasılıkla değerlendirirken, ilkel yönümüz her şeyi siyah ya da beyaz olarak görür. Örneğin kumar makinesinin kolunu çektiğimizde kazanma olasılığının çok düşük olduğunu biliriz. Hatta farklı oyunlar için %7, %13 gibi kesin rakamlar dahi bulabiliriz. Fakat ilkel beyin bu tür derin hesaplara girmez. Onun için olasılık her zaman %50'dir. Kumar makinelerinin 5-10 \$ karşılığında yüzlerce hatta binlerce dolar kazanma vaadi ile tetiklenen dopamin karşı konulmaz bir istek yaratır. Zaman zaman kazanılan paralar ilkel beynin bu inancını pekiştirir. Bu şekilde beynimizde başarıya giden kısa yolların oluşur ve kumar bağımlılık haline gelir.⁸ Rasyonel beynimiz her ne kadar aksini söylese de ilkel beyine söz geçiremez.

Aynı durum aldığımız günlük kararlarda da etkisini hissettirir. İlkel beynin devreye girdiği anlarda olasılıklar önemini kaybeder. Olabilirlik önem kazanır. Bunun sonucunda olasılık düzeyine du-yarsız ve son derece orantısız tepkiler vermeye başlarız. Aile reisi, şirket CEO'su ya da devlet başkanı olmamız bu durumu değiştirmez.

Sigara⁹, alkol¹⁰ ve anti-depresanların bir kısmı¹¹ ise, yüksek miktarda dopamin tetikleyerek ya da dopaminin emilimini önle-yerek kendimizi iyi hissetmemizi sağlarlar. Diğer bir ifadeyle dışarı-dan aldığımız bu maddelerin bizi dertlerimizden, sıkıntılarımızdan uzaklaştırmasının nedeni doğrudan beynimizin kimyasını değiştirmesidir.

Peki bu şekilde yaratılan sanal mutluluk gerçeğinin yerini tutar mı? fMRI gibi ileri görüntüleme teknikleri kullanılarak yapılan araştırmalar beynimizin gerçek mutluluk ile kimyasal olarak yaratılan mutluluğu birbirinden ayıramadığını gösteriyor.¹² Yani kim-yasal olarak tetiklenen dopamin, ile doğal yollarla tetiklenen do-paminin verdiği mutluluk arasında hiçbir fark yok. İşin cazibesi de buradan geliyor.

6.

Sonuç olarak hepimiz daha mutlu bir yaşam sürmek istiyoruz. Bunu sağlamanın yolu ise son derece basit: Mutluluk kimyasalları-

nın mümkün olduğunca sistemde kalmasını sağlamak. Burada iki seçeneğimiz var;

1. Canımız bir şeylere sıkıldığında ilkel beynimizin “Bir şeyler yap!” çağrısına yukarıda saydığımız kısa yolların bir ya da birkaçını kullanarak cevap verebiliriz. Örneğin stres anlarında bir şeyler atıştırarak ya da bir sigara yakarak rahatlama yoluna gidebiliriz. Benzer şekilde alkol ve anti-depresanlar sorunları zihnimizden atarak, kendimizi iyi hissetmemizi sağlayabilir. Ya da zor problemleri çözmekten sıkılan bir öğrenci mutluluğu bilgisayar oyunlarında arayabilir. Bu seçeneklerdeki temel sorun, bizi gerçek problemin çözümünden uzaklaştırmaları, sürdürülebilir olmamaları ve sağlığımıza zarar vermeleridir.

2. Dopamin deneyimini geliştiririz. Beynimizin fabrika ayarlarına uygun bir hayat sürerek daha fazla dopamin tetiklemesini sağlayabiliriz. Bu şekilde daha sağlıklı, daha başarılı, daha uzun ve her şeyden önemlisi daha mutlu bir yaşam sürebiliriz. Ayrıca bu ilkeler daha mutlu ailelerin, işyerlerinin temeli haline gelebilir. Örneğin üniversite sınavında dereceye giren öğrenciler başkası için işkence haline gelen matematik problemlerini çözmeyi oyun olarak görüyorlar. Yine iş dünyasındaki pek çok başarılı insan yaptıkları işlerden büyük keyif aldıklarını söylüyor. Bu kişiler günlük aktivitelerde yüksek miktarda dopamin tetiklediklerinden, kısa yollara çok fazla ihtiyaç duymuyorlar.

Dolayısıyla sürdürülebilir mutluluk için hareket noktamız dopamin deneyimini iyileştirmek, günlük süreçlerimizi daha fazla dopamin tetikleyecek şekilde geliştirmek olmalı. Peki nasıl?

Dopamin Deneyimi

7.

Dopamin deneyimi son dönemde, psikologlardan, davranışsal ekonomistlere kadar pek çok farklı disiplinin ilgi alanı haline geldi. Bunlardan, Mihaly Csikszentmihalyi'nin Akış adlı eseri, dopamin deneyimi geliştirmek üzerine yapılmış deney ve önerileri içeriyor.¹³ Dan Ariely¹⁴ ve Nobel Ödüllü Daniel Kahneman¹⁵ eserlerinde bu yaklaşımın iş dünyasında nasıl uyarlanacağını gösteriyorlar. Martin E. Seligman¹⁶ ise, “Hakiki Mutluluk” eserinde güçlü yanlarımıza odaklanarak mutluluğu nasıl yakalayabileceğimizi anlatıyor.

Tüm bu çalışmaları incelediğimizde, yaşam tarzımızda, çalışma ortamımızda, ilişkilerimizde birtakım değişiklikler yaparak kendimizi mutlu etmemin yanı sıra, çevremize de mutluluk dağıtabileceğimizi anlıyoruz.

Şimdi bunun için neler yapmamız gerektiğine bir bakalım.

8.

Piyangodan büyük ikramiye kazanmak ya da belden aşağısının felç olması. Hangisini tercih edersiniz? Ya da hangisinin size mutluluk getireceğini düşünürsünüz? Massachusetts Üniversitesinden araştırmacılar, son bir yıl içinde piyangodan 50.000 \$ - 1.000.000 \$ arasında ikramiye kazanan talihliler ile yine son bir yıl içinde felç geçirerek tekerlekli sandalyeye mahkûm olan insanların mutluluk düzeylerini ölçtüler.¹⁷ Bunun için her iki gruptaki katılımcılara, “arkadaşlarla sohbet etmek”, “televizyon izlemek”, “kahvaltı etmek” gibi günlük aktivitelerden ne kadar keyif aldıklarını sordular. Araştırmacılar verileri analiz ettiklerinde, piyango talihlilerinin söz konusu aktivitelerden felçli insanlar kadar dahi keyif alamadıklarını gördüler. 1978 yılında gerçekleştirilen bu çalışma sonrasında farklı araştırmacılar tarafından da tekrarlandı ve her defasında benzer sonuçlar elde edildi. Piyangodan ikramiye kazanmak, insanı felç olmaktan daha beter ediyordu.¹⁸

İsterseniz daha tanıdık bir örnekle ilerleyelim. Bir aile dostumuz eşini kaybettikten sonra bakımevine yerleşti. İki kızından büyük olanı annesini sürekli ziyaret ediyor, onun bir dediğini iki etmiyordu. Küçük kız ise, annesine karşı daha mesafeli ve ilgisizdi. Buna rağmen anne, büyük kızın fedakarlıklarını görmezden gelirken, küçük kızın yaptığı küçük jestleri dahi gözünde büyütüyor, mutluluğunu hemen çevresindekilerle paylaşıyordu. Büyük kız ise bu duruma içerliyor, annesini nankörlükle suçluyordu. Sizin de benzer durumlarla karşılaştığınıza eminim.

Peki bu örnekler bize ne gösteriyor? Yüzeysel bir bakış açısıyla;

1. Mutlu olabilmek için başımıza kötü bir şeyler gelmeli,
2. Birisini mutlu etmek istiyorsak ona karşı ilgisiz davranmalıyız. Evet, bu sonuçlara kolaylıkla ulaşabiliriz. Fakat mutluluk bu

denli basite indirgenebileceğimiz bir kavram değil.

Şimdi dopamin ile gelen mutluluğun nasıl oluştuğunu hatırlayalım. Beynimiz istediğimiz bir şeyi elde ettiğimizde ya da bir şeyler başardığımızda bizi dopamin ile ödüllendiriyor ve kendimizi mutlu hissediyoruz. Tetiklenen dopamin miktarını ise, elde edilen sonuçların beklentilerimizi karşılama düzeyine göre değişiyor. Yani “beklenti” buradaki anahtar kavram.¹⁹ Her iki örneği bu çerçevede inceleyecek olursak, piyango talihlileri, günlük yaşantıdan beklentilerini yükselttikleri için mutlu olamıyorlar. Örneğin otel odasının denizi görmemesi ya da oda servisinin 5-10 dakika gecikmesi onları mutsuz etmeye yetiyor. Felçli insanlar ise, daha düşük beklentilere sahip olduklarından ayrıntılara takılmıyor, küçük şeylerden mutlu olabiliyorlar. Benzer şekilde büyük kız beklentileri yükselttiği için ne yaparsa yapsın bir türlü annesini mutlu etmeyi başaramıyor. Diğer yandan küçük kızın sıcak bir gülümsemesi dahi anneyi mest etmeye yetiyor. Burada büyük kıza hak verebilir ve anneyi nankörlükle suçlayabilirsiniz. Fakat bu doğru bir çıkarım olmaz. Çünkü annenin kızlarına karşı olan tutumu bilinçli bir tercihin sonucu değil. Anne tamamen ilkel beyin tarafından tetiklenen kimyasalların etkisiyle hareket ediyor.

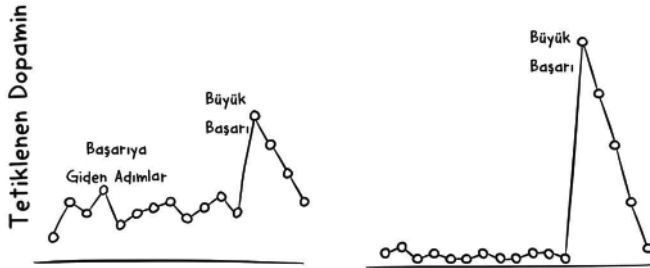
Çocuklar için de aynı şey geçerli değil mi? Araştırmalar zengin ailelerin çocuklarının, orta gelirli ailelerin çocuklarına göre daha mutsuz olduklarını gösteriyor.²⁰ Çünkü bir çocuğun tüm isteklerinin karşılanması onun beklenti çitasını yükseltir. Buna bağlı olarak ilkel beyin tetiklediği dopamin miktarını düşürür ve bu tür çocuklar günlük yaşantıdan keyif alamaz hale gelirler.

Aslında hiçbir anne baba çocuğunun mutsuz olmasını istemez. Diğer yandan istatistikler, Rusya’da zengin ailelerin çocuklarının intihar oranının, diğer çocuklardan 24 kat, ABD’de ise, 16 kat daha fazla olduğunu gösteriyor. Yani bir ailenin çocuklarının isteklerini karşılama potansiyeli arttıkça, çocukların mutlu olma olasılığı düşüyor.²¹ Pek çok aile farkında olmadan çocuklarını mutsuzluğa mahkûm ediyorlar.

9.

Eğer ilkel beynimiz üzerinde kontrolümüz yoksa kendimizin ve çevremizdekilerin mutluluğu için ne yapabiliriz? İlk adım beklentileri kontrol altına almak olabilir. Burada hedeflerimizi düşürmemiz gerektiğini söylemiyorum. Sadece küçük başarıları kutlamanın ve anı yaşamının önemini vurgulamak istiyorum. Her gün satış rekorları kırmamız ya da bir şeyler icat etmemiz mümkün olmadığına göre, günlük bir probleme çözüm getirmenin, iyi bir sunum yapmanın, keyifli bir yemeğin, hatta ağızımıza attığımız her bir lokmanın tadını çıkarmayı denemeliyiz.

Şimdi konuyu nörobilim bakış açısından inceleyelim. Soldaki grafikte küçük başarıları kutladığımızda tetiklenen dopamin miktarı, sağdaki grafikte ise kutlamayı sona bırakmamız halinde tetiklenecek dopamin miktarı verilmiştir. Sizin için geçerli olan hangisi? Ya da hangisini tercih edersiniz?



Buradan iki sonuca ulaşmak mümkün:

1. Hedefe giden yolda küçük adımları kutlamak, büyük kutlamayı sona saklamaya göre çok daha fazla dopamin tetikler. Bu da daha fazla mutluluk demektir.
2. Dopaminin işlevi bizi harekete geçirmek olduğu için başarı sonrasında etkisini yitirir. Bu nedenle çok büyük başarıların getirdiği mutluluk dahi uzun sürmez. Birkaç gün en fazla birkaç hafta içinde her şey eski haline döner.

Dolayısıyla sürdürülebilir mutluluğu yakalayabilmek için süreç içinde mutlu olmayı öğrenmemiz gerekiyor. Bu çerçevede Rick Hanson'un "Hardwiring Happiness" adlı kitabında önerdiği, üç adımdan oluşan yaklaşımı oldukça işlevsel buluyorum²²:

1. Tanımlayın: Gün içinde elde ettiğiniz bir başarı ya da yaşadığınız pozitif bir deneyimi tanımlayın.

2. Zenginleştirin: Bu başarı ya da pozitif deneyim hakkında bir süre düşünün. Kendinize "Bu başarının benim için önemi ne? Bana ne sağlayacak? Hayatıma nasıl bir katkısı olacak? gibi sorular sorun.

3. Hissedin: Zenginleştirme aşamasında tetiklenen dopaminin yarattığı mutluluğu hissedin. Yaşadığınız pozitif deneyimi içselleştirin ve hemen akıp gitmesine izin vermeyin.

Bu davranış kalıbı, başlarda size garip gelebilir. Fakat düzenli bir şekilde uygulayabilirseniz, zaman içinde tüm ruh halinizin değiştiğini görebilirsiniz.

Kural 1: Her gün yaşadığınız pozitif deneyimleri, elde ettiğiniz küçük başarıları hissedin ve hemen akıp gitmesine izin vermeyin.

10.

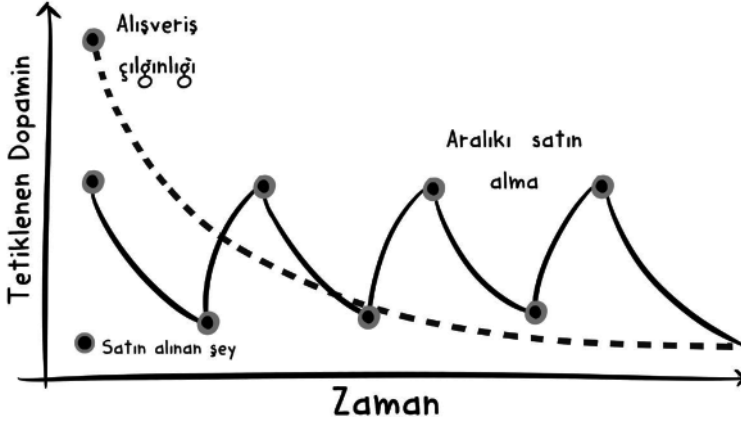
Dopamin bir şeyler başarmanın yanı sıra, aradığımız bir şeyi bulduğunuzda ya da istediğimiz bir şeyi elde ettiğimizde tetiklenen bir kimyasal.²³ Dolayısıyla modern dünyada güzel bir yemek yemenin, birinden hediye almanın, alışveriş yapmanın verdiği mutluluk hissi de dopaminden kaynaklanıyor. Peki bu deneyimler sırasında tetiklenen dopamin miktarını nasıl arttırabiliriz? Örneğin beş bin liralık bir alışveriş bütçeniz olduğunu varsayalım. Bu parayı nasıl kullanmanız halinde daha fazla dopamin tetikleyebilir yani daha mutlu olursunuz?

a. Alışveriş çılgınlığı yapmak. Tüm parayı bir günde harcayarak eşsiz bir deneyim yaşamak.

b. Alışverişi günlere bölerek her gün ortalama bin lira harcamak.

Hangisini tercih ederdiniz? Bu soruyu cevaplayan insanların

yaklaşık %80'i “a” seçeneğinin onları daha mutlu edeceğini düşünüyor ve buna uygun bir şekilde yaşıyorlar. Fakat bu davranış kalıbını seçerek müthiş bir mutluluk potansiyelini kaçırdıkların görmiyorlar. Şöyle ki, aşağıdaki grafikte kesik çizgilerin altında kalan alan alışveriş çılgınlığı sonrasındaki mutluluğu gösteriyor.

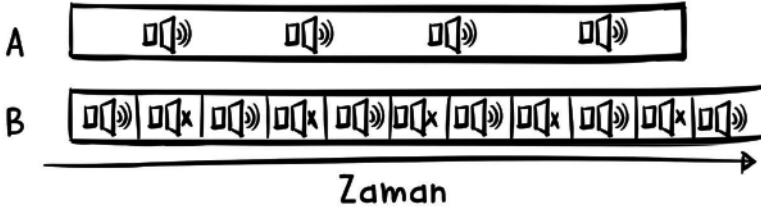


İstedığımız şeylere sahip olmanın tetikleyeceği dopamin bize yüksek derecede mutluluk hissi verse de, dopaminin işlevini tamamlamasıyla birlikte mutluluğumuz çok geçmeden azalıyor. Kesintisiz çizginin altındaki alan ise, aralıklı alışveriş stratejisinin vereceği mutluluğu temsil ediyor. Belki bu durumda alışveriş çılgınlığını verdiği mutluluk düzeyine ulaşamıyoruz, fakat mutluluğumuz daha uzun sürüyor. Dolayısıyla aralıklı alışveriş yaklaşımını kullanarak toplam mutluluğumuzu arttırmamız mümkün²⁴.

Ya can sıkıcı deneyimler? Şimdi aklınıza yapmaktan keyif almadığınız işleri getirin. Ofisteki dosyaları düzenlemek, biriken buluşları yıkamak, bahçeyi temizlemek olabilir. Bu işleri bir kerede tamamlamayı mı, yoksa parça parça yapmayı mı tercih edersiniz? İnsanların büyük bir kısmı bu tür sıkıntı verici deneyimleri parçalara ayırmayı seçiyor. Peki bu strateji doğru mu?

Leif Nelson ve Tom Meyvis bu soruyu cevaplayabilmek için bir grup katılımcıya kulaklık taktılar ve onlara gürültülü bir elektrik süpürgesinden çıkan sesleri kırk saniye boyunca kesintisiz bir şekilde dinlettiler. İkinci grup ise, aynı seslere onar saniye gürültünün ardından verilen beşer saniyelik molalarla maruz kaldı. Ardından

katılımcıların bu süreçten duydukları rahatsızlık seviyelerini değerlendirmeleri istendi. Sonuçlar, mola veren grubun diğerine göre çok daha fazla rahatsızlık duyduğunu gösteriyordu. Gürültüye ara vermek her ne kadar kısa süreli rahatlamalar sağlasa da, toplam rahatsızlık hissini astronomik bir şekilde arttırmıştı.²⁵



Özetle bu deneyler bize;

- Çok lezzetli bir sofrayı beş on dakika içinde silip süpürmenin aslında o denli mutluluk verici olmadığını,
- Ev temizliği sırasında verilen araların yapılan işi daha sinir bozucu hale getirdiğini gösteriyor.

Kural 2: Mutluluk veren deneyimlerinizi parçalara ayırın, sıkıntı verenleri ise mümkünse hiç ara vermeden tamamlayın.

11.

Şimdi gelelim çevremizdekileri, yani ailemizi, arkadaşlarımızı, çalışanlarımızı, müşterilerimizi nasıl mutlu edeceğimize... Bunun için köklü bir davranış değişikliğine ihtiyacımız var. Çünkü “*insanların beklentilerini karşılamamız halinde onların mutlu olacakları*” varsayımı ile hareket ediyoruz. Ki bu varsayımın doğru olmadığını gördük. Beklentilerin karşılanması insanları kısa vadede mutlu etse de, uzun vadede işleri çıkmaza sokuyor.

Buna rağmen günümüzde pek çok şirket, “Müşteri her zaman haklıdır”, “Müşteri beklentilerini karşılamak için varız” gibi klişeleri hayata geçirmek için çaba harcıyor. Peki bu çaba müşterileri mutlu ediyor mu? Kesinlikle HAYIR! Tüketici araştırmalarına göre müşteri memnuniyeti her geçen yıl düşüyor. Ürün ve hizmet kalitesinde yaşanan belirgin iyileşmeye rağmen insanlar şikâyet etmeyi

sürdürüyorlar. Beklenti çıtasının kontrolsüz bir şekilde yükselmesi nedeniyle bir türlü mutlu olamıyorlar. Sonuç olarak bu durumdan her iki taraf da zarar görüyor.

Peki çalışanlar için durum farklı mı? Bundan birkaç yıl önce bir şirketin hafta sonu kampına konuşma yapmak için davet edilmiştim. Yöneticiler çalışanlar için portakal sıkıyor, omlet hazırlıyorlardı. İlk başta büyülendiğimi itiraf etmeliyim. Fakat genel müdürle konuştuğumda durumun hiç de iç açıcı olmadığını anladım. Şirketin yönetim kurulu çalışan memnuniyetinin yükseltilmesi için tepe yönetime baskı yapıyordu. Bunun için pek çok proje hayata geçirilmişti. Fakat çalışanlar her iyileştirmeyi başta büyük bir memnuniyetle karşılıyor, fakat bir süre sonra şikâyet edecek yeni şeyler buluyorlardı. Yönetim ise, çalışanları nankör olmakla suçluyor, yapılanların kıymetini anlamadıklarını düşünüyordu. Peki sonrasında ne oldu dersiniz? Çalışanların bu tutumu, birkaç ay içinde yönetim kurulu üyelerinin dahi tepesini attırdı. İyileştirme çalışmaları durduruldu. Verilen pek çok hak geri alındı. Moraller bir anda sıfırlandı. Şirketteki en iyi çalışanlar istifa ettiler. Çok ciddi kayıplar yaşandı. Ardından yönetim kurulu şirketin tepe yönetimini de değiştirdi. Şimdi yeni yönetim çalışan memnuniyetini eski seviyesine getirmek için çaba harcıyor. Yani aynı hatayı tekrarlıyorlar. Oysa yapılması gereken “beklentileri karşılamaya çalışmak” yerine “beklentileri yönetmeyi öğrenmek” olmalı.

Örneğin McDonalds, KFC ve Starbucks dünyanın en iyi işverenleri arasında yer alırlar. Fakat bu şirketler ne çalışanları ne de müşterileri şımartmazlar. Kurallar nettir. Örneğin çalışanlar istirahat saatlerini hiçbir surette esnetemezler. Yönetime terfi ya da ücret artışı için talepte bulunamazlar. Benzer şekilde Southwest Havayolları “Müşteri Haklı Olduğu Zaman Haklıdır” mottosuyla hareket eder. Bu şekilde ABD’nin müşteri memnuniyet ve sadakati en yüksek hava yolu olmayı başarmıştır.

Toparlayacak olursak, insanoğlu hep daha fazlasını elde etmek için yaratılmıştır. Dolayısıyla karşınızdakinin tüm isteklerini karşılamamız, onun size yeni isteklerle geri gelmesini garantiler. Bu istekler bir süre sonra sizin cevap veremeyeceğiniz bir boyuta ulaşır. Ancak karşı taraf bu durumu anlayışla karşılamaz. Mutsuz olur ve sizi bu durumun sorumlusu olarak görür.

Kural 3: İnsanların beklentilerini karşılamak için kendinizi yiyip bitirmeyin.

12.

İnsanların beklentilerini karşılamak onları mutsuzluğa sürüklüyor-
sa, ne yapmalı, nasıl bir strateji izlemeliyiz? Onları mutlu edecek
koşulları hazırlamaya ne dersiniz? İsterseniz adım adım ilerleyelim.

Yine ilk çağlarda yaşadığınızı farz edin. Şartlar çetin olmakla
birlikte, hayat son derece sade ve basit. Mağaradan çıktığınızda sizi
nelerin beklediğini, çabalarınızın karşılığında elde edeceklerinizi,
karşı karşıya olduğunuz tehlike ve riskleri biliyorsunuz. Şimdi gü-
nümüze gelelim. Hayat o denli karmaşık bir hal aldı ki, çocukları-
mızın “Neden okula gitmeliyim?”, “Bu dersleri neden öğrenme-
liyim?” gibi sorularına dahi cevap vermekte güçlük çekiyoruz. İş
dünyasında da durum pek farklı değil. İnsanlar koca koca şirket-
lerin içinde kayboluyorlar. Neyin parçası olduklarını, çabalarının
nihai ürün ya da hizmete olan katkısını göremiyorlar.

Peki zaman içinde yaşanan bu değişimin, modernleşmeyle bir-
likte gelen karmaşanın ve buna bağlı olarak yapılan işin, harcanan
çabanın sonuçlarını görmenin mutluluğumuza olan etkisi ne?

Kyoto Üniversitesi’nden araştırmacılar bu soruya cevap vere-
bilmek için öğrencileri iki gruba ayırdılar. Her iki gruba da, lego
parçaları, bu parçaları kullanarak oluşturacakları şekiller ve bunu
nasıl yapacaklarını açıklayan talimatlar dağıtıldı. Ardından birin-
ci gruptaki öğrencilere, görevi başarıyla tamamlamaları halinde
karşılığında 20 dolar alacakları söylendi ve bunun dışında hiçbir
açıklama yapılmadı. 20 dolar, yarım saatlik bir çaba için oldukça
iyi bir ücretti, fakat onlardan istenen parçalar hiçbir şeye benze-
miyordu. İkinci gruptaki öğrencilere ise, çabalarının karşılığında
15 dolar alacakları söylendi. Bunun dışında yapacakları parçalar
birleştirildiğinde ortaya çıkacak muhteşem yarış arabasının resmi
gösterildi. Deney sırasında öğrencilerin beyinleri fMRI cihazıyla ta-
randı. Bu sayede araştırmacılar her iki grubun sinirsel faaliyetlerini
gözlemleme şansı buldular. Sonuçlar, ikinci gruptaki öğrencilerin
beyinlerinin serebral korteks²⁶ bölgesinde daha yüksek bir aktivite

olduğunu gösteriyordu. Yani ikinci grup birinci gruba göre daha az para kazanmasına rağmen daha mutlu çalışmıştı.

Buna göre yaptığımız faaliyeti zihnimizde ne kadar iyi canlandırabilirsek, ilkel beynimiz o denli dopamin tetikliyor. Diğer bir ifade ile sonunu gördüğümüz işleri daha yüksek motivasyonla yapıyoruz ve bu tür işlerden daha fazla keyif alıyoruz.

Şimdi tarihteki güçlü liderleri, büyük komutanları, efsanevi antrenörleri, ilham veren konuşmacıları gözünüzün önüne getirin. Bu kişiler insanların duygularına hitap ederek onları harekete geçirirler. Peki bunu nasıl başardıklarını hiç düşündünüz mü? Güçlü bir lider konuştuğunda geleceği o kadar iyi resmeder ve buna ulaşmak için gerekli adımları o kadar iyi tanımlar ki, onu dinleyen kişilerin beyinlerinde yüksek miktarda dopamin salınımı gerçekleşir. Bunun sonucunda, ilk yarı dört gol yiyen bir takımın oyuncuları, ikinci yarıya sanki maç yeni başlıyormuş gibi çıkabilir, hafta boyunca tek bir sözleşme dahi yapamamış bir satış ekibi, yeni haftaya enerjisinden hiçbir şey kaybetmeden başlayabilir.

Özetle sadece yapılan işin sonuçlarını daha görünür kılarak, insanların motivasyon ve mutluluğunu arttırmamız mümkün.

Kural 4: Hayatta somut hedefleriniz olsun.

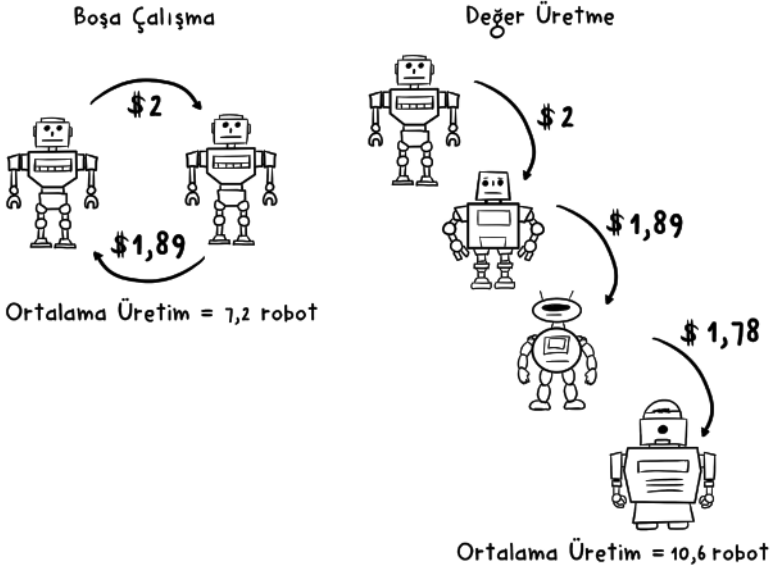
13.

İyi bilinen bir hikâyeye devam edelim. Aynı işi yapan üç duvar ustasına “Kendilerini nasıl hissettikleri ve ne yaptıkları” sorulur. En keyifsiz olanı “Görmüyor musun *tuğla diziyorum*” cevabını verir. İkinci usta bu soruyu “İdare eder. Gördüğün gibi *duvar örüyorum*” şeklinde cevaplar. Mutluluğu adeta yüzünden okunan üçüncü ustanın cevabı ise “*Katedral inşa ediyorum*” şeklinde olur.

Bu hikâye bize, yaptığımız işe yüklediğimiz anlamın, o işten alacağımızın keyif ve mutluluğun temel belirleyicisi olduğunu anlatıyor. Peki bu çıkarımı bilimsel olarak kanıtlayabilir miyiz? İşte joyology’nin devreye girdiği yer burasıdır.

Yaratılan değer ile iş motivasyonu ilişkisini daha iyi anlamak için, sizi Duke Üniversitesi profesörlerinden Dan Ariely²⁷ tarafından tasarlanan Lego Bionicle (küçük savaş robotu) deneyini değer-

lendirmeye davet ediyorum. Katılımcılara Bionicle parçaları dağıtarak, bunları kutulardaki talimatlara uygun olarak birleştirmeleri istenir ve karşılığında gittikçe azalan bir ölçek üzerinden ödeme yapılır.



Katılımcılar ürettikleri ilk robot için 2 dolar alırken, yaptıkları her ilave robotta bu rakam 11 sent düşürülür. Yani birinci robot için 2 dolar, ikinci robot için 1 dolar 89 sent, üçüncü robot için 1 dolar 78 sent şeklinde sürüp giden bir ödeme planı uygulanır. Ariely ve ekibi katılımcıların “boşa çalışma” ve “değer üretme” olarak adlandırdıkları iki ayrı düzenekte kaç dolara kadar inceceklerini öğrenmek isterler. Boşa çalışma düzenğinde katılımcılar üretim işlemini aynı parçaları kullanarak yaparlar. Yani katılımcı robotu tamamladıktan sonra gözlemciye verir, gözlemci kontrol sonrasında robotu tekrar parçalara ayırır ve katılımcıya aynı robotu tekrar yapmayı isteyip istemediğini sorar. Değer üretme düzenğinde ise, gözlemci yapılan robotları parçalamak yerine arkasındaki rafa yerleştirir. Katılımcıya her bir robot için yeni parçalar verir.

Şimdi gelelim araştırmanın sonuçlarına: Boşa çalışma düzeninde çalışan katılımcılar ortalama 7,2 robot yaparlar. Ücret 1 doların altına indiğinde bu düzenekteki katılımcıların %80’i üretimi

bırakır. Değer üretme düzeneğinde ise, ortalama 10,6 robot üretilir. Katılımcıların %65'i ücret 1 doların altına düştükten sonra dahi çalışmaya devam eder.

Ayrıca deney sonrasında katılımcılardan yaptıkları işi değerlendirmeleri istenir. Boşa çalışma düzeneğindeki katılımcılar yapılan iş için ödenen ücreti yetersiz bulurken, değer üretme seçeneğindeki katılımcılar süreçten büyük keyif aldıklarını ifade ederler. Dikkat edin bu insanlar aslında çok da önemli bir şey yapmıyor, sadece lego parçalarını bir araya getiriyorlardı. Yaptıkları robotları rafta görmek dahi, keyif içinde çalışmalarını ve daha fazlasını, daha az ücret karşılığında üretmelerini sağlamıştı.

Bir başka deneyde ise katılımcılardan gün içinde yaptıkları işleri ayrıntılı olarak anlatmaları istendi. Ayrıca bu işlem sırasında beyin faaliyetleri fMRI cihazıyla izlendi. Katılımcılar yaptıkları önemli çalışmalardan bahsederken beynin mutluluk bölgesi olarak adlandırılan serebral kortekste aktivitenin arttığı gözlemlendi. Yani anlamlı işlerin zihinde canlandırılması dahi insanları mutlu etmeye yetiyordu. Peki ya tam tersi... Yani tüm gün boşa çalıştıklarını düşünen insanların beyinleri nasıl tepki veriyordu? Bu kişiler anılarını anlattıkları sırada, serebral kortekslerinde hiçbir aktivite gözlenmezken, sonrasında kanlarındaki kortisol düzeyinin önemli miktarda arttığı belirlendi. Deney sonuçları gün içinde boş şeylerle uğraşmanın başlı başına stres kaynağı olduğunu gösteriyordu.

Birkaç doz dopamin için çabalamak ve karşılığında hiçbir şey alamamak... Sanırım bu durumun verdiği acıyı en iyi, Yunan mitolojisinin önemli karakterlerinden biri olan Sisifos'un hikayesi açıklayabilir.²⁸ Sisifos erkek kardeşinin tahtını zorla ele geçirir, yolcuları ziyaretçileri öldürür, öz yeğenini baştan çıkartır. Ancak bunlarla kalmaz Zeus'u ele verir, yeraltı dünyasının iyi kalpli kraliçesi Peroshope'yi kandırır. Tanrılar bu açgözlü ve düzenbaz kralı çok ağır bir şekilde cezalandırmak isterler. Sonunda bir insana verilebilecek en büyük cezanın *"yarasız ve umutsuz çaba"* olduğuna karar verirler. Sisifos, koca bir kayayı sonsuza dek dik bir tepenin zirvesine çıkarma cezasına çarptırılır. Ancak bin bir güçlükte yukarı çıkardığı kaya her defasında, daha tepeyi aşmadan kendi ağırlığıyla aşağıya yuvarlanır. Yani Sisifos tüm gün çalışmasına rağmen hiçbir değer üretemez.



Peki ya iş dünyası ne durumda?

Talente International tarafından 2012 yılında yapılan araştırma sonuçları işyerlerinde beyaz yaka çalışanların %41'inin anlamlı bir şey üretmediklerini düşündüklerini gösteriyor. Yani neredeyse iki kişiden birini Sisifos benzeri cezalandırmayı sürdürüyoruz. Ancak bunu görmüyor, maaş ve işyerinin fiziksel şartlarında yapılacak iyileştirmelerle çalışanların motivasyonunun yükselmesini umuyoruz. Aynı durum kendimiz için de geçerli. Ne yaptığımızı, topluma nasıl bir katkı sağladığımızı sorgulamadan daha fazla kazanç, daha yüksek statü için çaba harcadığımız oluyor. Fakat bunların yalnız başına mutluluk kimyasallarını harekete geçirmeyeceğini unutuyoruz. Belki bu nedenle dıştan başarılı görülen pek çok kişi iç dünyasında büyük bir açlıkla boğuşuyor. Faydalı olma, değer yaratma, katkı sağlama açlığı.

Kural 5: Yapılan iş anlamlı olmalı, değer katmalı.

14.

İlkel çağlarda hayatta kalmanın temel kuralını hatırlayalım: Av için harcanacak kalori, avdan elde edilecek kalorigen fazla olmalı. Bunun için insanoğlunun tüm sistemleri enerji verimliliği üzerine kurulmuştur. Daha az çaba ile daha fazlasını elde etme arzumuz buradan gelir. Bu nedenle pek çok kişi piyangodan para kazanmayı hayal eder, mirasa konmayı ister, başarıya ulaşmanın kısa yollarını

arar. Peki bu stratejinin genel mutluluğumuzu olan etkisi nedir?

1940'lı yılların sonlarında piyasaya sürülen hazır kek karışımlarının sofralarda kendine güçlü bir yer edinmesi bekleniyordu, fakat olmadı. Ev hanımları sadece su eklemeyi gerektiren bu karışımları kullanma konusunda isteksiz davranıyorlardı. Bunun üzerine üreticiler kek karışımlarının tariflerini değiştirmeyi denediler. Kakao, üzümlü, tarçınlı gibi alternatif karışımları piyasaya sürdüler. Ancak bu çabalar da sonuç vermedi. O dönemde, Ernest Dichter adlı bir psikolog, piyasadaki ürünlerin işleri aşırı derecede basitleştirerek, kek hazırlamanın verdiği mutluluk ve gururu yok ettiğini ileri sürdü. Dichter'e göre hazır bir karışıma sadece su eklemek ev hanımlarını mutlu etmiyordu. Bunun üzerine Pillsbury firması kurutulmuş yumurta ve süttozunu karışımdan çıkardı. Artık karışıma suyun yerine taze süt, ayrıca yumurta ve yağ katmak gerekiyordu. Ne oldu dersiniz? Satışlar bir anda patladı. Çünkü ürün, ortalama mutfak becerisine sahip bir kadının, bir miktar çaba harcayarak hazırlayabileceği bir zorluğa ulaşmıştı.

Rolf Dobelli, Açık Düşünme Sanatı²⁹ adlı kitabında bu durumu "İKEA Etkisi" olarak tanımlıyor. Neden mi? Bilindiği gibi İKEA mobilyalarını monte edilebilir parçalar şeklinde satışı sunar. Mobilyaları satın aldıktan sonra;

a. Profesyonel yardım alırsınız,

b. Kutunun içinden çıkan talimatları izleyerek montajı kendi başınıza tamamlarsınız.

Araştırmalar montaj işlemini kendileri yapan müşterilerin, süreç sonunda profesyonel yardım alanlara göre daha mutlu olduklarını ve mobilyalarını daha çok sevdiklerini gösteriyor.

Özetle bir şey için çaba harcamak o nesneyi değiştirmez. Fakat bizim nesneyi elde etme süreci ve sonrasındaki hislerimizi etkiler. Harcadığımız çaba arttıkça, başarıyla gelen mutluluk da artar. Asıl çelişki de buradadır. İlkel beynimiz bir yandan bizi "en az çaba ile en fazlasını" elde etmeye teşvik eder. Diğer yandan çaba harcamadan elde edilen şeyleri "başarı" olarak nitelendirmez ve tetiklenen dopamin miktarını düşürür. Kısacası fabrika ayarlarımızla hareket etmek bizi mutsuzluğa sevk eder.

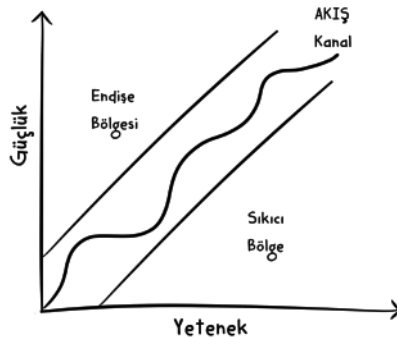
Kural 6: Kolay başarılarından uzak durun.

15.

Hazır kek ve İKEA örnekleri bize, mutlu olabilmek için çaba harcamamız, birtakım zorlukları aşmamız gerektiğini anlatıyor. Diğer yandan eşim bırakın hazır kek yapmayı, bu tür ürünlerin eve girmesine dahi izin vermez. İKEA'ya gelince, bundan yaklaşık beş yıl önce bir gardırop almıştım. Kurarken parçalandı. Çöpe atmak zorunda kaldım. O günden beri İKEA'nın önünden dahi geçmiyorum. Özetle eşim, hazır keklerle, yapımını çok basit bulduğu için ilgilenmezken, ben, montajını başaramadığım için İKEA mobilyalarından uzak duruyorum. Öyleyse mutluluk için bir şeyleri ne kadar zorlaştırmalıyız? Ya da bizi mutlu edecek zorluk derecesi ne olmalı?

Mihaly Csikszentmihalyi ve ekibi, bu sorulara cevap bulmak için plaza çalışanlarından, Dominikli keşişlere, Himalaya'lara tırmanan dağcılardan, Navajo çobanlarına kadar sekiz binden fazla kişiyle görüştüler.³⁰ Ayrıca bu insanlara günde on kez çalan bir çağrı cihazı dağıtarak, cihaz her çaldığında;

- (1) Kendilerini nasıl hissettiklerini,
- (2) O anda hangi zorluklarla karşı karşıya olduklarını,
- (3) Bu zorluklar karşısında yeteneklerini ne ölçüde kullandıklarını belirtmelerini istediler.



Ardından insanları, karşı karşıya oldukları zorluklar ve kullandıkları yetenek düzeyi temelinde üç kategoriye ayırdılar.

Buna göre insanlar; yaptıkları işin zorluğu yeteneklerinin al-

tında kaldığında SIKILIYORLAR, işin zorluğu yeteneklerini aştığında ise, ENDİŞE duymaya başlıyorlar. Bir de bu ikisinin arasında Csikszentmihalyi'nin AKIŞ olarak adlandırdığı kritik bir bölge bulunuyor. İşin zorluğu ile yeteneklerin örtüştüğü, insanların tüm potansiyellerini kullanabildikleri bir bölge. İşte yapılan işin en fazla keyif verdiği, hissedilen mutluluğun zirve yaptığı yer burası.

Csikszentmihalyi'ye göre insanlar bu noktada çalışırken yaptıkları işten başka hiçbir şey düşünmezler. Bir bakıma varoluşları askıya alınmıştır. Açlık ya da yorgunluk hissetmezler. Kimlik bilinçleri dahi yok olur.

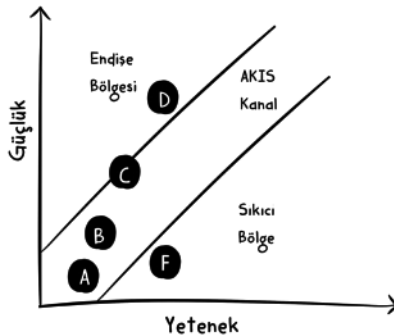
Bunları okurken yeğenimin bilgisayar oyunlarının başındaki hali aklıma geliyor. Evde yalnız kaldığı günlerde saatlerce bilgisayarın başından kalmayan, yorgunluk bir yana, yeme-içmeyi unutan, hatta günleri dahi karıştıran bir çocuğu zihninizde canlandırın. Zorlanmayacağınıza eminim. Çünkü günümüzde pek çok çocuk benzer durumda. Oyuna başladıklarında adeta kendilerinden geçiyorlar. Peki derslerine yarım saat dahi konsantre olmakta güçlük çeken bu çocuklar, nasıl oluyor da tüm dikkat ve enerjilerini sanal problemleri çözmek için harcayabiliyorlar? Oyun firmaları bu derece bağıllık yaratmayı nasıl başarıyorlar? Cevap basit: Zorluk – Yetenek dengesini kurarak. Dikkat edin tüm bilgisayar oyunlarının başlangıç seviyeleri oldukça basittir. Oyuna başlayan hemen herkesin başarının mutluluğunu yaşamasına izin veriler. Ayrıca oyuncu ustalık kazandıkça, yani yetenekleri geliştikçe oyunu zorlaştırırlar. Oyunları, seviyeler (level) şeklinde tasarlayarak, Zorluk – Yetenek dengesini korurlar ve oyuncuların AKIŞ bölgesinin dışına çıkmalarına izin vermezler. Böylece bilgisayarın başına oturan kişi kendine verilen sanal görevi başarmak için potansiyelinin sınırlarını zorlar. Elde edilen “zor başarılarla” tetiklenen yüksek miktarda dopaminin yarattığı mutluluk hissi, kişinin dış dünyayla ilişkisini kopartacak düzeye ulaşabilir.

Şimdi siz çocuğunuza böyle bir akış anındayken, ders çalışmak gibi onu stres bölgesine taşıyacak bir faaliyeti yapmasını söylerseniz nasıl bir tepki alırsınız? Çocuğunuz mantıksal olarak ders çalışması gerektiğini bilmesine rağmen, beyninin ilkel bölümünün buna izin vermeyeceğinden emin olabilirsiniz. Fiziksel olarak dersin başına otursa da, aklı sürekli oyunlarda olacaktır.

Öyleyse nasıl oluyor da bazı çocuklar her gün saatlerce ders çalışabiliyorlar? Bu çocukların sırrı da AKİŞ anını koruyabilmeleri. Diğer çocukların bilgisayar oyunlarında yaşadıkları başarı hissini, bu çocuklar matematik, fizik problemlerini çözerken yaşıyorlar. Dolayısıyla derslerde AKİŞ anını koruyabilen çocuklar başarılı olurken, diğerleri çalışma motivasyonunu kaybediyor, dopamin ihtiyacını oyunlar ile karşılamaya çalışıyorlar.

Aslında AKİŞ anını dersler dışındaki öğrenme süreçlerinde de yaşıyoruz. Herhangi bir konuda ustalaşabilmemiz için tüm bu süreç boyunca bu anı korumamız gerekiyor. Somut bir örnek vermek gerekirse; gitar çalmaya başladığım ilk günleri hatırlıyorum. Notaları bulmak, farklı tellere eş zamanlı vurmak... Gerçekten zor bir işti. Fakat bu zorluğu başardığımı hissediyordum. Özellikle gitar hocamın telkinleri kendimi bu konuda oldukça yetenekli hissetmemi sağlamıştı. Çıkardığım çatlak sesler dahi bana dünyanın en güzel melodisi gibi geliyordu. Gitarı elime aldığımda sanki farklı bir boyuta geçiyordum. Tüm benliğimi gitara aktarıyor, yeteneğimi adeta konuşturuyordum. Notalar sanki akıp gidiyor, zamanın nasıl geçtiğini anlamıyordum. Ancak dersler ilerledikçe karmaşık melodileri çalmakta güçlük çekmeye başladım. Bu duruma daha fazla çalışarak karşılık verdim. Ancak ne kadar çabalarsam çabalayayım sonuç alamadığımı gördüm. Bunun sonucunda bir başarısızlık endişesi içimi kapladı. Olmuyordu. Artık eskiden çaldığım basit melodilerden de hiç keyif alamıyordum. Ne olmuştu da bu duruma düşmüştüm?

İsterseniz Csikszentmihalyi'nin modeli üzerinden ilerleyelim:



Şekildeki A noktası gitara ilk başladığım anı temsil ediyor. Beceri düzeyim düşük olmasına rağmen, kolay melodiler üzerinde çalışıyorum. AKİŞ bölgesinde olduğum için yaptığım iş bana büyük keyif veriyor. Ancak zaman içinde melodiler zorlaşırken, becerilerim aynı hızda gelişmiyor. Ardından potansiyelim sınırağına geliyorum. D noktasına vardığımızda ise, ne kadar çalışsam çalışayım, yeni melodileri çalmayı başaramıyorum. Artık ENDİŞE bölgesindeyim ve gitar çalmak beni mutlu etmiyor. Burada iyi bildiğim basit melodileri çalmayı sürdürebilirim. Peki aynı şeyleri tekrar tekrar çaldığınızda ne hissedersiniz? Strese yol açmayacağı kesin, ancak kısa süre içinde F bölgesine düşeceğiniz için yaptığınız iş sizi sıkacak ve keyif vermeyecektir.

Csikszentmihalyi'nin modeli bize son derece basit fakat bir o kadar güçlü bir çerçeve sunuyor. Başardığımız ve kendimizi sürekli geliştirdiğimiz şeyler, AKİŞ anını koruyabildiğimiz için bize büyük keyif veriyor. Bugün iyi bir gitarist günde ortalama 5 saat gitar çalışıyor, bir olimpiyat sporcusu en az 8 saat antrenman yapıyor, nitelikli bir öğretim üyesi ise ortalama 6 saat okuyor/araştırıyor. Dışardan baktığınızda özellikle bu konularda pek de iyi değilseniz, bu süreler size çok uzun gelebilir. Hatta bu kişiler için üzülebilirsiniz. Fakat onlar yaptıkları çalışmalarda AKİŞ anını yaşadıklarından, kendilerini müthiş hissederler. Bu onların işlerine tutku ile bağlanmalarını, bunun sonucunda başarılı ve mutlu olmalarını sağlar.

Özetle bir işi yaparken kendimizi ne kadar iyi hissettiğimiz ya da ne ölçüde mutlu olduğumuz, karşı karşıya kaldığımız güçlük ve bu güçlüğü yenmek için potansiyelimizi ne ölçüde kullandığımıza bağlı olarak değişir. Dolayısıyla iş dünyasında da içsel başarıyı yakalamak ve bunun karşılığında yüksek miktarda dopamin tetikleyebilmek için yaptığımız işin güçlüğü ile sahip olduğumuz yetenekler arasında denge kurmamız gerekiyor. Aksi taktirde işlerin çok zor olması, bizde endişe ve kaygıya yol açacak, kolay olması ise, sıkıcılık yaratacaktır. Bu denge kurulmadığı sürece çalışma şartlarının iyileştirilmesi ya da ücret seviyesinin artırılması tatminsizliğimizi gidermeyecektir.

Bu çerçevede güçlük/yetenek dengesinin hem özel hem de iş hayatımızda mutluluğun ön şartı olduğunu söyleyebiliriz.

Mutsuzluk Tuzağı

16.

Buradaki temel hata insanların en fazla AKIŞ anında mutlu olmalarına rağmen yine de SIKICI bölgeye geçmeyi istemeleridir. Bu durum daha önce bahsettiğimiz enerji denkleminde kaynaklanır. Eğer bazı şeyleri kolayca elde etme imkânımız varsa çaba göstermeyi hemen bırakırız. Ancak bu şekilde elde edilen şeylerin sağlayacağı mutluluk oldukça sınırlıdır. Çünkü daha da önce vurguladığımız gibi ilkel beynimiz kolay elde edilen şeyleri “başarı” olarak tanımlamaz, değer vermez. Başarı yoksa dopamin de yoktur. SIKICI bölgeye geçmek kısa bir süre kendimizi iyi hissetmemizi sağlasa da, orta ve uzun vadede, işe yaramama, can sıkıntısı, boşluğa düşme gibi duygulara yol açacaktır.

Kamu sektöründeki çalışanların büyük bir bölümünün mutsuz olmalarının temel nedeni de budur. İnsanlar iş güvencesinin yüksek olduğu bu tür yerlerde çalışmayı isterler. Fakat işe girdikten kısa bir süre sonra her şeyden şikâyet etmeye başlarlar. Aslında şikâyetlerinin altında yatan gizli neden, çalışsalar da, çalışmasalar da aynı ücreti almalarıdır. Bunun sonucunda çaba göstermeyi bırakırlar, hayat rutinleşir ve beyin dopamin salgılamayı durdurur. Bu kişiler son derece iyi şartlarda görev yapmalarına rağmen bir türlü mutlu olmazlar.

İnsanlar benzer durumu emekliliklerinde de yaşarlar. Örneğin halamın, iş yaşantısı boyunca emekli olacağı günü iple çektiğini hatırlıyorum. Emeklilik sonrası bir süre Dünyayı gezdi. Uzun tatillere çıktı. Şimdi ise, “Çalışmak kadar güzel bir şey yokmuş” diyor. O yoğun olduğu günleri adeta mumla arıyor.

Dolayısıyla mutluluğumuzu koruyabilmek için;

1. Mutsuzluk tuzaklarına karşı dikkatli olmamız,
2. İşimizdeki zorluk/yetenek dengesini iyi kurmamız gerekiyor.

Bunu hem kendimiz hem de sorumlu olduğumuz çevreler için yapmalıyız.

Kural 7: AKIŞ anını koruyun.

17.

Bazı insanlar vardır, onlar için işyerinde olmak, evde olmaktan daha mutluluk vericidir. Bunun için gece geç saatlere kadar çalışırlar. Tüm sohbetleri iş üzerinedir. Tatile çıktıkları zamanlarda dahi işlerinden kopamazlar. Genelde işkolik olarak tanımlanan bu kişileri joy.ology literatüründe “Dopamin Bağımlısı” olarak adlandırıyoruz.

Bu tür kişiler için iş, eşsiz bir mutluluk kaynağıdır. Bu nedenle yaptıkları işe hayatlarındaki hemen her şeyden daha fazla değer verirler. Onlar için aile, akrabalar, arkadaşlar hep işten sonra gelir. Hatta kurdukları ilişkileri, işlerini geliştirmenin bir aracı olarak görürler. Michelangelo’dan, Albert Einstein’a, Vincent van Gogh’a kadar ünlü düşünür ve mucitleri incelediğimizde de dopamin bağımlılığının bilindik sonuçları ile karşılaşırız: Büyük başarılar, anti-sosyal bir kişilik yapısı, çalkantılı, iniş çıkışlarla dolu bir yaşantı, sonu intihara kadar gidebilen depresif bir ruh hali. Bu uç örnekler bir yana yakın çevremde dahi günde 16 saat çalışan arkadaşlarım var. Bu kişiler farkında olmadan kendi kendilerini bitiriyorlar.

Peki bu insanlar, işlerini yaparken yaşadıkları büyük mutluluğa rağmen, niçin bu tür olumsuzluklarla karşı karşıya kalıyorlar? Bunun iki temel nedeni var?

1. Dopamin bağımlılığı, Hedonik Çark³¹ olarak adlandırılan bir fasit döngüye neden olur. Bu teoriye göre, başarı için çalışan insanların, aslında bir çarkın üzerinde ilerlemeye çalışan mahkumlardan pek bir farkı yoktur. Çünkü;

a. Adımımızı attığımızda anda kendimizi iyi hissederiz (*İlerleme kaydetmek, bir şeyler başarmak iyi hissettirir*).

b. Fakat çarkın dönmesiyle birlikte yine aynı noktaya geliriz (*Mutluluk hissi uzun sürmez, bir süre sonra eski ruh halimize döneriz*).

c. Tekrar iyi hissetmek için bir adım daha atmamız gerekir (*Tekrar mutlu olabilmek için yeni başarılarla ihtiyaç duyarız*).

d. Tüm bu çaba bizi hiçbir yere götürmez (*Dopaminin verdiği mutluluk kalıcı değildir*).

e. Çarkı çevirmek gün gittikçe güçleşir (*İnsanlar gençlik yıllarını özlerler. Çünkü ilk iş, ilk araba, ilk ev büyük değişikliktir. Daha sonra bunların üzerine koyulabilecek şeylerin sayısı azalır*).



2. Yüksek derecede dopamin bağımlılığı, başta oksitosinin olmak üzere diğer kimyasalların devre dışı kalmasına yol açar. Bu durum özellikle başarıya ulaşmak için ailemizi, arkadaşlarımızı ihmal ettiğimizde yaşarız. Zaman içerisinde ilişkilerimiz zarar görür ve dopamin dışındaki kimyasalları tetikleme yeteneğimiz zayıflar. Burada iki seçenekle karşı karşıya kalırız:

a. İlişkilerimizi tekrar güçlendirmek. Bunun için ailemize arkadaşlarımıza zaman ayırmak.

b. Kendimizi tümüyle işe vermek.

Birinci seçenek her ne kadar mantıklı gözükse de insanlar genellikle ikinciye tercih ederler. Bu da onların dopamine olan bağımlılıklarını artırır. Zaman içinde tek bir kimyasalın esiri olurlar. Çok çalışmalarının nedeni onları mutlu edebilecek başka alternatiflerinin kalmamasıdır. Kısacası dışarıdan “başarılı” gibi görünen bu tür kişiler aslında acınacak haldedir. İşten ayrılma, emeklilik gibi durumlarda, tek mutluluk kaynakları olan dopamini kaybettikleri için bir anda boşluğa düşerler.

Dolayısıyla burada, dopamin deneyimini geliştirmek ile dopamin bağımlısı olmak arasında çok ince bir çizgi olduğunu belirtmekte yarar var.

Buna göre;

1. AKIŞ anında tetiklenen yüksek derecede dopamin, sağladığı mutluluğun yanı sıra birtakım riskleri de beraberinde getiriyor,

2. Söz konusu risklerden kaçınabilmemiz için diğer mutluluk kimyasallarını anlamamız ve her birinden elde edeceğimiz deneyimi nasıl geliştireceğimizi öğrenmemiz gerekiyor.

İsterseniz SEROTONİN ile devam edelim.

BEŞİNCİ BÖLÜM

Saygı Bekliyorum!

Serotonin: Kendini Beğenmişlik ve Kibir İş Başında



Bir şeyi başardığımızda tetiklenen dopamine kendimizi iyi hissetiriyordu. Bu başarı başkaları tarafından onaylandığında ise, saygı ve statü hormonu serotonin devreye girerek kendimizi muhteşem hissettirir. Alkışları, aferinleri, takdirleri, ödülleri birkaç doz serotonin için isteriz.

Ancak serotonin de, dopamine gibi bir takım riskler içerir. Markalar, dedikodu, yağcı takımı, antidepresanlar beyninizi kandırarak yapay bir saygınlık hissi yaratarak beyninizi aldatabilir. Bu yönüyle serotonin de tıpkı dopamine gibi ciddi bir bağımlılık ve duygusal tutarsızlığa yol açabilir.

Bu bölümde serotoninin tuzaklarına dikkat çekerken, serotonin kaynaklı mutluluğumuzu nasıl arttırabileceğimizi açıklamaya çalışacağım.

Bir şeyler başardığımızda elde ettiğimiz mutluluğun kaynağının dopamin olduğunu biliyoruz. Bu başarı başkaları tarafından onaylandığında ise serotonin olarak adlandırdığımız bir başka kimyasal devreye girer ve kendimizi muhteşem hissederiz. Serotonin statü kimyasalı olarak da bilinir. Çünkü insanların bizim başarılarımızı onaylaması aslında toplumsal statümüzü yükseltir. Eğer kendinizi diğer insanlardan daha başarılı, daha üstün hissediyor ve kendinizle gurur duyuyorsanız bu güzel duyguların nedeni serotonindir.¹

Serotoninin dopaminden temel farkı, başka insanların kabul ve takdirini gerekli kılmasıdır. Diğer bir ifadeyle serotonin, yalnız başımıza harekete geçirebileceğimiz bir kimyasal değildir.² Bunun için üzerimizdeki kıyafetten, tutum ve davranışlarımıza kadar bizi tanımladığını düşündüğümüz her şey ile diğer insanların dikkatini çekmeye, beğenilerini kazanmaya çalışırız. Bu durum hoşumuza gitmese de yapabileceğimiz pek bir şey yoktur. Çünkü ilkel beynimiz böyle çalışır.

Serotonin ile dopaminin ortak yönleri ise;

1. Her ikisini de tetiklemenin çok sayıda kısa yolu bulunmakta,
2. Her ikisi de ileri derecede bağımlılık yaratmaktadır.³

Dolayısıyla ilkel beynimizi kandırarak dopamin gibi serotonin de tetikleyebilir, mutluluğa kolay yollardan ulaşabiliriz. Fakat bu yaklaşım bizi fena halde hüznü ve kedere sürüklemeye olasılığını bünyesinde barındırır. Söz konusu olumsuzluğun üstesinden gelmenin en iyi yolu ise, bu gizemli kimyasalı anlamaya çalışmak olacaktır.

1.

Havaalanına erken gelmişti. Bekleme salonu kalabalık değildi. Şaşırtıcı bir sakinlik vardı. “Tatildendir” dedi kendi kendine. Biraz yürüdükten sonra henüz kontuarların açılmadığını gördü. Beklemekten başka çaresi yoktu. Sağ tarafındaki koltuklara doğru yöneldi. Boylu boyuna uzanmış uyuyan bir adam ile çocuğunu emziren bir kadının arasında geçtikten sonra bir anda oturmaktan vazgeçti. Bu sahne ona eski fakirlik günlerini hatırlatmıştı. Eski derken daha üç yıl olmuştu iyi para kazanmaya başlayalı. Ancak geçmişi geride bırakmak, bu metal koltuklarda saatlerce aç aç oturduğu günleri unutmak istiyordu. Aslında şimdi de karnı tok değildi. Lounge’da ziyafet çekerim düşüncesiyle bir şey yemeden çıkmıştı evden. Metal koltuklar üzerinde aç bir şekilde bekleme düşüncesi dahi sinirlerini bozdu. “Neden bu havaalanında CIP için ayrı bir giriş yok?” diye söylendi. Neyse ki kontuarlar açılıyordu. Hemen valizini teslim etmek istedi. Ancak içinden bir ses, “biraz ağırdan al” diyordu, “ne o görmemiş gibi?” O sırada kontuarlara doğru koşanları görünce yine eski günlerini hatırladı. Ardından yüzündeki gerginlik yerini alayıcı bir tebessüme bıraktı. Çünkü acele etmesine gerek yoktu, biraz sonra sağdaki business kontuardan valizini verip, CIP Lounge’ye geçiş yapacaktı. Beş on saniye daha bekledikten sonra dayanamadı, yavaş yavaş ilerlemeye başladı. O yürürken önündeki iki kişi business kontuara yanaştı. Üçüncü olacaktı, “sorun değil, fazla sürmez” diye düşündü. Kırmızı halının üzerine çıktı beklemeğe başladı. Bu sırada diğer yolcuları inceliyordu. İlk sırada altmış yaşlarında yabancı uyruklu bir adam vardı. Görevliyle İngilizce konuşuyordu. Oldukça salaş giyimliydi ve doğrusu business kontuara hiç yakışmıyordu. Neyse ki önündeki kadın oldukça şıktı. Kıyafetinden varlıklı biri olduğu anlaşılıyordu. “Yalnız seyahat ettiğine göre mutlaka bir şirketin sahibi ya da tepe yöneticisidir” diye düşündü. Kadının valizleri adeta konuşuyordu. Bir anda çizik içindeki valizleri ilişti gözüne. Kendini ezik hissetti. Bu düşünceler içindeyken sıranın ilerlemediğini fark etti. Bir terslik vardı. Salaş giyimli adamın işi her nedense bitmek bilmiyordu. Bu arada ekonomi kontuarları boşalmıştı. Sinirlenmeye başladı. O sırada yan kontuardaki görev-

linin sesini duydu. “Buradan alabilirim”. Önündeki kadına baktı. Kadın telefonla konuştuğundan durumun farkında değildi. Bir an yan tarafa geçmeyi düşündü. Ancak kırmızı halıdan inemedi. Bu sırada görevli tekrar seslendi “Buradan alabilirim efendim”. Başını başka tarafa çevirdi, ardından meşgul gözükmek için telefonuyla oynamaya başladı. Neyse ki çok geçmeden adamın işi bitti. Kadın birkaç adım atarak biletini uzattı. O hala yandaki görevli ile göz göze gelmemek için diğer tarafa bakıyordu. Çok şükür kadının işi uzun sürmedi. Valizini business kontuara teslim ettikten sonra hızlı adımlarla güvenlik kontrolüne doğru ilerledi. “Umarım başka aksilik çıkmaz” diye söylenmeye başladı. Kontuarda yaşananlar kendini değersiz hissetmesine yol açmıştı. Bu basit olayın moralini bu denli bozmasına anlam veremedi. Lounge’daki ortamı ve yemekleri düşünmeye çalıştı. Fakat olmuyordu, üzerindeki gerginliği bir türlü atamıyordu.

2.

Peki havaalanında yiyeceği 20 dolarlık yemeğin hesabını yapan insanlar, iki üç saat sürecek yolculukta uçağın ön sıralarında oturabilmek için niçin yüzlerce dolar fazladan öderler? Ya da loungede keyif sürmek varken niçin uçağa herkesten önce gelirler? Bagajlarını yan kontuara verip geçmek varken niçin o kırmızı halıdan bir türlü inemezler?

Çünkü havayolu onlara beş santim geniş koltuk, bedava yemek ve portakal suyundan fazlasını verir. Havaalanına farklı bir kapıdan girerken, bagajlarını vermek için kırmızı halının üzerine çık-tıklarında damarlarında serotonin molekülleri dolaşmaya başlar ve kendilerini muhteşem hissederler. Bu öyle bir duygudur ki daha fazlasını isterler. Bunun için loungede rahat rahat oturmak yerine herkesten önce uçağa koşarlar. Sahnedeki bir sanatçı gibi önde yerlerini alırlar. Yanlarından geçen ekonomi sınıfı yolcuların bakışları onlara üstünlüklerini hissettirir. Hele tanıdık birine rastlarsa... İşte o zaman bir serotonin patlaması yaşanır. Kısa bir hâl hatırdan sonra o kişiyi arka koltuklara doğru göndermenin vereceği hazıyla ölçülemez.

Tabi bunları dillendiremeyiz. Çünkü modern toplumlarda se-

rotoninin verdiği mutluluğu konuşmak yasaklanmıştır. Pek çok kişi bu gerçekle kendisi dahi yüzleşemez. Ancak herkes bir diğerinde bu motivasyonu görür. Buna rağmen kendini bu gerçekten soyutlamaya çalışır.

3.

Eşitlik, Aydınlanma Çağından bu yana insanoğlunun temel öncelikleri arasında yer aldı. Irk, din, milliyet gibi unsurlara bağlı eşitsizlikleri ortadan kaldırmak için kanlı mücadeleler verildi, ihtilaller, savaşlar yapıldı. Bu süreç içinde krallıklar, imparatorluklar tarihe karıştı ve “Bütün insanların özgürlüğü, onur ve haklar bakımından eşitliği” İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi ile güvence altına alındı. Daha eşit bir dünya için, sivil toplum örgütlerinden, hükümetlere kadar her düzeyde çabalar günümüzde de sürüyor.

Peki, tüm bu eşitlik söylemlerine rağmen, niçin bireysel düzeyde diğerlerinden daha güzel, daha zeki, daha başarılı olduğumuzu kanıtlamaya çalışıyoruz? Yüksek statüye duyulan karşı konulmaz arzunun kaynağı ne? Niçin diğerlerine üstünlük kurabilmek için yanıp tutuşuyoruz? Yoksa eşitliği kendimiz için değil, başkaları için mi istiyoruz? Sanırım bu soruların cevabını da yine ilkel beynimizde aramalıyız.

4.

İlkel dünyada insanların kötü günler için para biriktirme imkanları yoktu. Bunun için bugünün ekstra enerjisini yarın hayatta kalmalarını sağlayacak sosyal güce çevirdiler. Böylece her birinin hiyerarşi içindeki statüsü tanımlandı. Aslında bu planlı bir oluşum değildi. Her bir birey kimden korkması, kime güvenmesi gerektiğini öğrendi ve hiyerarşik yapı bu şekilde gelişti.

Güç, çeviklik, hız gibi fiziksel özellikleriyle ön plana çıkan bireyler avın en iyi yerlerinden alma, istedikleri eşi seçme hakkına sahip oldular. Ayrıca av sırasında arkada kalıyor, ilk teması için düşük statülü bireyleri yolluyorlardı. Bu şekilde sadece güçlü olanlar hayatta kalıyor ve kalıtsal özellikleri bir sonraki kuşağa aktarılıyordu.

Dolayısıyla insanoğlu hayatta kalmasını sağlayacak yapıyı serotonin ile kurmuş, yine serotonin sayesinde zayıf genleri ayıklayarak neslini bugünlere taşımayı başarmıştı.

Günümüzde mantığımız bize insanlar üzerinde üstünlük kurma çabasının iyi bir şey olmadığını söylese de, ilkel beynimiz için sosyal statü yaşamsal önemini hala sürdürmektedir. Örneğin Game of Thrones'u izlerken Cersei Lannister'ın sinsi planlarını, entrikalarını, acımasız kararlarını onaylamayabilirsiniz.⁴ Çünkü mantığımız bu eylemlerin doğru olmadığını, savunduğunuz tüm değerler ile çeliştiğini söyler. Fakat ilkel beyniniz her ne pahasına olursa olsun onun gücünü korumasını ister ve statüsünü kaybetmesinden rahatsızlık duyar. Cersei'nin yüzlerce kişiyi canlı canlı yakarak tekrar eski güç ve statüsüne kavuşması bu nedenle izleyiciyi mutlu eder.

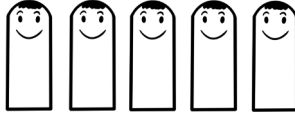
5.

Yüksek statü başkaları tarafından önemsenme, değerli insan muamelesi görmenin ötesinde bize para, özgürlük ve rahatlık vererek yaşantımızı kolaylaştırır. Yüksek statülü insanlar günümüzde de kaynaklara öncelikli erişim hakkında sahiptirler. Burada kaynak dendiğinde, kamu hizmetlerinden bedelsiz yararlanmak, havaalanındaki özel bekleme salonlarını kullanmak, konserleri ön sıradan izlemek, restoranlarda iyi masaya oturmak gibi oldukça geniş bir yelpaze akla gelmelidir.

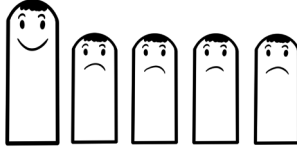
Şimdi bu sayılanların sizin için önemli olmadığını söyleyebilirsiniz. Hatta restoranlarda iyi masa kapmak için çabalayan insanların aptalca davrandığını düşünebilirsiniz. Çünkü oturulan yerin ölüm kalım meselesi olmadığını bilirsiniz. Fakat ilkel beynimiz olaya bu denli rasyonel yaklaşmaz. Sosyal statünüzü sürekli kontrol eder ve en küçük bir olumsuzluk durumunda dahi alarm verir. Bu nedenle siz iyi bir masa bulamadığınız anda olayı farklı görmeye başlarsınız. Burada vereceğiniz tepki masanın konumunun sağlayacağı fonksiyonel faydanın ötesindedir. Kenara atılmanın, önemsenmemenin, adam yerine konmamanın yaratacağı statü endişesi, bir anda tüm benliğinize hâkim olacak, kayıplarınızı telafi etme düşüncesi her şeyin önüne geçecektir. Kısacası mantığın yerini bir anda duygular alacak, başta önemsiz gördüğünüz gelişmeler sizi “pire için yorgan yakabilecek” bir ruh haline taşıyacaktır.

6.

Ayrıca statü endişesini hissetmemiz için mutlaka birilerinin bizi küçük düşürmesi, görmezden gelmesi ya da bizim aptallık yapmamız gerekmez. Bizim ile ilgili hiçbir olumsuzluğu olmadığı durumlarda dahi, eşdeğer gördüğümüz insanlardan birinin belli bir özelliğiyle ön plana çıkması aynı endişeyi yaratarak bizi tepki göstermeye zorlar. Örneğin boyumuz kısaysa ve bizimle aynı boyda insanlarla yaşıyorsak, bu konuda herhangi bir sorgulamaya girmeyiz.



Ancak gruptaki diğer insanlardan biri biraz uzayacak olsa, ilkel beynimizi hemen alarm vermeye başlar ve bir anda anlam veremediğimiz bir tatminsizlik ve kıskançlığın pençesine düşeriz. Oysa bizim boyumuzda bir milimetre dahi kısalma olmamıştır.⁵



Statümüzü tanımlarken kendimizi genellikle referans gruplarla karşılaştırırız. Referans aldığımız bu kişiler genellikle birlikte büyüdüğümüz insanlar, iş arkadaşlarımız, dostlarımız olur. Kendimizi başarılı görebilmemiz için bu insanlardan daha iyi bir pozisyonda olmayı arzularız. Diğer yandan bu kişilerin başarıları, görece konumumuzu zayıflatacağından, bizde ciddi bir endişe yaratır. Ancak toplum bu tür bir endişeyi hoş karşılamadığından, hislerimizi açıkça ifade edemeyiz. Benzer durum referans gruptaki insanların yaşadıkları olumsuzluklar için de geçerlidir. İlkel beynimiz statümüzü güçlendirecek bir gelişmeyi hemen serotoninle ödüllendirir. Ancak başkasının acısından mutluluk duymak kabul edebileceğimiz bir durum değildir. Bunun için hislerimizi gizlemeye çalışır ya

da “timsah gözyaşları” dökmeye başlarız.

“Bu anlatılanlar benim için geçerli değil” dediğinizi duyar gibiyim. Evet siz farklı olabilirsiniz. Fakat eğer dikkatli bakarsanız, bu motivasyonu çevrenizdeki pek çok kişide görebilirsiniz. Bunun için şimdi sizden beş çayı için bir araya gelmiş bir grup kadını hayal etmenizi istiyorum. Ev sahibi çayları dolduruyor, diğerleri birbirlerinin halini hatırlını soruyorlar. O sırada kadınlardan biri oğlunun üniversitedeki başarılarından bahsetmeye başlıyor. Çocuğun katıldığı yarışmaları, kazandığı bursları, aldığı ödülleri anlatırken anlıyor. Böyle bir tablo karşısında diğer kadınlar sizce nasıl bir tepki gösterirler?

a. Aralarında yaptıkları konuşmaları ve uğraştıkları işleri keserek kadını can kulağıyla dinlemeye başlarlar.

b. Her bir başarının detayını öğrenmek için kadını soru yağmuruna tutarlar.

c. Yüzlerindeki zoraki gülümseme ile dinliyormuş gibi yaparlar.

d. Cep telefonlarıyla oynamaya ya da kendi aralarında sohbet etmeye başlarlar.

e. Evin hanımına yardım etmek, lavaboya gitmek gibi mazeretlerle ortamı terk ederler.

Evet hangi seçenek?

Şimdi aynı kadının başarılı oğlunu değil de, kocası tarafından aldatılan kızının hikayesini anlattığını düşünün. Tepkiler nasıl olurdu? Kadınlar anlatılanlara karşı ilgisiz mi kalırlardı? Yoksa en ince detayı öğreninceye kadar olayı deşmeyi sürdürürler miydi?

Burada insanların “başarılarını görmezden gelmeliyiz”, “acılarından keyif almamız” falan demiyorum. Sadece sosyal karşılaştırma yapma ve üste çıkma konusundaki evrimsel dürtülerimize dikkat çekiyor ve bu konudaki farkındalığımızı geliştirmemiz gerektiğini vurguluyorum.

İsterseniz şimdi bu dürtünün kaynağını ve sosyal yaşantımıza olan etkilerini daha yakından inceleyelim.

7.

Sosyal statünün özgüven üzerindeki rolünü daha iyi kavrayabilmek için sizi bir grup Amerikalı araştırmacı tarafından gerçekleştirilen bir deneyi değerlendirmeye davet ediyorum.⁶ Araştırmacılar hayvanat bahçesindeki bir goril grubunun liderini aynalı bir camın arkasına yerleştirirler. Bu sayede grup üyeleri camın arkasını göremezler. Alfa goril ise, durumun farkında olmadığından onları etkilemek için her zaman yaptığı rutin güç gösterilerini sürdürür. Diğer gorillerin bu gösterilere tepkisiz kalmaları başta onu çileden çıkartır. Hareketlerini sertleştirir, camı yumruklar, çığlıklar atar. Ancak hiçbir gorilin onu takmaması birkaç gün içinde özgüveni tamamen yok eder. Öyle ki cam kaldırıldıktan sonra dahi gruptaki hiçbir gorile üstünlük taslayamaz. İtilip kakılan, silik bir karakter haline gelir.

Adam Smith “The Theory of Moral Sentiments”⁷ eserinde bu durumu şöyle özetlemektedir: “Zengin adam servetinin keyfini sürer çünkü aslında o servet dünyanın ilgisini ve beğenisini beraberinde getirmektedir. Tam aksine yoksul adam yoksulluğundan utanç duyar çünkü yoksulluk onu insanlığın görüş alanının dışına itmiştir. Yoksul adam evden işe işten eve giderken kimse onu fark etmez. Dışarıda kalabalığın içinde yürümesi ya da hiç dışarı çıkmadan kendi ininde yaşaması hiçbir şeyi değiştirmez. Her iki durumda da silikliğin görünmezliğin içindedir. Zengin adam bütün dünyanın gözleri önündedir. Herkes ona bakmaya can atar. Her lafı her hareketi ilgiyle karşılanır”.

Yukarıdaki deney ve tahliller, kendimize güvenebilmemiz için başkalarının onayına ihtiyacımız olduğunu gösteriyor. Bu durum canınızı sıkabilir. Fakat hoşlansak da, hoşlanmasak da ilkel beynimiz bu şekilde çalışır. Biri bizim hakkımızda güzel şeyler söylediğinde tetiklenen serotonin kendimizi muhteşem hissettirirken, dışlanma ile birlikte gelen kortisol yaşantımızı alt üst edebilecek azılı bir endişe yaratır. Bu durumu William James, The Principles of Psychology⁸ adlı eserinde; “Eğer bir cezalandırma yöntemi olarak suçlunun serbest bırakılması ama toplum üyelerinin onun yüzüne

bile bakmaması ve onu tümüyle dışlaması gibi bir yol keşfedilmiş olsaydı ve bu fiziksel olarak mümkün kılınsaydı, bu yöntemden daha zalimce bir cezalandırma olamazdı” şeklinde açıklamaktadır.

Böyle bir ceza mümkün olmasa da başarısızlık modern dünyada pamuk ipliğine bağlıdır. En küçük bir hata dahi sonumuzu hazırlayabilir. Bunun için çaptan düşmek yani bir daha serotonin tetikleyememek düşüncesi bizi yiyip bitirecek kadar zararlı ve azılı bir korku salar içimize... Bu kimyasal hakkında hiçbir bilgi sahibi olmasak da bu endişeyi içten içe hissederiz. Bir arkadaşımızın bizi görmezden gelmesi, telefonumuza geri dönmemesi, hatta sosyal medyadaki paylaşımlarımıza ilgisiz kalması dünyamızı karartabilir. Serotonin tetiklendiği sürece kendimizle gurur duyarken, yokluğunda kendimize olan saygımızı kaybederiz.

Bunun için ömrümüz boyunca diğer insanlara değerli bir varlık olduğumuzu anlatmak için çabalar dururuz. Onları dikkatini çekmek için adeta yanıp tutuşuruz. Bu nedenle övgüler, alkışlar, takdirler bizim için büyük önem taşır. Her ne kadar “Başkasının benim hakkında ne düşündüğü hiç önemli değil” desek de, bizim hakkımızda konuşan birini saatlerce pür dikkat dinleyebiliriz.

Serotonin Kısayolları

8.

Tüm bunları okuduktan sonra insanın aklına “Şu serotoninini elde etmenin kısa bir yolu yok mu?” sorusu geliyor. Tabi ki var. Ve tıpkı dopaminde olduğu gibi, serotonin için de bu kısa yolları yoğun bir şekilde kullanıyoruz.

Peki nedir bunlar? İsterseniz en masumu ile başlayalım.

Dedikodu

Aslında dedikodu tüm dinlerde yasaklanmış ve en büyük günahların arasında yer almıştır. Buna rağmen çok az insan bu yasağı dikkate alır. Çünkü dedikodu, tetiklediği yüksek miktarda serotonin ile tarif edilmeyecek bir mutluluk verir. Abarttığımı mı düşünüyorsunuz? Lütfen çevrenizdeki insanları gözünüzün önüne getirin.

Aralarında diyet yaparak zayıflamayı başaranlar var mı? Sigarayı bırakanlar? Alkolü bırakanlar? Bu sorulara muhtemel cevabınız “Evet” olacaktır. Peki dedikoduyu bırakabilen bir insana rastladınız mı? Doğrusu ben rastlamadım.

Şimdi şöyle bir senaryoyu gözünüzün önüne getirin. Orta büyüklükteki bir aile şirketi. Öğle saatleri. Patron odasına sinirli bir şekilde giriyor. Ardından sekreterine telefon ederek üretim şefinin hemen yanına gelmesini istiyor. Üretim şefi odaya girdikten sonra içeriden bağırış ve hakaretler duyuluyor. Sizce üretim şefi odadan çıktıktan sonra yapacağı ilk iş ne olabilir? Evet, en yakın çalışma arkadaşının yanına giderek hemen patronun dedikodusunu yapmaya başlayacak, onun ne kadar dar görüşlü, bilgisiz aynı zamanda kaba bir olduğunu ileri sürecektir. Muhtemelen arkadaşı da onu destekleyecek, patron denilen bu adamın bırakın koca şirketi yönetmeyi iki tavuğu bile güdemeyeceğini söyleyecektir.

Aslında yapılan sohbet ne anlatan ne de dinleyen için yeni değildir. Aynı şeyler defalarca konuşulmuştur. Peki insanlar neden bir kişi hakkında aynı şeyleri söylemekten ve dinlemekten bıkmazlar? Çünkü yapılan dedikodu, seilmeyen patronun itibarını zayıflatma çabasından başka bir şey değildir. Burada itibarın gerçek anlamda zayıflayıp zayıflamadığını önemi yoktur. Çünkü ilkel beyin aradaki farkı ayırt edemez. Böyle bir sohbeti duyduğunda yüksek miktarda serotonin tetikleyerek, dedikodu yapanlarda geçici bir ferahlama sağlar.

Ya diğer çalışanlar? Doğal olarak onlar da olan bitenler hakkında hemen dedikoduya başlayarak, ortaya çıkan bu serotonin tetikleme fırsatını değerlendirirler.

Şimdi “İki sohbetin tetikleyeceği serotoninden ne çıkar?” diyebilirsiniz. Dedikodu ile gelen mutluluğu küçümsemeyin. Araştırmalar dedikodunun SSRIs olarak adlandırılan ortalama bir anti-depresan kadar serotonin tetiklediğini gösteriyor.⁹

Tüm bunları okuduktan sonra dedikodunun insanı rahatlatığı için iyi bir şey olduğu sonucuna varabilirsiniz. Aslında işin tehlikeli yanı da burası. Neden mi? Şimdi istediğiniz an avuç avuç tüketebileceğiniz bir antidepresana sahip olduğunuzu hayal edin. Ve bu antidepresana çocuk yaşlarda başladığınızı ve yıllarca hiç ara vermeden kullandığınızı düşünün. Sonra biri geliyor size bunun

kötü bir şey olduğunu söylüyor. Bu alışkanlığı kolay kolay bırakabilir misiniz?

Maalesef çok zor, hatta imkânsız...

Özetle dedikodu oldukça sinsi bir alışkanlık. Başlangıçta bize ciddi bir rahatlama ve mutluluk sunmasına rağmen orta ve uzun vadede, sosyal ilişkilerimizde, itibarımızda ciddi tahribat yaratıyor, kendimize olan saygımızı yok ediyor. Ayrıca diğer kısa yollar gibi mutluluk kimyasallarının doğal akışını bozuyor. Böylece bizi “gerçek mutluluktan” uzaklaştırıyor.

Yağcı Takımı

Danışmanlığa başladığım ilk yıllar. Bir aile şirketini yeniden yapılandırıyorum. Tüm yöneticiler ellerinden geldiğince bana destek oluyorlar. Sadece Murat isimli bir yönetici asistanıyla sürekli çatışma halindeyim. Çünkü ben tepe yönetime düzeltilmesi gereken problemleri anlatmaya çalışırken, Murat sürekli pembe bir tablo çiziyor. Bu da beni zor duruma duruma düşürüyor. Bir gün dayanamadım ve CEO ile yaptığım ikili görüşme sırasında “Murat’ın sürekli yalan söylediğini ve yönetimi yanlış yönlendirdiğini” ifade ettim. CEO bana gülümseyerek bir bakış aktıktan sonra “Biliyorum” dedi “Yalan söylüyor. Fakat çok güzel yalan söylüyor”.

Evet bu tür insanların samimi olmadıklarını bilsek dahi onları hep yanımızda istiyoruz. Çünkü bu kişiler adeta bir mutluluk fabrikası gibi çalışıyorlar ve en zor durumlarda bile serotonin tetikle-memizi sağlayarak bizi rahatlatıyorlar. Mutlu anlarımızda ise, sağla-dıkları ek serotoninle mutluluğumuzu bir kat daha arttırıyorlar. Bu tür insanları başkalarına yağcılık yaparken gördüğümüzde büyük rahatsızlık duysak da, bizi yağlamaya başladıklarında “hayır istemiyorum” demekte güçlük çekiyoruz.

Markalar

Günümüzde markalar tüketicilere ‘kendi ürün ve hizmetlerini’ kullandıkları zaman hayallerindeki insana dönüşecekleri mesajını

veriyorlar. İnsanlar her ne kadar bu mesajlardan etkilenmediklerini söyleseler de, çok az kişi markaların büyüğü dünyasından kendini soyutlayabiliyor. Bunun sonucunda bir şampuan kullandığında tüm erkeklerin kendisini beğeneceğini düşünen kızlar ile bir parfüm ile kızları peşinden koşturacağına inanan erkeklerin olduğu bir dünya ortaya çıkıyor. Bir ünlünün giydiği takım elbise markasını satın alan kişi, kendini o ünlü gibi popüler ve havalı hissetmeye başlıyor. İnsanlar markalı ürünler kullanabilmek, yeni çıkan bir cep telefonunu satın alabilmek, ikinci, hatta üçüncü çantaya sahip olabilmek için çevrelerinden borç alabiliyor ya da kredi kartı limitleriniz zorlayabiliyorlar. Dikkat edin tüm bu satın almaları ihtiyaç duydukları için değil sadece başkalarının beğenisini, kabulünü, onayını kazanmak için yapıyorlar.

Özetle marka ürünlere, bize kısa yoldan “statü”, “prestij” ve “toplumsal güç” hislerini yaşattığı için, yani sadece birkaç doz serotonin uğruna dünyanın parasını ödüyoruz. Ürün ve hizmetin fiyatını da, sağlayacağı fonksiyonel fayda değil, tetikleyeceği serotonin miktarı belirliyor.¹⁰

Sosyal Medya

Fast Company yazarlarından E.B. Boyd, serotoninini Facebook’un gizli sosu olarak tanımlıyor.¹¹ Boyd’a göre Facebook’un muhteşem başarı öyküsünün arkasında, o küçük beğeni butonuyla birlikte tetiklenen serotonin var. Ancak artık bu büyüğü sosun gizli olduğunu söylemek oldukça zor. Çünkü beğen butonunu kullanmayan sosyal medya platformu neredeyse kalmadı.

Peki sosyal medya kullanımını bir bağımlılık olarak nitelendirebilir miyiz? ABD’deki internet kullanıcıları günde 1,7 saati sosyal medya başında geçiriyorlar. Bu kullanım süresi Türkiye’de 2,5 saat, Brezilya’da 3,3 saat, Filipinlerde 3,7 saate kadar çıkıyor. Şimdi bir anket yapsak ve insanlara niçin sosyal medyada vakit geçirdiklerini sorsak, sanırım “arkadaşlarımı izlemek, statümü kontrol etmek, beğeni toplamak, egomu tatmin etmek” gibi cevaplar alamayız. Bunun yerine muhtemelen “bir şeyler öğrenmek, arkadaşlarımla yazışmak” gibi daha rasyonel cevaplar gelecektir. Oysa bunları Facebook’un kurulduğu 2004 yılından önce de yapmak mümkündü.

Fakat internet kullanımı günlük bir saati bile bulmuyordu. Bugün pek çok kişi cep telefonunu bir an bile yanından ayıramıyor. Evin içinde odadan odaya geçerken dahi cep telefonunu bırakamıyor. Her paylaşım sonrasında, ortalama beş dakikada bir beğeni kontrolü yapıyor. Şimdi “birkaç beğenin pek fazla serotonin tetiklemeyeceğini” düşünebilirsiniz. Eee ne diyelim “Akmasa da damlar”.

Antidepresanlar ve Kokain

Antidepresanlar ve kokainin verdiği yapay mutluluk son derece aşikâr. Bunun için burada fazla detaya girmeyeceğiz. Sadece teknik olarak ifade etmek gerekirse, SSRI yani Seçici Serotonin Geri Alım İnhibitörü olarak adlandırılan antidepresanlar, serotoninin geri emilimini yavaşlatırlar. Böylece sistemdeki serotonin miktarı artar. Kokain de, benzer bir etki yaratarak dopamine ilave olarak, serotonin miktarının da yükselmesine yol açar.¹²

9.

Şimdi hemen aklınıza “Kısa yoldan mutlu olmanın nesi kötü?” sorusu gelebilir. Sayalım. Serotonin kısayolları;

1. Yüksek derecede bağımlılık yaratır,
2. Verdikleri mutluluk hissi geçicidir,
3. Aynı hissi tekrar yaşayabilmek için her seferinde daha fazlası (daha fazla iltifat, daha fazla beğeni, daha yüksek doz...) gerekir,
4. Yarattığı sanal dünya bizi gerçeklerden uzaklaştırır,
5. Uzun vadede sağlığını ve sosyal ilişkilerimize ciddi zararlar verir.

Örneğin sosyal medya üzerinden kurulan ilişkilerin ne kadarının gerçek, paylaşımlarınız hakkında yapılan beğeni ve yorumların ne kadar samimi olduğunu düşünüyorsunuz? Yaklaşık 5 bin Facebook arkadaşım var. Bunların %95’ini yolda görsem tanıyacağımı sanmıyorum. Ayrıca pek çok kişinin, paylaşımlarımın içeriğini dahi okumadan beğen butonunu tıkladığını ve abartılı yorumlar yaptığını düşünüyorum.

Sizin de benzer bir durumda olduğunuza eminim.

Ancak tüm bunları bilmemize rağmen sosyal medyanın çekiciliğine karşı koyamıyor, serotoninle gelen mutluluk hissini yaşamak istiyoruz. Modern yaşamın sorunlarıyla boğuşurken, birilerinin övgü dolu yorumlarıyla moral buluyoruz. Belki de gerçeklerden bir an olsun uzaklaşmak, yarattığımız sanal dünyada yaşamak hoşumuza gidiyor. Bunun sonucunda yavaş yavaş bağımlı hale geliyor, zamanımızın önemli bir kısmını sosyal medya başında geçirmeye başlıyoruz. Fakat o da ne? Beğenilerden, paylaşımlardan aldığımız keyif zaman içerisinde azalıyor. “Sosyal medyanın da tadı kaçtı” demeye başlıyoruz. Neden mi? Çünkü zaman içinde “*Serotonin Eşiğimiz*” yükseliyor. Yani aynı miktarda serotonin tetikleyebilmek için daha fazla beğeniye, daha abartılı iltifat ve yorumlara ihtiyaç duyuyoruz. Örneğin Facebook kullanmaya başladığınız ilk günlerde 30 beğeni almak sizi mutlu ederken, bir süre sonra bu beğeni sayısı canınızı sıkmaya başlar. 30 beğenin altında kaldığınız durumlarda ise, kimlerin beğenip, kimlerin beğenmediğini kontrol etmek istersiniz. Hatta zihninizde “Arzu neden beğenmedi? Yoksa geçen gün yaptığım yoruma mı bozuldu?” gibi senaryolar oluşur. Kendinize sürekli olarak “Saçmalama, kendine gel!” deseniz de, bu olumsuz düşüncelerden kurtulamazsınız. Ta ki beğeni sayısı 40'lara, 50'lere ulaşıncaya kadar. Böyle bir durumda neşeniz tekrar yerine gelir. Sosyal medya size daha hoş görünmeye başlar. Tabi kısa bir süre için...

Bu çerçevede “Serotonin Eşiği”ni, beynimizin serotonin tetiklemeye başladığı nokta olarak tanımlayabiliriz. İlkel beynimiz bu noktayı sürekli yükselterek bizi gelişmeye, daha iyisi için çabalamaya zorlar. Önce 30, sonra 50, sonra 100 beğeni... Böylece serotonin tetiklemek gitgide güçleşir.

Hollywood yıldızlarının şöhretleri sona erdiğinde depresyona girdiklerini duyarız. Bu durum pek çok kişiye mantıksız gelir. Lüks malikanelerinde, bolluk içinde yaşayan bu insanların mutsuzluğuna anlam veremezler. Oysa sorun, joy.ology bakış açısından son derece nettir. Yılar süren yoğun ilgi pop yıldızlarının, aktörlerin serotonin eşiklerini oldukça yükseltir. Kendilerini yüzlerce hatta binlerce kişinin karşılmasına alışmış insanlar, popülerliklerinin azalmasıyla birlikte serotonin tetiklemekte güçlük çekmeye başlarlar.

İlkel beyin sürekli daha fazlasını istediği için sahip oldukları onları mutlu etmeye yetmez. Ortaya çıkan serotoninin açığını uyuşturucu ya da haplarla telafi etmeye çalışırlar. Ardından sonu belli olmayan kısır bir döngünün içinde bulurlar kendilerini. Biz de hayranı olduğumuz ünlülerin intihar haberlerini okuduğumuzda olaylara bir türlü anlam veremeyiz.

Benzer durum siyasetçiler, patronlar ve üst düzey yöneticiler için de geçerlidir. Bu kişiler konumları gereği çevrelerinden saygı ve itaat beklerler. Beklentileri karşılandıkça tetiklenen serotonin kendilerini harika hissetmelerini sağlar. Ancak ilkel beyin çok geçmeden serotonin eşikliğini yükselterek, bu kişileri daha yüksek statü için çalışmaya zorlar. Bunun sonucunda daha fazla saygınlık elde etmenin yollarını aramaya başlarlar. Fakat işleri büyütme ya da terfi etmek hiç de kolay değildir. Tam bu sırada “Yağcı Takımı” devreye girerek aradaki serotonin açığını tamamlar. Yağcılar söz ve davranışlarıyla yöneticilerinin kendilerini olduğundan daha değerli hissetmelerini sağlarlar. Peki ya sonrası? Övgü daha fazla övgü ihtiyacını doğurur. Serotonin eşikliğini eskisinden daha hızlı bir şekilde yükselmeye devam eder. Bir süre sonra bu kişilerin egoları tavan yapar ve kendilerinin kusursuz olduğunu düşünmeye başlarlar. Ancak bu düşünceyi destekleyecek somut ve güçlü kriterleri yoktur. Görüntüyü korumak temel öncelikleri haline gelir. Verecekleri en küçük açık sonrasında çaptan düşeceklerini, ilgiyi kaybedeceklerini hissederler. Bu nedenle en küçük eleştirileri dahi kabul edemezler. Sert tutumlarıyla, son derece hassas ve kırılgan hale gelmiş ruh hallerini gizlemeye çalışırlar. Ayrıca kişilikleri adeta hava kaçıran bir balona dönüşmüştür. Bunun sonucunda övgüye her zamankinden daha aç hale gelirler. Çok geçmeden çevrelerinde yağcı takımından başka kimse kalmaz. Veee övgüden başka hiçbir konuda yeterlilikleri olmayan bu insanların kontrolüne girerler.

10.

Mantığımızla hareket edebilseydik işler böyle olmazdı şüphesiz. İnsanların bize yönelik eleştirilerine bu denli kafaya takmazdık. Yüzümüze görmeleri ya da arkamızdan konuşmaları bizi böylesine etkilemezdi. Yine bizim için söylenen güzel sözlere bu denli bağımlı

olmazdık. Kendimize yönelik görüşlerimiz her şeyin önünde gelirdi. Bizi değerlendirme ve kim olduğumuzu söyleme hakkını çevremizdeki insanlara vermezdik. Fakat hoşlansak da, hoşlanmasak da biz buyuz. Beynimiz böyle çalışıyor. Hiç değilse artık;

1. Kolay mutlulukların sürdürülebilir olmadığını,

2. Modern dünyanın karmaşası içerisinde bocalayan beynimizin zaafalarını suiistimal etmenin bedelinin çok ağır olacağını öğrendik.

Kısacası artık neleri yapmamamız gerektiğini biliyoruz. Şimdi gelelim yapmamız gerekenlere...

Serotonin Deneyimi

11.

Einstein bir gün üniversite dışında yapılacak bilimsel bir toplantı öncesinde dosyalarını hazırlamaktadır. Einstein'ın laboratuvar kıyafetlerini çıkarmadığını fark eden asistanı toplantı için daha iyi bir şeyler giymesini önerir. Einstein bu öneriye, "Boşver... Nasılsa bizi kimse tanımıyor" cevabını verir. Ardından zaman içerisinde Einstein'ın ünü yayılır. Yine bir başka toplantı öncesi asistanı Einstein'ın üzerindeki laboratuvar kıyafetlerini fark eder ve "Hocam böyle mi gideceksiniz?" diye sorar. Einstein bu sefer "Boşver... Nasılsa bizi tanıyan tanıyor" cevabını verir.

Sosyal statümüzü ne belirliyor? Sahip olduğumuz bilgi, yarattığımız değer, topluma sağladığımız katkı mı? yoksa Kolumuzdaki saat, kullandığımız araba, yemek yediğimiz restoran mı? Sağlıklı bir serotonin deneyimi ve sürdürülebilir bir mutluluk için öncelikle bu ayrımı yapmalıyız.

Kural 1: Diğer insanların size niçin değer vermeli? Neyle hatırlanmak istiyorsunuz? Statü mücadelesine girişmeden önce bu soruları cevaplandırın.

12.

Jose Mujica... Ya da bilinen lakabıyla Pepe... Kendisi Uruguay'ın eski Devlet Başkanı. Köhne bir çiftlikte yaşayan ve maaşının büyük

bölümünü yoksullara bağışlayan bir adam: Güvenliğini Manuela adlı üç ayaklı bir köpek sağlıyor. Çiftlik evinde kalıyor. Karısıyla birlikte tarlada çalışıyor... Modern dünyanın yol açtığı serotonin bağımlılığını ve sonuçlarını şu şekilde özetliyor; “Gereksiz ihtiyaçlarla koskoca bir dağ yarattık. Bir şeyler satın alıyoruz sonra çöpe atıyoruz. Aslında boşa harcadığımız şey hayatlarımız. Çünkü bir şeyler satın aldığımızda ödemeyi parayla yapmıyoruz. Yaşamımızdan para kazanmak için harcadığımız zaman ile yapıyoruz. Aradaki fark ise şu: Hayatı satın alamazsınız. Hayat akıp gider. Ve hayatınızı boşa harcayıp özgürlüğünüzü kaybetmek korkunç bir şeydir.”

Bugün insanlara “Para mı? Özgürlük mü?” sorusunu yönelttiğimde “Her ikisi de” cevabını alıyorum. Çünkü para ile gelen zenginliğin bizi özgürleştireceğine inanıyoruz. Diğer yandan yaşamdan beklentilerimiz arttıkça ve elde ettiklerimizle yetinmediğimiz sürece ne kadar para kazanırsak kazanalım kendimizi zengin hissedemeyeceğimizi göremiyoruz.

Jean-Jacques Rousseau bundan yaklaşık 250 yıl önce kaleme aldığı “İnsanlar Arasında Eşitsizliğin ve Temelleri Üzerine Konuşma”¹³ adlı eserinde zenginliği şu şekilde tanımlar: “Zenginlik illa ki çok şeye sahip olma anlamına gelmez. Zenginlik sahip olmak istediğimiz şeylere sahip olmaktır. Paramızın yetmediği bir şeyi istediğimizde fakirleşiriz, kaynaklarımız ne olursa olsun. Ve elimizdekilerle yetinebiliyorsak zenginleşiriz, sahip olduklarımız ne kadar az olursa olsun.”

Bugün bundan yaklaşık yüz yıl önce, yarınından habersiz bir şekilde tarlasını sürerek hayatını kazanmaya çalışan dedelerimizin hayal bile edemeyecekleri bir zenginlik ve bolluğa sahibiz. Ancak bu bolluğa rağmen “daha fazlası” için amansız bir mücadele veriyoruz. Bu da bizi insanlık tarihinde benzeri görülmemiş bir mutsuzluğa doğru sürüklüyor.

Peki ne yapmalıyız?

Harvard psikoloji profesörü William James’e göre “Daha fazlası için çabalarırken mutsuz olmamamızın temel nedeni, yaptığımız işe bütün gururumuzu ve kendimize duyduğumuz saygıyı yüklememizdir. Bunun için hedefe ulaşamamak bizde yıkıma sebep olur. Neyin zafer neyin yenilgi olduğunu belirleyen koyduğumuz hedeflerdir. Burada beklentilerdeki artışlar, hayal kırıklığına uğrama ris-

kini de arttırır.”¹⁴ Bu nedenle köyde yaşlı maaşıyla geçinen bir çiftçi, boğazdaki yalısında yaşayan bir iş adamından daha mutlu olabilir. Hatta iş adamı büyük üzüntü ve acılar içinde ölebilir. Oysa köydeki çiftçinin hayal bile edemeyeceği imkanlara sahiptir.

Dolayısıyla önümüzde iki seçenek var: Ya hedeflerimizi sürekli yükselterek dopamin ve serotonin bağımlılığını kamçılایacağız ya da beklentilerimizi kontrol altına alacağız.

Kural 2: Beklentilerinizi gözden geçirin ve Mujica’nın ifadesiyle “hayata yer açın”.

13.

Şimdi bir diploma töreni hayal edin. Kızınızın üniversiteyi birincilikle bitiriyor ve arkadaşları adına bir konuşma yapacak. Siz ve eşiniz için en ön sıradan yer ayrılmış. Tören rektörün açış konuşmasıyla başlıyor. Siz sabırsızlıkla kızınızın kürsüye çıkmasını bekliyorsunuz. Çok geçmeden kızınızın ismi okunuyor. Kızınız öğrencilerin arasındaki yerinden kalkarak emin adımlarla sahneye doğru yürümeye başlıyor. Beyninizin o anda tetiklediği serotonin sizde inanılmaz bir gurur ve mutluluk hissi yaratıyor. Kızınız konuşmasının sonunda size, eşinize ve öğretmenlerine teşekkür ediyor. Bu sırada hem kızınızın hem de sizin damalarındaki serotonin zirve yaparak aranızdaki bağı bir kat daha güçlendiriyor. Törenden sonra kızınızı kucaklamak ve başarısında emeği geçen insanlarla tanışmak, konuşmak istiyorsunuz. Daha önce hiç görmediğiniz bu kişileri kendinize adete eski bir dost kadar yakın hissediyorsunuz.

Hımmmm. Burada bir terslik var. Şu ana kadar verilen örneklerde sürekli olarak serotonin ayrıştırıcı yönünü vurgulamıştı. Evet, insanların rekabet halinde olduğu geleneksel yapılarda, birilerinin öne geçmesi, diğerlerinin kendilerini başarısız hissetmelerine yol açıyordu. Peki ya rekabetin yerini iş birliğinin aldığı çalışma ortamları oluşturabilirsek? O zaman tıpkı mezuniyet töreninde olduğu gibi başarılar birleştirici bir rol oynayabilir mi? Serotoninin geleneksel işlevini tersine çevirebilir miyiz?

Neden olmasın? Stephen R. Covey Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı eserinde bu yaklaşımı “Kazan/Kazan” olarak adlandırıyor.¹⁵ Co-

vey'e göre Kazan/Kazan her türlü insani etkileşimde sürekli olarak karşılıklı yarar anlayışında olan bir zihniyeti temsil etmektedir. Kazan/Kazan çözümlerin tüm taraflar için yararlı ve tatmin edici olmasını öngörür. Kazan/Kazan yaklaşımının temelinde bolluk zihniyeti yatar. Yani ortada herkese yetecek kaynak olduğu düşüncesi. Oysa çoğu kişi bunun tam tersi olan Kıtlık Zihniyeti ile hareket eder. Kıtlık Zihniyetindeki insanlar şöhret ve başarıyı diğer insanlarla paylaşmakta zorluk çekerler. Birisi başarı kazandığında kendilerinden bir şey alınmış gibi hissederek. Öte yandan bolluk zihniyeti, derin bir kişisel değer ve güvenlik duygusundan kaynaklanır. İtibarın, şöhretin, başarının ve kazancın paylaşılmasıyla sonuçlanır.

Kural 3: Kazan-Kazan bakış açısıyla hareket edin.

Tüm bunları söylemenin yapmaktan çok daha kolay olduğunu farkındayım. Serotonin deneyimini¹⁶ geliştirmek için göstereceğiniz çaba, bu kimyasaldan kaynaklanan iniş çıkışları azaltır. Fakat tamamen ortadan kaldırmaz. Öte yandan belli limitler içinde olduğu sürece bu tür iniş çıkışların hayatımızı zenginleştireceğini dahi söyleyebiliriz. Özellikle inişe geçtiğimizde yardımımıza koşacak, serotonin açığını kapatacak kimyasallar varsa.

Evet ENDORFİN ve OKSİTOSİN'den bahsediyorum.

Şimdi isterseniz en zor anlarımızda bize güç veren, kendimizi iyi ve güvende hissetmemizi sağlayan, sağlığımızı koruyan ve mutluluğumuzu her geçen gün arttıran bu iki kimyasalı mercek altına alalım.

ALTINCI BÖLÜM

Evet, İyi Hissediyorum

Endorfin: Acıyla Gelen Mutluluk



Maratoncular, o kan, ter, göz yaşı arasında kas ağrılarını azlatan, kendilerini yenilmez hissettiren, hatta onlar için zaman algısını yok eden yüksek bir haz yaşarlar. Eğer ağır spor yaptysanız benzer bir deneyimi siz de yaşamış olabilirsiniz. Peki, bu haz nereden geliyor ve insanları kilometrelerce koşmaya ya da spor salonunda saatlerce ağırlık kaldırmaya nasıl teşvik ediyor?

Egzersiz, vücudumuza morfin benzeri bir etki yapan endorfin kimyasalının salgılanmasını sağlar. Endorfinin temel işlevi fiziksel acıyı maskeleyektir. Ayrıca, endorfin sadece fiziksel acıyı maskeleyerek kalmaz, aynı zamanda kanımızdaki kortizol seviyesini azaltarak bizi duygusal olarak da iyi hissettirir.

Bu bölümde, endorfin salınımı sonrasında beynimizde ve bedenimizde meydana gelen değişiklikleri gözden geçireceğiz. Bölüm tamamladığınızda, egzersiz gibi yaşam kalitemizi tümüyle değiştiren bir aktivitenin, niçin yeterince gündeme getirilmediğini düşüneceksiniz. Cevabını hemen vereyim. Çünkü, egzersizi şışleyerek satmak mümkün değil.

Bilgisayarın başındaydı. Şirkette tamamlayamadığı raporun üzerinde çalışıyordu. Ancak gece saat neredeyse on olmasına rağmen hiç ilerleme kaydedememişti. Zihnindekileri bir türlü organize edemiyordu. Gün içinde olanlar sağlıklı düşünmesini engelliyordu. Toplayamıyordu kafasını. Başına gelenleri hak etmediğine inanıyordu. Yardım ettiği, dost bildiği insanların kazığını yemişti. “Böyle olmamalıydı” diyordu kendi kendine. Nasıl da küçük düşmüştü patronun önünde. Bir de bu rapor çıkmıştı. Ne olduğunu anlamadan eline sıkıştırıvermişlerdi. Yarın iyi bir sunum yapamazsa ne olurdu Allah bilir... Yoksa bir planın parçası mıydı tüm bu olanlar? Onu işten attırmak mı istiyordu birileri? “Yok” dedi, “bu rapor benim için çocuk oyuncağı, niyetleri kötü olsaydı başka bir şeyle gelirlerdi karşıma”. Sonra kızdı kendine, “eğer kafanı toplayamazsan bu çocuk oyuncağı sonun olacak”. Zihnindeki aptalca endişelerden kurtulmaya, tüm dikkatini rapora vermeye çalıştı. Fakat başaramadı. Her şey adeta birbirine geçmişti. En basit cümleleri bile kurmakta güçlük çekiyordu.

Bilgisayar başındaki bu kıvranış bir süre daha devam etti. Ardından birden ayağa kalktı. Dışarı çıkıp hava almayı düşündü. “Yarım saatlik yürüyüş iyi gelir” diye mırıldandı. Sonra “koşsam daha iyi” diye aklından geçirdi. Evliyken hep öyle yapardı. Eşiyle ne zaman kavga etseler, hemen kendini dışarı atar, sıkı bir koşunun ardından ancak kendinde gelebilirdi. Sonrasında boşanmışlardı. Gülümseyerek “aynı şey burada da olmasın” dedi kendi kendine. Aslında üzerinde eşofmanları vardı. Zaman da ilerliyordu. Zaten bir şey yazamıyordu. Daha kötüsü ne olabilirdi ki? Hemen spor ayakkabılarını giyerek dışarı çıktı. Hafif tempoyla sahile doğru koşmaya başladı. Ancak zihnini yoran düşüncelerden bir türlü kurtulami-

yordu. O sırada uzaktaki meyhanenin ışıkları gözüne ilişti. Güzelce kafayı çekmek, her şeyi unutmak istedi. Sonra kendini evin yolunu dahi bulmayacak sarhoş bir halde meyhaneden çıkarken hayal etti. “Kimsenin beni bu duruma düşürmesine izin vermeyeceğim” dedi ve süratini arttırdı. Derin derin nefes alarak kovmaya çalıştı zihnindeki olumsuzlukları. Ama olmadı. Bağırarak geliyor içinden, vazgeçti, ne yararı olacak ki? Biraz daha hızlandırdı adımlarını. Bir süre sonra bir rahatlama hissetti. Kendiliğinden, hiçbir özel çaba harcamadan oluştu bu his. Sorunları hala zihninde dursalar da, eski etkileri yitirdiler. Artık baskı altında hissetmiyordu kendini. Zihni berraklaştı. Bir anda rapor geldi aklına. “Bu anı kaçırmamam lazım” dedi kendi kendine. Hemen en yakındaki kafeteryaya girdi. Garsondan kâğıt kalem istedi ve aklındakileri yazmaya başladı. Çok geçmeden dört dosya kağıdını doldurmuştu. Artık eve dönüp bunları bilgisayara aktarabilirdi. Kuş gibi rahatlamıştı. İçini başarmanın verdiği mutluluk sardı. Kafeteryadan dışarı attı kendisini. Bir süre yürüdü, sonra tekrar koşmaya başladı eve doğru.

1.

Sinirlerimiz bozulduğunda, içimizdeki sıkıntıyı bir türlü dışarı atamadığımız anlarda, genellikle bir şeyler atıştırarak rahatlamayı seçeriz. Bu gibi durumlarda büyükçe bir dilim pasta ya da ağdalı bir baklava iyi gelir. Bir diğer seçenek alışveriş olabilir. Özellikle markalı ürünlerin satın almanın vereceği mutluluk bizi adeta farklı bir boyut taşır. Ancak ne var ki bu güzel hisler uzun sürmez. Sıkıntının şiddetini azaltabilmek için tekrar buzdolabına doğru yönelir ya da kredi kartının limitini zorlamaya başlarız. Pişmanlık duyacağımızı bilmemize rağmen bir türlü kendimize hâkim olmayız.

Oysa daha iyi bir alternatifimiz var. Depresyon dönemlerinde, ilkel beynimizin “bir şeyler yap” çağrısına yüksek kalorili gıdaların tetikleyeceği dopamin ya da alışverişle birlikte gelen serotonin ile karşılık vermek zorunda değiliz. Emin olun tempolu bir yürüyüş ya da hafif bir koşu sonrasında tetiklenecek endorfin kendinizi çok daha iyi hissetmenizi sağlayacaktır. Çünkü fabrika ayarlarımız, stres anında toplanan enerjinin karşı karşıya kalınan tehdit ile savaşmak ya da kaçmak suretiyle tüketilmesini öngörür.¹ İlkel beyin, içerideki

enerji kullanılmadığı sürece alarm durumunu korur ve bizi daha fazla enerji depolamaya sevk eder. Stres sonrasında yapılan egzersiz ise, bu fasit döngüyü kırdığı için büyük bir rahatlama sağlar ve bizi stresin zararlı etkilerinden korur.

Finansal kriz döneminde, çok zor günler yaşayan bir dostuma günde iki kez yarımşar saat yürümesini önermiştim. Tavsiyeme uydu. Hatta yürüyüş süresini bir saate çıkardı. Ardından bir spor salonuna üye oldu. Kendi ifadesiyle, bir şeyler yeme ihtiyacı duyduğu anda yürüyüşe çıkıyordu. Bu tercih krizi, sağlık sorunları yaşamadan, hasarsız bir şekilde atlatmasını sağladı. Peki ya sonrası? Spor hayatının vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Artık sadece stres yarattığı baskıyı hafifletmek için değil, aynı zamanda zihnini açmak, daha sağlıklı düşünebilmek, kendini daha iyi ve mutlu hissetmek için yürüdüğünü söylüyor.

2.

Sizin de çevrenizde benzer hikayelerin yaşandığını tahmin ediyorum. Egzersiz ile hayatları değişen insanların hikayeleri... Yoksa tam tersi mi söz konusu? Yani sürekli spor yapmaktan bahseden, ancak her defasında bunu erteleyen, başladığı egzersiz programlarını yarıda bırakan, büyük bir hevesle spor salonlarına abone olan fakat buralara hiç uğramayan insanların hikayelerine mi şahit oluyorsunuz? Peki siz hangi gruba dahilsiniz?

Pek çoğumuz birinci grupta yer almak istememize rağmen bunu bir türlü başaramayız. Çünkü egzersizi genellikle kilo vermenin, şekle girmenin bir aracı olarak görürüz. Fakat bu tür değişimler zaman aldığı ve ciddi bir efor gerektirdiği için, kısa sürede motivasyonumuzu kaybederiz. Bangor Üniversitesinden, David K. Inglewdeu'nin 252 ofis çalışanı üzerinde gerçekleştirdiği araştırma sonuçları da, kilo vermek ve daha iyi bir görünüme sahip olmak için yapılan egzersizlerin uzun sürmediğini gösteriyor.² Dolayısıyla bir iki kilo vereceğim diye kendimize işkence etmek yerine, egzersizi eğlence haline getirmeyi, kendimizi daha iyi hissetmek için egzersiz yapmayı denemeliyiz.

Tabi böyle bir değişim için öncelikle zihnimizde egzersiz - sağ-

lık - mutluluk ilişkisini kurmamız gerekiyor. Ancak bunun hiç de kolay olmadığının farkındayım. Çünkü egzersiz dendiğinde pek çoğumuzun aklına “acı yoksa, fayda yok” denklemi geliyor. Gerçek fayda için sınırları zorlamamız gerektiğini düşünüyoruz. Buna bağlı olarak, hafif tempolu yürüyüş ya da koşuların sağlayabileceği yararları küçümsüyor, bu tür çabaları gereksiz buluyoruz. Ancak egzersizi hayatımızın bir parçası haline getirmek istiyorsak öncelikle bu düşünceyi terk etmemiz gerekiyor. Çünkü haftada sadece üç dört gün yapacağımız yarımşar saatlik yürüyüşlerle mutluluğumuz önündeki dar boğazları aşarak, hayal ettiğimiz yaşantıyı kurmamız mümkün.

İkna olmadınız mı?

Bu bölümde paylaşıacağım bilimsel araştırma sonuçlarının egzersize olan bakış açınızı değiştireceğini umuyorum.

3.

Öncelikle “Egzersiz, mutluluk ve sağlığımız üzerinde *ne kadar* etkili?” sorusuna cevap arayalım. Bunun için Duke Üniversitesinden James Blumenthal’ın, depresyon tedavisinde, antidepresanlar ile egzersizin etkilerini karşılaştırmalı olarak incelediği araştırmanın sonuçlarını sizlerle paylaşmak istiyorum.

James Blumenthal ve ekibi, düzenli egzersizin depresyon üzerindeki etkilerini tanımlamak için yaptıkları çalışmada, 156 depresif hastayı üç gruba ayırdılar. Ardından ilk gruba altı hafta süreyle Zoloft olarak adlandırılan S.S.R.I. grubu bir antidepresan tedavisi uygulandı. İkinci grup, ilaç tedavisi yerine haftada üç kez kalp atışlarını %75-%85 oranında arttıracak yürüyüş ya da jogging programlarına tabi tutuldu. Üçüncü gruba ise, ilaç tedavisi ve egzersiz programı bir arada uygulandı. Peki ya sonuçlar? Her üç gruptaki hastaların hemen hemen tümünde belirgin oranda iyileşme gözlemlendi ve hastaların yaklaşık yarısı taburcu edildi. İlk bulgular düzenli egzersizin, depresyon tedavisinde en az antidepresanlar kadar etkili olduğunu gösteriyordu.

Blumenthal ve ekibi uygulanan tedavilerin uzun vadeli etkilerini görmek için taburcu olan hastaları altı ay sonra tekrar ince-

lemeye aldılar. Sonuçlar, Blumenthal için dahi oldukça şaşırtıcıydı. Zoloft grubundaki hastaların %38'i tekrar tedaviye başlarken, egzersiz yapanlar için bu oran %8 olarak gerçekleşmişti. Evet, düzenli egzersiz, antidepresan tedavisine göre yaklaşık dört kat daha iyi sonuç vermişti.³

Peki ya Zoloft dışındaki diğer antidepresanlar? Bu soruya cevap verebilmek için, Andreas Broocks liderliğindeki bir grup Alman araştırmacı, Clomipramine olarak adlandırılan farklı bir antidepresanla, egzersizin etkilerini kırk altı kişiden oluşan bir hasta grubu üzerinde on hafta boyunca test ettiler. Elde edilen sonuçlar düzenli egzersizin Clomipramine tedavisinden daha etkili olduğunu gösterdi.⁴

Tekساس Üniversitesi Tıp Okulu Ruh Hastalıkları Araştırma Programı direktörü Madhukar Trivedi ise, yaklaşık dört ay süresince antidepresan tedavisi uygulanan ve hiçbir gelişme göstermeyen 17 hastayı egzersiz programına soktu. Bunlardan dokuzu programı yarıda bıraktı. Pek çoğumuzun yaptığı gibi. Ancak programı tamamlayan sekiz hastadan beşi tümüyle iyileşerek taburcu oldu. Burada sayılar küçük olmasına rağmen sonuçlar çığır açıcıydı. Evet egzersiz, antidepresan tedavisinin yetersiz kaldığı bir noktada ciddi bir iyileşme sağlamıştı.⁵

Trivedi 2011 yılında aynı çalışmayı bu sefer 126 hasta üzerinde tekrarladı. Bu kapsamda en az iki aydır S.S.R.I. türevi ilaçlar kullanan ve hiçbir ilerleme kaydedemeyen hastaları egzersiz programına soktu. Dördüncü ayın sonunda bu hastaların %29,5'u tümüyle iyileşerek tedavi oldular.⁶

Şimdi bu çalışmaların kontrollü şartlar altında yapıldığını gerçek hayatta işlerin farklı yürüdüğünü düşünebilirsiniz. Bu endişeyi ortadan kaldırmak için isterseniz iş dünyasından örneklerle devam edelim.

2004 yılında Leeds Metropolitan Üniversitesinden akademisyenler bir şirketteki çalışanları gün boyunca izlediler. Ayrıca her iş günü sonunda çalışanlardan, gün içinde meslektaşlarıyla neler yaşadıkları, işleri zamanında tamamlayıp tamamlayamadıkları ve kendilerini nasıl hissettiklerine ilişkin soruları cevaplandırmalarını istediler. Araştırma kapsamındaki 210 çalışanın %65'i spor yaptıkları günlerde bu üç kategorinin tümünden daha yüksek puan aldılar.

Diğer bir ifadeyle çalışanlar egzersiz sonrasında, meslektaşlarıyla daha sağlıklı ilişkiler kuruyor, zamanı daha iyi kullanıyor, daha az stresli oluyorlar ve öğle vakti enerji harcamalarına rağmen kendilerini daha az yorgun hissediyorlardı.

Bir başka çalışmada ise, araştırmacılar Amerika Birleşik Devletleri, Fransa ve Kanada'daki 82 tıp merkezindeki 2000'den fazla kalp hastasını bir yıldan fazla süre takip ettiler. Bunlar içinden haftada 90-120 dakika süreyle egzersiz programına katılanların, bu tür bir programa katılmayanlara göre daha az depresyon belirtisi gösterdiği anlaşıldı.⁷

Küresel şirketlerin yıllık faaliyet raporlarını incelediğimizde ise, egzersiz yapan çalışanların daha az sağlık sorunu yaşadığını görüyoruz. Örneğin düzenli egzersiz programı başlatan Nortern Gas Şirketi viziteye çıkma oranının %80 azaldığını iddia ediyor. General Elektrik'te yapılan bir diğer araştırma, fitness kulübüne üye olanların viziteye çıkma oranlarının %27 azalırken, üye olmayanların %17 arttığını gösteriyor. 1990'ların sonunda Coca-Cola tarafından yayınlanan bir raporda ise, şirketin egzersiz programlarına katılan çalışanların sağlık harcamalarının, katılmayanlara göre 500 dolar daha düşük olduğunu belirtilmişti.⁸

Tüm bunlara ilave olarak, Finlandiya'da 3400 kişiyi kapsayan oldukça geniş bir araştırma sonuçları, egzersiz yapan kişilerin diğerlerine daha az endişeli, daha az depresif, daha az sinirli olduklarını gösteriyor. Almanya'da ise yaklaşık 20 bin kişi üzerinde bir başka araştırma düzenli egzersiz yapanların kendilerini daha mutlu hissettiklerini ve hayattan daha fazla zevk aldıklarını ortaya koyuyor.⁹

Şimdi baştaki sorumuza geri dönebiliriz: "Egzersiz, mutluluk ve sağlığımız üzerinde *ne kadar* etkili?" Araştırmalar bize;

a. Düzenli egzersizin depresif insanların dahi mutlu olmalarını sağlayacak derecede etkili olduğunu,

b. Egzersiz yapan insanların kendilerini iyi hissetmenin yanında, daha az sağlık sorunları yaşadıklarını gösteriyor.

Peki ya zihinsel performansımız?

4.

Egzersizizin zihin açıcı etkisi yeni bir bilgi değil. Temelleri yüzlerce yıl öncesine dayanıyor. Örneğin, Nietzsche dış mekânda yürüyüş yapmayı hayatın bir lütfu olarak görüyordu. Hava ve kırılgan sağlığı müsaade ettiği tüm zamanlarda kendini dışarıya atar ve yürüyüş sırasında aklına gelen fikirleri kısa kısa not alırdı. Yürüyüşe olan inancını, Putların Alacakaranlığı eserinde, “Hareketsiz bir yaşam Kutsal Ruh’a karşı işlenmiş gerçek bir günahıdır. Yalnız yürürken akla gelen fikirlerin bir değeri vardır” şeklinde ifade etmektedir.

Aristo ise, derslerini öğrencileriyle birlikte bahçede yürüyerek tartışarak yapardı. Temelleri Aristo tarafından atılan ve Yunan felsefesinin dört büyük okulundan biri olarak bilinen Peripatetik Okul (*peripatetik: gezici, seyyah, göçmen*) adını bu yürüyüş pratiklerinden almıştır. Ayrıca Aristo ve öğrencilerinin, ders dışında da, düşünme, fikir geliştirme eylemlerini yürüme sırasında yaptıkları biliniyor.¹¹



Son dönemde gerçekleştirilen araştırmaları incelediğimizde de, elde edilen sonuçların, Aristo’nun pratikleriyle tam bir uyum içinde olduğunu görüyoruz. Ayrıca bu çalışmalar, düzenli egzersizin zihinsel performansımız ve beyin sağlığınıza olan etkisinin göz

ardı edilemeyecek bir boyutta olduğunu anlamamızı sağlıyor. Şimdi isterseniz bu çalışmaları genel hatlarıyla gözden geçirelim.

5.

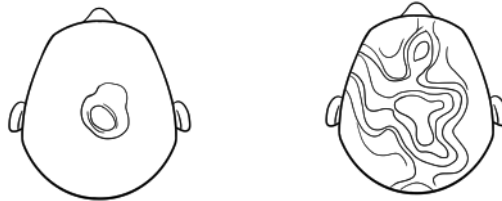
Egzersiz hafızaya olan etkilerini ölçmek için İrlandalı araştırmacılar bir grup kolej öğrencisine basit bir test uyguladılar. Öğrencilere önce üzerinde yirmi farklı insanın vesikalık fotoğrafı ve ismi bulunan slaytlar gösterildi. Ardından slaytlardaki isim bölümleri kapatıldı ve öğrencilerden ilgili kişilerin isimlerini hatırlamaları istendi.

Testin ikinci aşamasına geçmeden önce öğrencilerin yarısı kondisyon bisikletleri üzerinde yoruluncaya kadar egzersiz yaptılar. Diğerleri ise, bu süre zarfında yan odada istirahat ettiler. Sonra her iki grup da hafıza testini tekrarladı.

Egzersiz yapan grup testten daha yüksek puanlar alırken, dinlenen grubun test sonuçlarında herhangi bir değişim görülmedi.¹²

Ardından benzer deneyler çok sayıda araştırmacı tarafından tekrarlandı ve hemen hepsinde zihinsel performansın egzersiz ile birlikte arttığı görüldü.

Illinois Üniversitesinden Prof. Charles Hillman ve ekibi ise, katılımcıların beyinlerindeki sinirsel aktiviteyi, egzersiz öncesi ve yirmi dakika egzersiz yaptıktan sonra karşılaştırmalı olarak inceledi. İleri görüntüleme teknikleri kullanılarak yapılan test sonuçları, kısa süreli egzersizlerin dahi beyindeki sinirsel aktiviteyi belirgin bir şekilde artırdığını gösterdi.¹³



Evet, artık egzersiz ile birlikte zihinsel performansımızın arttığını biliyoruz. Peki, bu performans artışı ne kadar sürüyor? Geçici mi, yoksa uzun vadeli etkileri söz konusu mu? Zihinsel performansımızı düzenli egzersiz ile geliştirebilir miyiz?

Dartmouth Kolejinden araştırmacılar tüm bu sorulara cevap verebilmek için, yaşları 18-34 arasında değişen ve egzersiz yapma alışkanlıkları bulunmayan 54 yetişkini merccek altına aldılar.¹⁴

Katılımcılara laboratuvara yaptıkları ilk ziyaret sırasında kapsamlı bir hafıza testi uygulandı. Ardından katılımcılar iki gruba ayrılarak, birinci gruba, bir ay boyunca, haftada dört gün, 30 dakikada tempolu yürüyüş programı uygulandı. İkinci grup ise bu süre zarfında normal yaşantısına devam etti. Dördüncü haftanın sonunda hafıza testleri tekrarlandığında egzersiz yapan grubun test sonuçlarında belirgin bir iyileştirme yaşanırken, diğer grupta herhangi bir farklılaşma görülmedi.

Bu sonuçlar, düzenli egzersizin zihinsel performansımız üzerindeki uzun vadeli etkileri göstermesi açısından büyük önem taşıyor. Kısacası düzenli egzersiz yaparak daha güçlü bir hafızaya sahip olmamız mümkün.

Peki ya hafıza kaybı? Acaba düzenli egzersiz yaşlanma ile birlikte gelen hafıza kaybını yavaşlatabilir mi?

Edinburgh Üniversitesinden araştırmacılar 70 yaş ve yukarısı 691 kişiden günlük fiziksel, zihinsel ve sosyal aktiviteleri hakkında ayrıntılı bilgi aldılar. Ayrıca beyinlerini görüntüleme cihazlarıyla taradılar. Üç yıl sonra katılımcıların beyinlerini tekrar görüntülediklerinde yoğun fiziksel egzersiz yapanların beyinlerinde diğerlerine oranla daha az küçülme ve hasar yaşandığı gözlemlendi.¹⁵ Bunun dışında Denise Head ve ekibi, Washington Üniversitesi Alzheimer Araştırma Merkezinde yaşları 45 ila 88 arasında değişen 201 yetişkin üzerinde yaptıkları deneyler sonrasında, düzenli egzersizin Alzheimer'ın oluşumunu yavaşlattığı sonucuna vardılar.¹⁶ Laura F. Defina ve ekibi ise 1971 ile 2009 yılları 19 bin yetişkini 24 yıl boyunca izlediler ve düzenli egzersizin erken bunama riskini %36 oranında düşürdüğünü belirlediler.¹⁷

Özetlemek gerekirse artık düzenli egzersizin zihinsel performansı kısa ve uzun vadede arttırdığını, ayrıca beynimizi koruyarak Alzheimer ve erken bunama riskini düşürdüğünü yüksek sesle söylememizi sağlayacak verilere sahibiz.

6.

Şimdi gelelim düzenli egzersizin bu muazzam etkiyi nasıl yarattığına... Son dönemde ileri beyin görüntüleme teknikleriyle yapılan araştırmalar, egzersiz yapan insanların beyinlerinin hipokampus bölgesindeki yeni nöron oluşumunun, egzersiz yapmayanlara göre üç kat daha fazla olduğunu gösteriyor. Diğer bir ifadeyle egzersiz beynimizin hafıza bölgesinin yenilenme hızını artırıyor. Ancak bundan önceki bölümlerde nöronlar arasındaki bağlantının nöron sayısından daha önemli olduğunu altını çizmiştik. Yani yeni nöronların oluşumu yalnız başına yeterli değil. Hafızamızı güçlendirmek, kendimizi yaşlılıkla birlikte gelen risklerden korumak için, fiziksel egzersiz dışında neler yapmamız gerekiyor? Burada zihinsel egzersizlerin katkısı olabilir mi?

Bu konuda en ikna edici çalışmalardan biri Beckman Enstitüsü'nden psikoloji profesörü Justin S. Rhodes tarafından yapıldı.¹⁸ Rhodes yukarıdaki sorulara cevap bulabilmek için deney farelerini dört gruba ayırarak hepsini farklı ortamlara yerleştirdi. İlk gruba tahsis edilen kafeste farelerin yemeğe ulaşmak için zihinlerini zorlamalarını gerektiren labirentler, eğlenmelerini sağlayacak aynalar, küçük çingiraklar ve toplardan oluşan oyuncaklar vardı. İkinci kafes, yemek dışında neredeyse tamamen boştu. Üçüncü kafeste yemeğin yanı sıra fareler için tasarlanmış minik bir koşu silindiri bulunuyordu. Dördüncü kafeste ise, ilk kafesteki zengin ortama bir de koşu silindiri eklenmişti.

Tüm fareler çalışmanın başında bir takım zihinsel testlere tabi tutuldular. Beyinlerine bilim adamlarının değişimleri gözlemlemelerini sağlayacak maddeler enjekte edildi. Sonrasında fareler kendilerine tahsis edilen ortamlarda yaşamaya başladılar. Birinci kafestekiler, onlara sunulan zengin ortamın tadını çıkarttılar. Ancak yemeğe ulaşabilmek için karmaşık labirentte yollarını bulmaları ve bunun için zihinlerini zorlamaları gerekiyordu. İkinci kafesteki fareler yemek dışında neredeyse gün boyunca hareketsiz kalıyorlardı. Üçüncü kafestekilerin yemek dışındaki tek eğlencesi koşu silindiydi. Dördüncü kafesteki fareler ise, birinci kafesteki etkinliklere

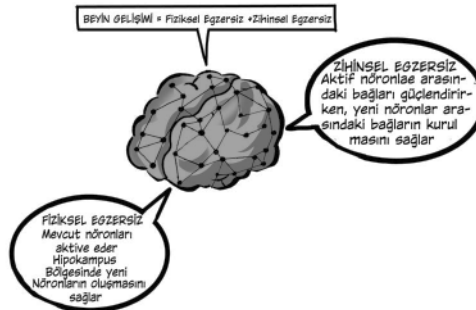
ilave olarak koşu silindirini kullanıyorlardı.

İlerleyen dönemlerde fareler tekrar teste tabi tutuldular ve beyinlerindeki değişim ileri görüntüleme cihazlarıyla izlendi. Sonuçlar oldukça şaşırtıcıydı. Birinci kafesteki farelerin beyinlerinde herhangi bir farklılaşma tespit edilemedi. Yani yaşanan ortamın zenginliği, oyuncakların çeşitliliği ve zihinsel aktiviteler beklentilerin aksine beyin gelişimine nerdeyse hiçbir katkı sağlamamıştı. Rhodes'e göre fark yaratan tek bir şey vardı: Koşu silindiri. Kafeslerinde koşu silindiri olan fareler diğer çevre koşullarından bağımsız olarak zihinsel testlerden daha yüksek puanlar alıyordu ve daha sağlıklı beyinlere sahiptiler. Birinci kafesteki fareler her ne kadar hayatlarından memnun olsalar da egzersiz yapmadıkları sürece bulundukları ortam onların daha zeki olmalarına katkı sağlamıyordu. Zekâ testinden en yüksek puanları ise, dördüncü kafesteki fareler aldılar.

Ardından koşu silindirleri kafeslerden çıkarıldı ve test bir ay sonra üçüncü kez tekrarlandı. Fiziksel ve zihinsel egzersizleri bir arada yapan dördüncü kafesteki farelerin aldıkları puanlarında kısmi bir düşüş yaşanmasına rağmen, asıl gerileme sadece fiziksel egzersiz yapan üçüncü kafesteki farelerde görüldü.

Deney sonuçlarını özetleyecek olursak:

1. Zihinsel egzersizler (*birinci kafes*), yalnız başına yapıldıklarında beyin gelişimi ve performansına neredeyse hiçbir katkı sağlamıyor,
2. Fiziksel egzersiz zihinsel performansı kısa vadede arttırmakla birlikte (*üçüncü kafes*), bu etkinin kalıcı olabilmesi için zihinsel egzersizlerle desteklenmesi (*dördüncü kafes*) gerekiyordu.



7.

İnsanoğlu ilkel beynini kandırarak dopamin ve serotonin tetikle-
menin yollarını bulmuştu. Yüksek kalorili besinlerden, antidep-
resanlara kadar uzanan bu kısa yollar, her ne kadar uzun vadede
sorunlar yaratsalar da, ihtiyaç duyduğumuz anlarda “*kolay mutlu-
luğa*” ulaşmamızı sağlıyorlardı. Peki aynı şey endorfin için geçerli
olabilir mi? Sahte bir egzersiz kurgusuyla ilkel beynimizi kandıra-
rak endorfin ve egzersizle tetiklenen diğer kimyasalları harekete
geçirebilir miyiz? Bir düşünün; siz bilgisayarın başında otururken
beyniniz sanki egzersiz yapıyormuşsunuz gibi tepki vermeye başlı-
yor. Bir anda zihniniz açılıyor, ardından tetiklenen endorfinin ver-
diği mutluluk kendinizi muhteşem hissetmenizi sağlıyor.

Kulağa hoş geliyor değil mi?

Purdue Üniversitesinden Henriette van Praag ve ekibi bu kur-
guyu test etmek için Aicar ve GW1516 olarak adlandırılan ilaçları
deney farelerine günde bir kez enjekte etmeye başladılar. Söz ko-
nusu ilaçlar gerçek bir egzersiz sırasında kaslardan kana karışan
maddelerin bir kombinasyonu niteliğindeydi. Fareler ilaçlara anın-
da tepki verdiler. Beyinlerinde olağanüstü bir hareketlilik gözlemlendi.
Deneyin ikinci haftasına gelindiğinde ise, zihinsel testlerden daha
iyi sonuçlar almaya başladılar. Ayrıca beyinlerinin hipokampus
bölgesinde yeni nöronların oluşumunun hızlandığı görüldü. Araş-
tırmacılar ilkel beyni kandırmayı başarmışlardı. Fakat bu durum
uzun sürmedi. Araştırma üçüncü haftaya girdiğinde beyin ilaca
tepki vermeyi durdurdu. Fareler zihinsel yeterlilikleri egzersiz yap-
mayan farelerin bile altına düştü.¹⁹

Kısacası ilkel beynimizi kandırabilir ve tıpkı egzersiz yapıyor-
muşuz gibi tepki vermesini sağlayabiliriz. Tabi kısa bir süre için...

8.

Buraya kadar anlatılanları toparlayacak olursak, düzenli eg-
zersiz kısa vadede zihinsel performansımızı yükseltiyor, kendimizi

iyi ve mutlu hissetmemizi sağlıyor. Orta ve uzun vadede ise hafızamızı güçlendiriyor, sağlığını koruyor ve yaşlanmayı geciktiriyor.²⁰

Peki tüm bu yararlarına rağmen insanlar egzersize niçin bu kadar uzaklar? Niçin büyük bir heves ile başlayan programlar yarım kalıyor?

Çünkü *endorfinin cazibesine* karşı koyamıyor, daha fazla endorfin için sınırlarımızı zorluyoruz. Ancak o anda elde ettiğimiz mutluluk hissinin faturası bize, yorgunluk ve kas ağrıları şeklinde kesiliyor. Bir daha egzersiz yapmaya niyetlendiğimizde, ilkel beynimiz bize ödeyeceğimiz bedeli hatırlatıyor ve vazgeçiyoruz. Egzersizin yararlarını bilmemize rağmen, kendimizi bir türlü bir türlü spor salonuna ya da koşu pistine atamıyoruz. Tabi bu zinciri kırdığımız zamanlar oluyor. Ancak endorfine olan zaafımız, egzersizi alışkanlık haline getirmemizi önüyor.

İsterseniz konuyu biraz açalım.

9.

Mevsim ilkbahar, günlerdir yağın yağmur sonunda dindi. Gökyüzünde siyah bulutlar birer felaket habercisi gibi dolaşsa da, güneş onlara inat varlığını hissettiriyor. Hava ne sıcak ne serin. Belgrad Ormanında ağaçların arasında yürüyorum. Kuş cıvıltıları karşılıyor beni. Sanki ilkbaharı müjdelercesine yüzlerce kuş neşeyle ötüyor. Hafta içi olduğundan pek kimse yok etraflarda. Ormanın derinliklerinden gelen tatlı bir esinti, görünmez parmaklarıyla yüzümü okşarken, sisler içindeki tepelerin görüntüsü içimi ferahlatıyor. Doğayla iç içe olmanın verdiği huzur ve özgürlüğü tüm benliğimde yaşıyorum. Baldırılarımda bir miktar ağrı var. Fakat bu beni pek rahatsız etmiyor. Çünkü biraz sonra, kaslarım ısındığında ağrının geçeceğini biliyorum. Derken bir anda, beni günlerdir rahatsız eden, uykularımı kaçırın olaylar zinciri geliyor aklıma. Tüm yaşananlar film şeridi gibi geçiyor gözümün önünden. İçimden bir ses “Bu haksızlığı kabul etme. Onlara haddini bildir!” diye fısıldıyor kulağıma. Tekrar geriliyorum. Derin derin nefes alarak kovuyorum zihnimdeki sesi. Sesle birlikte olumsuzluklar da kayboluyor. Ciğerlerime dolan temiz hava kendimi daha iyi hissetmemi sağlıyor.

Sorunları geride bırakmak istercesine hızlandırıyorum adımlarımı. Sanki bir yere yetişecekmiş gibi ilerliyorum. Attığım her adımdan sonra üzerimdeki baskı ve stresin biraz daha azaldığını hissediyorum. Hafiften terlemeye başlıyorum. Bir süre sonra bacaklarımdaki ağırlar da geçiyor. Ardından nedenini tanımlayamadığım bir mutluluk kaplıyor içimi. Öyle bir mutluluk ki çekip çıkartıyor beni sorunların yumağından. Rekabetin, düşmanlıkların ve ruhumu ele geçiren kibrin etkisi ortadan kalkıyor. Sanki her ter damlasıyla birlikte akıp gidiyor dertlerim. Vücudumun, sanki ayaklarım yerden kesilecekmiş gibi hafiflediğini hissediyorum. Artık yürümek yorgunluk vermiyor bana. Yürüdükçe yürümek istiyorum. Bununla birlikte birkaç saat sonra her yerimin ağrıyacağını farkındayım. Fakat yürümenin verdiği mutluluk bitsin istemiyorum. Yürüyüşü bırakmak, güzel bir yemeği bitirmeden masayı terk etmek gibi geliyor. On an niçin daha sık yürüyüşe gelmediğimi, egzersiz yapmayı niçin sürekli ertelediğimi düşünüyorum. Anlamlı bir gerekçe bulamıyorum. “Artık daha sık geleceğim” diye söz veriyorum kendime. Ardından sınırlarımı zorlamaya başlıyorum. Sanırım birkaç tur daha atacağım. Kaslarımı zorlamak hoşuma gidiyor. Bu işin sonunun kötü gideceğini bilmeme rağmen kendime hakim olamıyorum. Bu güzel ilkbahar sabahına anlam katan, yeşillığe doğru tempomu daha da arttırarak koşmaya başlıyorum.

10.

Şimdi tüm bu yaşananları joy.ology bakış açısıyla değerlendirelim: Egzersize başladığımız andan itibaren beynimiz hafif hafif endorfin tetiklemeye başlar. Bu sayede kaslarımızda oluşan ağrıları hissetmeyiz. Harcadığımız efor arttıkça tetiklenen endorfin miktarı da artar. Endorfinle gelen mutluluğun etkisiyle çıtaı yükseltme eğilimine gireriz. Vücudumuzu zorlamak o anda büyük keyif verir. Öyle ki maratoncular kilometrelerce koşuktan sonra yaşadıkları o muhteşem anı “koşucu zirvesi” olarak tanımlarlar.²¹ Peki ya sonrası? Endorfinin etkisinin geçmesiyle birlikte, bir süre maskelenen kas ağrıları hissetmeye başlarız. Bu ağrıyı düzeyi, ilerleyen günlerde bizim egzersiz yapıp yapmama kararımızı doğrudan etkiler. Şöyle ki, ilkel beynimiz negatife duyarlı olduğu için egzersiz yapma dü-

şüncesi dahi bizde bu ağrı ve yorgunlukları çağırıştırır. Yerimizden kalkmak istemeyiz. Bu nedenle insanlar genellikle egzersiz programlarını bir hafta geçmeden bırakırlar. Hollywood film yıldızlarından, İngiliz Kraliyet Ailesi üyelerine kadar pek çok ünlü kişinin danışmanlığını yapan Paul McKenna, bu nedenle egzersize, koşu ya da salon sporları yerine yaşam tarzında yapılacak değişikliklerle başlanması gerektiğini savunuyor. Asansör kullanmak yerine merdivenlerden çıkmak, kısa mesafeleri yürümek, eve döndükten sonra mahallede bir tur atmak gibi küçük değişiklikler.

Bu konuda okuduğum en güzel örneklerden biri egzersiz ile 40 kilo veren ve bu kiloyu korumayı başaran Yvonne Meaney'in hikayesidir. Hayatının hiçbir döneminde egzersiz yapmayan Yvonne, sabahları köpeğini kısa bir yürüyüşe çıkartmakla işe başlar. Ardından egzersiz temposunu yavaş yavaş artırır ve zaman içinde maraton koşularına katılacak düzeye gelir.²²

Sonuç olarak egzersizi hayatınızın bir parçası haline getirmek mi istiyorsunuz? Altın kuralı sizlerle paylaşıyorum: Limitlerinizi belirleyin ve çıtayı keyfi olarak yükseltmeyin.

Endorfin Deneyimi

11.

İlkel çağlarda insanlar günlerce av peşinde yürümek zorunda kalıyorlardı. Ayrıca yaraladıklarında acılarını dindirecek morfin benzeri ağrı kesicilere sahip değillerdi. Öyleyse, yürüyüş sırasında oluşan kas ağrılarıyla nasıl başa çıktılar? Savaşırken aldıkları yaralara rağmen mücadeleyi nasıl sürdürebildiler? O dönemde insanlar bunu endorfin sayesinde başardılar ve bu günlere kadar gelebildiler. Endorfin bugün de aynı şekilde çalışıyor. Acıyı maskeliyor. Dolayısıyla acı arttıkça salgılanan endorfin miktarı da artıyor.²³ Öyle ki apartmanın üçüncü katından düşen bir işçi ile yapılan söyleşiyi hatırlıyorum. Adam düştüğü anda hiçbir acı hissetmediğini, ancak hastanede tarif edilemeyecek acılar içinde uyandığını söylüyordu. Oysa ambulansa kendisine çok miktarda ağrı kesici verilmişti. Fakat verilen ağrı kesiciler endorfin kadar etkili değildi.

Burada endorfinin sadece fiziksel acılarla tetiklendiğini belirtmekte yarar var.²⁴ Günümüzde kırılan bir kalp, kırılan bir bacadan

daha fazla hasar bıraksa da, ilkel beynimiz önceliği ikinciye vermeye devam ediyor. Duygusal acıyla birlikte tetiklenen koruyucu bir kimyasalımız maalesef yok. Dolayısıyla endorfinle gelen rahatlama ve mutluluğu²⁵ yaşayabilmek için, öncesinde vücudumuzu fiziksel olarak zorlamamız gerekiyor. İyi haber, endorfin her ne kadar duygusal acıyla tetiklenmese de, vücudumuzda doğal morfin görevi yaptığı için bizi sorunlarımızdan uzaklaştırıyor, kendimizi iyi hatta muhteşem hissetmemizi sağlıyor. Kısacası vücudumuzu fiziksel olarak zorlayarak, duygusal rahatlama sağlayabiliyoruz. İşin en güzel tarafı ise, endorfin tetiklemek için kimseye ihtiyacımız olmaması. Kendimizi kötü hissettiğimiz anlarda yürüyüşe çıkmamız yeterli.²⁶

O da ne? Endorfini de, tıpkı diğer kimyasallar gibi gerçek amacı dışında kullanmaya başladık. Dolayısıyla artık birtakım sorunlara, hatta hayal kırıklıklarına hazır olmalıyız:

İlk olarak endorfin etkisini kısa sürede kaybeden bir kimyasaldır. Dolayısıyla sadece geçici bir rahatlama sağlar. En fazla birkaç saat sonra, duygusal acılar etkilerini tekrar hissettirmeye başlayacaktır.

İkincisi yüksek miktarda endorfin için vücudumuzu zorlamamız gerek. Sanırım bu durum, bazı insanların spor salonundaki ağırlıkların altında niçin kıvrandıklarını açıklıyor. Ancak durumu abartmamakta yarar var. Çünkü birkaç doz fazladan endorfin tetikleyeceğim diye kaslarımıza ciddi ölçüde zarar verebiliriz.

Son olarak endorfin de, tıpkı dopamin ya da serotonin gibi bağımlılık yaratabilir. Günde dört saat egzersiz yapan, ağırlık çalışan bir arkadaşım vardı. Sporun ömrünü en az on yıl uzatacağını savunuyordu. Ancak hayatının yaklaşık dörtte biri spor salonlarında geçiyordu ve endorfin bağımlısı halinde geldiğinin farkında değildi. Bir gün sakatlandı ve spor yapmayı bıraktı. Peki sonrasında oluşan endorfin açığını nasıl kapattı dersiniz? Tabi ki dopamin ile, kendini yemeğe, abur cubura verdi. Kısa sürede yüz kilonun üzerine çıktı ve şu anda ciddi sağlık problemleri yaşıyor.

12.

Özetlememiz gerekirse; endorfin tetikleyebilmek için fiziksel olarak acı çekmemiz gerekiyor. Bunun için kendimizi kırbaçlayamayacağımıza göre, egzersiz, endorfin tetiklemenin en güvenli yolu olarak karşımıza çıkıyor. Egzersiz sırasında oluşan kas ağrılarını endorfin sayesinde hissetmiyoruz. Ayrıca endorfinle gelen rahatlama, zihinsel performansımızı arttırırken, duygusal problemlerimizden uzaklaşmamızı ve kendimizi daha mutlu hissetmemizi sağlıyor. Dolayısıyla, endorfini “*acı ve ağrıya gelen mutluluk*” olarak tanımlayabiliriz. Buna göre daha fazla endorfin, yani daha fazla mutluluk için kaslarımızı daha çok zorlamamız gerekiyor. İşte bu noktada kendimizi endorfinin cazibesine kaptırmamız içten bile değil. Peki ya sonrası? Burada iki risk söz konusu:

İlk olarak, endorfinin etkisi geçtikten sonra ortaya çıkan ağrılar bizi egzersiz yapmaktan uzaklaştırabilir. Bunun için kondisyon salonlarında egzersiz programları kademeli olarak arttırılır. Siz fazladan efor sarf etmek istesenez de antrenörler buna izin vermezler.

Bir de acıya meydan okuyanlar, fiziksel ağrılarını yönetebilenler var. Bu kişilerin durumu ise daha kötü. Çünkü orta vadede endorfin bağımlısı haline geliyorlar. Hayatlarının önemli bir bölümü kondisyon salonlarında geçiyor. Vücutlarını aşırı zorladıkları için ciddi sağlık problemleriyle karşı karşıya kalıyorlar.

Tüm bunlardan ne öğrendik? Endorfini sağlığınıza koruma ve rahatlama aracı olarak gördüğümüzde, fabrika ayarlarımıza daha uygun bir yaşantı sürmeye başlıyoruz. Bu bizim üzerimizdeki psikolojik baskıyı azaltıyor, zihnimizi açıyor, hafızamızı güçlendiriyor, ömrümüzü uzatıyor. Ancak endorfini bir mutluluk kaynağı olarak görmeye ve diğer mutluluk kimyasalların alternatifi olarak kullanmaya başladığımızda yıkıcı etkilerle karşı karşıya kalıyoruz.

Dikkat ederseniz buraya kadar anlattığımız tüm kimyasalların mutluluk potansiyellerinin yanında muhtemel risklerine dikkat çektik. Belli bir noktaya kadar bizi mutlu eden kimyasallarımız, bir noktadan sonra bizi mutsuzluğa sürüklüyorlardı. Peki, hiçbir sınırlama olmaksızın tetikleyebileceğimiz, herhangi bir yan etkisi bu-

lunmayan bir mutluluk kimyasalının varlığından size bahsetsem...
Böyle bir haberi nasıl karşılırsınız?

Çok şükür böyle bir kimyasala sahibiz. Oksitosin olarak adlandırılan dördüncü kimyasalımız;

- Kortisolü damarlarınızdan atarak, sorunların üstesinden gelmenizi kolaylaştırabilir,

- Dopaminin iniş çıkışlarını regüle ederek kendinizi sürekli iyi hissetmenizi sağlayabilir,

- Daha yüksek miktarda serotonin tetikleyerek mutluluğunuzu katlayabilir. Tüm bunların sonunda daha uzun, daha sağlıklı ve her şeyden önemlisi daha mutlu bir yaşantıya sahip olabiliriz.

Kulağa harika geliyor değil mi?

Bu nedenle en iyisini en sona bıraktık.

YEDİNCİ BÖLÜM

İyi ki Varsınız

Oksitosin: Mutlu İnsanlar Topluluğu



Depomin, serotonin ve endorfinle gelen mutluluklar kısa sürüyor ve hayal kırıklıkları yaratıyordu. Peki bizi uzun dönemde mutlu edebilecek bir alternatif var mı? Tabii ki! En iyiyi en son bıraktım. Pek yabancı olmadığımız ancak modern dünyada çok fazla özlemine çektiğimiz bir duygudan bahsediyorum.

Yakın bir arkadaşınızla kaliteli zaman geçirdiğinizde, sevdiğiniz birine sarıldığınızda, birilerinin hayatında pozitif bir etki yarattığınızda yaşadığınız muhteşem his, oksitosin isimli bir kimyasalın salınımı ile gerçekleşir. Oksitosin ayrıca dopamin ve serotoninin iniş çıkışlarını dengeler; kortisol seviyesini düşürerek, stresi ve endişeyi azaltır. Bu nedenle mutlu insanlar daha uzun yaşarlar.

Bu bölümü tamamladığınızda bu muhteşem kimyasal daha yakından tanıyacak ve oksitosin ile gelen mutluluğu çoğaltmanın yollarını öğreneceksiniz.

Roseto Volfortore...¹ Roma'nın yüz elli kilometre güneydoğusunda, Apenin Dağları eteklerinde yer alan bir orta çağ köyü. Kırmızı çatılı, iki katlı evlerden oluşan bu köy, dışarıdan oldukça şirin gözükmese de, içerideki yaşam hiç de kolay değildir. Köylülerin büyük bir bölümü çevre tepelerdeki mermer ocaklarında çalışırken, diğerleri beş altı kilometre uzaklıktaki vadide tarım yapmaktadır. Halk yoksul ve eğitimsizdir. Okuma yazma bilenlerin sayısı parmakla gösterilecek kadar azdır.

19. Yüzyılın sonlarına doğru okyanus ötesinden gelen güzel haberler Rosetolular için bir anda umut kaynağı haline gelir. 1882 yılında 11 kişiden oluşan bir grup New York'a yelken açar. Zor bir yolculuğun ardından Amerika'daki ilk gecelerini Manhattan'daki bir barda sandalyelerin üzerinde uyuyarak geçirirler. Başta işler bekledikleri gibi gitmez. Ne yapacaklarını, nereye yerleşeceklerini bilemezler. Uzun bir arayışın ardından Pensilvanya'nın Bangor kasabasına 120 kilometre uzaklıktaki arduaz ocaklarında çalışmaya başlarlar. Ertesi yıl 15 Rosetolu daha Amerika'ya gitmek üzere İtalya'dan ayrılarak, Pennsylvania'daki hemşerilerine katılır. Yeni Dünya'dan gelen güzel haberler bir anda göç akışını hızlandırır. 1894'e gelindiğinde Roseto'nun neredeyse tümü Pennsylvania'ya taşınmıştır.

Rosetolular kazandıkları paralarla maden ocaklarının yakınındaki bir dağın yamacında arazi satın almaya başlarlar ve İtalya'dakilere neredeyse tıpatıp benzeyen küçük şirin evler inşa ederler. Başlangıçta köylerine New Italy ismini verseler de çok geçmeden bu ismi Roseto olarak değiştirirler.

1896 yılında köy kilisesinin başına Pasquale de Nisco isimli genç

ve dinamik bir papaz geçer. De Nisco, bu küçük yerleşim merkezinde çok sayıda derneğin kurulmasına ön ayak olur, festivaller düzenler. Halka tohum dağıtarak onları evlerinin arka bahçesinde tarım yapmaya, hayvan yetiştirmeye teşvik eder. Rosetolular, bir yandan arduaz madenlerinde çalışmayı sürdürürken, diğer yandan hayvan yetiştirmeye, fasulyeden, patatese, üzüme kadar onlarca sebze ve meyveyi üretmeye başlarlar. Bunları birbiri ardına açılan küçük dükkanlar, fırınalar, restoranlar, barlar izler. Roseto çok geçmeden kendi kendine yeten bir kasaba haline gelir.

Roseto'nun dünyaca tanınmasını sağlayan olay ise, 1950'li yılların sonunda yerel bir tıp derneği tarafında düzenlenen bir seminerde gerçekleşecektir. Oklahoma Üniversitesinden Steward Wolf isimli bir profesör, kalp hastalıkları üzerine bir konuşma yaptıktan sonra dinleyicilerden biri söz alarak, 17 yıldır bölgede doktorluk yaptığını ve diğer yerleşim birimlerinden farklı olarak Roseto isimli bir kasabada 60 yaşın altında bir kalp hastasına rastlamadığını ifade eder. Kalp krizinin erkekler için önde gelen ölüm nedeni olduğu bir dönemde böyle bir vakayla karşılaşmak Wolf'u hayrete düşürür. Hemen konuyu araştırmaya karar verir. Oklahoma Üniversitesinin de desteğiyle bir çalışma grubu oluşturulur. Roseto sakinlerinin aile şecereleri, geçmişe yönelik hekim kayıtları, ölüm raporları incelenir. Kasabadaki hemen herkesin kan örnekleri alınır, EKG testleri uygulanır.

Sonuçlar şaşırtıcıdır. Öyle ki, kasaba tarihinde 55 yaşın altında kalp krizinden ölen ya da herhangi bir kalp hastalığı belirtisi gösteren kimse yoktur. O dönemdeki bir diğer yaygın hastalık olan peptik ülserle kasabadaki hiç kimsede rastlanmamıştır. İntihar, alkolizm, ilaç kullanımı yoktur. Wolf'un ekibindeki sosyolog John Bruhan'a göre "Roseto'daki insanlar sadece yaşlılıktan ölmektedir. Hepsi o kadar."

Wolf başlangıçta Roseto sakinlerinin sağlıklı yaşantılarını, İtalya'dan getirdikleri beslenme alışkanlıklarına borçlu olduklarını düşünür. Ancak böyle olmadığı kısa süre içinde fark edilir. Çünkü Roseto'lular ABD'ye geldikten sonra yemeklerinde kullandıkları zeytinyağını, domuz yağı ile değiştirmiş, enerjilerinin %41'ini yağlardan almaya başlamışlardır. Ayrıca mozzarella ve domatesten oluşan ince pizzaların yerini, salam, sosis ve jambonlarla donatılmış

yüksek kalorili pizzalar almıştır. Roseto'lular çok fazla sigara içmektedir ve spor yapan kişi sayısı yok denecek kadar azdır.

Aradığı cevabı diyet ve egzersizde bulamayan Wolf, hemen genetik faktörleri araştırmaya başlar. İtalya'nın aynı bölgesinden gelen bu grubun onları hastalıklardan koruyan güçlü bir soya men-sup olabileceklerini düşünür. Bu hipotezi test etmek için ABD'nin diğer bölgelerinde yaşayan Roseto'luları mercek altına alır. Fakat bu kişilerin gerek kalp krizi ve gerekse diğer hastalıklardan en az ABD'deki diğer insanlar kadar muzdarip olduklarını görür. Roseto'lular kasabanın dışına çıktıklarında sıradan Amerikalıdan hiçbir farkları kalmamaktadır.

Ardından bölgedeki iklim ve doğal şartları incelemeye başlarlar. Acaba *“Doğu Pensilvanya'nın dağ eteklerinde yaşamak, sağlık üzerinde olumlu etki mi yaratabilir mi? Ya da günlük yapılan işlerin türü ve niteliği Roseto'ya hayat verebilir mi?”* Wolf maalesef bu sorulardan da beklediği cevapları bulamaz. Komşu kasabalarda benzer iklim şartlarında, benzer işleri yapan insanların kalp krizine bağlı ölüm oranı, Roseto'nun üç katından fazladır.

Roseto'nun sırrını, beslenme, genetik, çevresel koşullar ve çalışma şartları gibi faktörlerle açıklayamayan araştırmacılar son olarak Roseto'yu diğer kasabalardan ayıran sosyal özelliklere yoğunlaşmaya karar verirler. Çünkü Roseto'da komşu kasabalardan farklı olarak evlerde iki ya da üç kuşak bir arada yaşamaktadır. Ayrıca insanlar birbirlerini çok sık ziyaret etmekte ve evlerinin arka bahçelerinde bir araya gelip yemekler yemekte ve eğlenmektedirler. Wolf, o dönem Roseto'daki gözlemlerini *“The Roseto Story”* adlı kitabında şu şekilde özetliyor: *“Aile bağları ABD'nin başka yerinde görülmeyecek ölçüde güçlüydü. Nüfus iki binin altında olmasına rağmen kasabada 22 sivil toplum kuruluşu bulunuyordu. İşbirliği ve yardımlaşma en üst düzeydeydi. En küçük sorunlarda dahi tüm kasaba bir anda seferber oluyordu. Kasabadaki insanlar birbirlerine güveniyor, kendilerini güvende hissediyorlardı.”*

Wolf ve arkadaşları o dönemde elde ettikleri sonuçları meslektaşlarına anlatmakta oldukça güçlük çektiler. Genetik ve ilaç teknolojisindeki gelişmelerin popüler olduğu bir dönemde, güvene dayalı ilişkilerin insan sağlığında yaratabileceği büyümlü sonuçlara tıp çevreleri kuşkuyla yaklaşırlar. Bugün ise çok farklı bir noktadayız.

Dostluk ve Yardımlaşma

1.

Peki Wolf'un tek bir kasabadan elde ettiği sonuçları ne ölçüde genelleayebiliriz? Araştırma ekibi bazı şeyleri atlamış olabilir mi? Ulaşılan sonuçlar günümüzde de geçerliğini koruyor mu? Rose-to'nun hikayesini okuduktan sonra zihninizde bu ve benzeri soruların oluştuğuna eminim. Bu nedenle iki önemli çalışmanın sonuçlarını sizlerle paylaşmak istiyorum.

Bu çalışmalardan ilkinde Harvard Üniversitesi'nden araştırmacılar 34-83 yaşlarındaki 1000 yetişkine iki soruluk basit bir anket uyguluyorlar.² Sorular şöyle:

1. Geçtiğimiz yıl ne derece stres yaşadınız?

2. Bu süre zarfında ailenize, arkadaşlarınıza, çevrenize yardım etmek için ne kadar zaman ayırdınız?

Daha sonra bu kişileri beş yıl boyunca izliyorlar. Çevresindekilere yardım etmeyenlerin, finansal kriz, sevdiği bir yakının kaybı, boşanma gibi sorunlar yaşamaları halinde beş yıl içinde ölme olasılıklarının %30 arttığını görüyorlar. Çevresindekilere yardım edenlerin ölüm istatistiklerinde ise böyle bir artış gözlenmiyor.

Bu araştırmanın sonuçlarını okuduğumda İsrail'deki Ölü Deniz ile ülkenin en büyük içme suyu rezervi niteliğindeki Galilee Denizi'nin hikayesi aklıma geldi³. Bu iki büyük göl aslında aynı kaynaktan besleniyordu. Ancak Ölü Deniz'den su çıkışı yoktu. Bu nedenle biriken tuzlar göldeki yaşamı yok etmişti. Oysa Galilee Denizi'ne gelen su dışarı çıkabildiği için deniz canlı kalmıştı. Sonuç olarak katkı sağlamak, paylaşmak doğaya hayat verirken, bencillik ölümle sonuçlanmıştı.

1940 yılında başlayan ve hala süren bir diğer çalışmada ise, araştırmacılar, 724 erkeğin ev hayatları, işleri, sağlık durumlarını 75 yıl boyunca izlediler.⁴ Araştırmanın örneklemini iki farklı gruptan oluşuyordu. İlk grup Harvard Kolejinin ikinci sınıf öğrencileriydi. İkinci grup ise, Boston'ın en yoksul muhitlerinden seçildi.⁵ Çalışmanın başında bu gençlerin hepsiyle detaylı görüşmeler yapıldı. Muayeneden geçirildiler. Söz konusu görüşmeler iki yılda

bir tekrarlandı. Ayrıca iş ve özel yaşantıları sürekli izlendi. Kan testlerinden, beyin taramalarına kadar kapsamlı sağlık testlerine tabi tutuldular. Bu kişiler zaman içinde her kesimden yetişkin haline geldiler. Bazıları avukat, bazıları duvarcı, bazıları doktor, biri de ABD Başkanı oldu. Bir kısmı mutlu bir hayat sürerken, bir kısmı alkol ve uyuşturucu bağımlılığına sürüklendi. Birkaçında şizofreni ortaya çıktı. Bu insanların 60'ı hala yaşıyor ve hala araştırmamanın bir parçası olmayı sürdürüyorlar.⁶

Peki 75 yıl süren bu araştırmanın sonuçları bize ne gösteriyor? Araştırma sırasında ortaya çıkan on binlerce sayfalık bilgiden alınan dersler neler? “Mutluluk üzerine yapılmış en kapsamlı araştırma” olarak adlandırabileceğimiz bu çalışmanın sonuçlarını iki başlık altında toplayabiliriz:

İlk olarak, zenginlerin ya da ünlülerin değil de, ailesi ve arkadaşlarıyla güvene dayalı ilişkileri olan insanların, daha mutlu, bedensel olarak daha sağlıklı olduğu ve daha uzun yaşadığı anlaşıldı. Ayrıca yalnız yaşamının zararları ortaya çıktı. Yalnız yaşayan insanların sağlıklarının orta yaşların başlarında bozulduğu, beyin fonksiyonlarının daha erken gerilediği daha kısa ve daha mutsuz bir yaşam sürdükleri gözlemlendi.

İkinci olarak, insanların kalabalıklar içinde de yalnız olabilecekleri görüldü. Diğer bir ifadeyle kişilerin sahip oldukları arkadaşların sayısından çok bu ilişkilerin niteliğinin önemi olduğu anlaşıldı. Anlaşmazlıkların ortasındaki bir yaşamın sağlığınıza ciddi zarar verebileceği görüldü. Örneğin, şiddetli geçimsizlik yaşayan evli çiftlerin, yalnız başına yaşayanlara göre daha fazla sağlık problemleriyle karşı karşıya oldukları belirlendi.

Evet, yalnız yaşamak sağlık ve mutluluk açısından kötü sonuçlar veriyordu, fakat birileriyle birlikte olup geçinememek tam bir felakete yol açıyordu.

2.

Bu iki önemli araştırmanın sonuçlarını; “Karşılıklı güvene dayalı ilişkiler bizim mutlu olmamızı, sağlıklı ve uzun yaşamamızı sağlar” şeklinde özetleyebiliriz. Bu kadar basit.

Peki, çevremizde güvenebileceğimiz insanların olması, onlarla iyi ilişkiler kurmamız metabolizmamızda ne gibi değişiklikler meydana getiriyor da, daha mutlu, daha sağlıklı ve daha uzun yaşayabiliyoruz? Aslında bu sorular yeni değil. Bilim insanları onlarca yıldır bunların cevaplarını arıyorlar ve hemen hemen tüm deney ve araştırmalar tek bir kimyasala işaret ediyor: Oksitosin.⁷

Güven Oyunu

3.

Şimdi Güvenin Kimyasını daha iyi anlayabilmek için Nöroekonomist Paul J. Zak tarafından tasarlanmış basit bir deneyeye göz atalım.⁸

Güven oyunu adlandırılan bu deneyde iki öğrenci birbirini göremeyecek şekilde farklı odalara alınırlar. Birinci odadaki öğrenciye 10\$ verilir ve iki seçeneği olduğu söylenir.

1. Öğrenci 10\$'ı alarak odayı terk edebilir.

2. Bu paranın tümünü ya da bir miktarını yan odadaki öğrenciye gönderebilir.

Eğer ikinci seçeneği tercih ederse, göndereceği miktar üç ile çarpılarak yandaki öğrenciye verilecektir. Yandaki öğrenci ise, gelen tüm parayla odayı terk etme ya da paranın bir miktarını ona iyilik yapan öğrenciye iade etme seçeneklerine sahiptir. Buna göre birinci öğrencinin 5\$ göndermesi halinde ikinci öğrenciye 15\$ verilecek, ikinci öğrenci bu parayla deneyden ayrılabilceği gibi, bunun bir miktarını parayı gönderen öğrenciye iade edebilecektir.

Güven Oyununu klasik iktisat teorisi bakış açısıyla değerlendirecek olursak; birinci öğrencinin kendine verilen 10\$'ı alarak deneyi bitirmesi gerekir. Eğer birinci öğrenci beklenmedik bir davranışta bulunur ve paranın bir kısmını ikinci öğrenciye gönderirse, ikinci öğrenci yapacağı en mantıklı davranış kendine gelen parayla ayrılmak olacaktır. Çünkü insanların hiç görmedikleri ve görmeyecekleri birine para göndermeleri kadar mantıksız bir şey olamaz.

Zak ve ekibi, Güven Oyununu farklı öğrenci gruplarıyla yüzlerce kez tekrarladılar. Ayrıca deney öncesi ve sonrasında öğrencilerin kan ve tükürük örneklerini alarak, vücutlarındaki kimyasal değişimi izlediler.

Sonuçlar şaşırtıcıydı. Birinci odadaki öğrencilerin yaklaşık %90'ı paranın tamamını ya da bir kısmını, ikinci odadaki öğrenciye gönderdi. İkinci odadaki öğrencilerin ise, %95'i paranın bir bölümünü iade etti. Peki öğrenciler niçin mantıklı davranmamışlardı? Sahip olduğu paranın tamamını ya da bir kısmını, yan odadaki kişiye gönderen öğrencileri, diğerlerinden ayıran neydi?

Kan tahlili sonuçları, bu kararda etkili olan anahtar değişkenin *oksitosin* olarak adlandırılan bir kimyasal olduğunu gösteriyordu. Buna göre kandaki oksitosin oranı arttıkça karşı tarafa gönderilen ve iade edilen paranın miktarı da artıyordu. Parayı aldıktan sonra deneyden ayrılan öğrencilerin kanlarındaki oksitosin miktarı ise, sıfıra yakındı. Bu öğrencilere kendilerine verilen paranın bir kısmını niçin yan odaya göndermedikleri sorulduğunda, hemen hepsi “karşı tarafa güvenmediklerini” ifade ettiler. Kısacası oksitosin yoksa, güven yoktu. Güvenin olmadığı ortamlarda insanlar birbirlerine şüpheyle yaklaşıyor ve paylaşım gerçekleşmiyordu.

Bu sonuçları gördükten sonra öğrencilerin oksitosin dışındaki bir kimyasalın etkisiyle hareket etmiş olabileceğini düşünebilirsiniz. Bunun için Zak ve ekibi oksitosinle etkileşen diğer dokuz molekülü ölçtüler. Hiçbirinde belirgin bir artış gözlenmedi. Bu bulgu diğer moleküllerle, güven duygusu arasında neredeyse hiçbir ilişki olmadığını gösteriyordu.

Ayrıca araştırmacılar bir adım daha ileri giderek, öğrencilerin kanlarındaki oksitosin oranını suni olarak arttırmayı düşündüler. Bu şekilde kimyasalın davranışları nasıl etkilediğini ölçebileceklerdi. Doğrudan beyine giremeyecekleri için oksitosini burun spreyi kullanarak öğrencilere verdiler. Dışarıdan oksitosin alan grupta tüm parasını yan odaya gönderenlerin sayısı bir anda iki katına çıktı. Deney ortamında hiçbir değişiklik yapılmamasına rağmen oksitosin, yalnız başına karşı tarafa duyulan güveni belirgin bir şekilde arttırmıştı.

Şimdi tüm bunların laboratuvar ortamında yaşandığını, insanların gerçek hayatta farklı davranacaklarını düşünebilirsiniz. Zihninizdeki soru işaretlerini yok etmek için Güven Oyununun laboratuvar dışında nasıl çalıştığını inceleyelim.

4.

Murat, yoğun geçen bir günün ardından duvardaki saate baktı. Mesaisinin bitmesine daha 2 saat 23 dakika vardı. Zaman bir türlü geçmek bilmiyordu onun için. Ne kadar sıkıcı bir hayatı olduğunu düşündü. Oysa benzin istasyonundaki markette geçen hafta çalışmaya başlamıştı. Fakat kasiyerliği bir türlü yakıştıramıyordu kendisine. Ne de olsa iyi bir üniversitenin iktisat bölümünü bitirmişti ve daha iyisini hak ediyordu. Fakat istediği işlere girmeyi bir türlü başarmamıştı.

Murat bu karmaşık düşünceler içindeyken, şaşkınlık ve endişesi yüzünden anlaşılan iyi giyimli bir adam marketten içeri girdi. Elinde oldukça gösterişli bir kutu vardı. Adam Murat'a doğru yürüdü ve kibarca;

“Bir saat sonra Levent'te bir iş görüşmem var. Ne yapacağımı bilemiyorum. Bana yardımcı olabilir misiniz?” diye sordu.

Murat adamın söylediklerine anlam verememişti. “Peki size nasıl yardım edebilirim?” diye cevapladı.

Adam elindeki kutunun kapağını açtı ve içindeki gerdanlığı gösterdi.

“Bu kutuyu az önce erkekler tuvaletindeki lavabonun üstünde buldum. Harika bir parça. Bunun için gelen kimse oldu mu?”

“Hayır, henüz kimse gelmedi.”

“Lütfen yakından bakar mısınız? Çok değerli bir parça. Bunu kaybeden kişinin şu anda perişan bir halde olduğuna eminim. Sizce ne yapmalıyız? Sahibine nasıl ulaşabiliriz?”

Murat adamla birlikte bir süre gerdanlığı inceledi. Marketin spotlarının altında gerçekten muhteşem gözüküyordu. O sırada telefon çalmaya başladı. Murat telefona açtı. Sesinden panik içinde olduğu anlaşılan bir adam;

“Yaklaşık on dakika önce istasyonunuzun tuvaletini kullanmıştım. Eşim için aldığım gerdanlığı orada unutmuş...”

“Üzülme” dedi Murat. “Onu bulan arkadaş şu anda gerdanlıkla birlikte yanımda”

“İnanamıyorum. Size ne kadar teşekkür etsem azdır. Gerçekten minnettarım. Biraz trafik var ama en fazla yarım saat içinde orada olurum. Ayrıca lütfen o iyi niyetli arkadaşla söyleyin, ona ödül olarak 1000 TL vereceğim. Hayatımı en azından evliliğimi kurtardı.”

Murat telefonu kapattı ve gerdanlığın sahibinin yarım saat içerisinde geleceğini ve kendisine 1000 TL ödül vaat ettiğini söyledi. Fakat adam bu habere sevinmiş görünmüyordu.

“Hayır bekleyemem. Zaten yeterince zaman kaybettim. Biraz daha oyalanırsam iş görüşmeme geç kalırım. Bu durumda ne yapabiliriz?”

“Ben yaklaşık iki saat daha buradayım. Gerdanlığı adama senin adına verebilirim.”

Adam “Yapar mısın?” diye sorduktan sonra rahat bir nefes aldı ve ardından, “Bu harika olur, öyleyse ödülü bölüşelim” dedi.

“Gerçekten mi?” diye sordu Murat. Çünkü 500 TL kazanmak için neredeyse on beş gün çalışması gerekiyordu.

“Tabi ki” dedi adam. Fakat bu cevabın ardından yüzünü yine bir endişe ifadesi kapladı. “İş görüşmesinin ne zaman biteceğini bilmiyorum. Ayrıca burası benim için oldukça ters...”

“Sorun değil” dedi Murat. Kasadan aldığı 500 TL’yi adama uzattı. Sonra gülümseyerek “Senin payını önceden veriyorum. Şaşkın koca geldikten sonra kasaya koyarım”.

Adam Murat’a teşekkür ettikten sonra hızlı adımlarla, adeta koşarak istasyondan ayrıldı. Murat başta adamın iş görüşmesine geç kalmamak için acele ettiğini düşünmüştü. Fakat yaklaşık 2 saat geçmesine rağmen mücevheri alamaya gelen kimse olmamıştı. O anda aldatıldığını anladı. Elinde havalı bir kutunun içerisindeki değersiz bir gerdanlıktan başka bir yoktu.

Nasıl böyle bir aptallık yapmıştı? Nasıl böyle bir oyuna gelmişti? Hiç tanımadığı bir adama niçin güvenmişti?

Şimdi bu sorulara cevap verebilmek için Güven Oyununa geri dönelim. Hatırlayın oyundaki kişiler de birbirlerini tanımıyorlardı. Fakat birinin diğerine güvenmesi, karşı tarafta yüksek miktarda ok-sitosin tetikleyerek güven hissi oluşmasına yol açıyordu.

Gerçek hayatta da aynı şeyi yaşarız. Birisinin bize güvendiğini hissettiğimizde, biz de o kişiye güven duymaya başlarız. Çünkü ilkel beynimiz bu şekilde çalışır.

Dolandırıcılar da genellikle beynimizin bu özelliğini suiistimal ederek bizleri kandırırlar. Dikkat edin, Murat adamı tanımıyordu. Normalde ona güvenmemeliydi. Fakat adamın ona güvenerek mücevheri teslim etmesi, Murat'ın da adama güven duymasını sağladı. Ayrıca adam ödülü paylaşarak Murat'a jest yapmıştı. O anda tetiklenen yüksek miktardaki oksitosinin etkisinde olan Murat, bu jest karşılık vermek için hemen harekete geçti. Sonrası malum.

5.

Robert B. Cialdini bu ruh halini, “İknanın Psikolojisi” adlı eserinde “Karşılıklı Bulunma” kuralı olarak adlandırıyor.⁹ Cialdini'ye göre biri bize iyilik yaptığında bir anda savunmasız hale geliriz. Çünkü yapılan iyilik o kişiye güven duymamızı sağlar. Güven şüpheyi ortadan kaldırır. Güven duyduğumuz insanların isteklerine sorgulama-
dan evet deme, otomatik olarak itaat etme eğilimine gireriz.

Cialdini'ye göre bu ilke yalnız dolandırıcılar değil, reklamcılar, pazarlamacılar, çalışma arkadaşlarımız, dostlarımız hatta sevgililerimiz tarafından bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde kullanılıyor. Ve bizler beynimizin bu zaafının kurbanı oluyoruz. Dolayısıyla, güven tuzağına düşmemek için işlerin hangi noktada kontrolden çıktığını anlamamız büyük önem taşıyor.

6.

Aynur sekiz yıl önce bir kamu bankasından emekli olmuştu. Emeklilik sonrasında birçok derneğe üye olmuş ve yıllarca desteklediği, oy verdiği partinin kadın kollarına katılmıştı. Gönüllü hizmetlerde çalışmak, topluma katkı sağlamaktan büyük mutluluk ve gurur duyuyordu. Yerel seçim dönemine girilmesiyle birlikte yoğun bir koşturmacanın içinde bulmuştu kendisini. Halinden şikayetçi değildi. Fakat işlerin genel seçimlerdeki gibi sonuçlanmasından endişe duyuyordu. Dört yıl önce ellerinden gelen her şeyi yapma-

larına rağmen %15'i zor yakalamışlardı. Şimdi adaylarının seçilebilmesi için en az %40'lık oy oranına ihtiyaçları vardı. Yani işleri hiç de kolay değildi.

Başkan adayı da durumun farkında olduğu için onlardan farklı bir stratejiyle hareket etmelerini istemişti. Bu seçim döneminde;

1. Ziyaret ettikleri ailelere parti merkezinden alacakları bir erzak paketini götürecekler,

2. Eğer aile fertleri evde yoksa erzak bırakılmayacak, ziyaret ilerleyen günlerde tekrarlanacak,

3. Sohbet sırasında sadece insanların istek ve şikayetleri dinlenecek ve hiçbir surette parti propagandası yapılmayacaktı.

Aynur'un anlam veremediği bu kurallar kadın kollarının diğer üyeleri tarafından da hoş karşılanmamıştı. Pek çoğu erzak karşılığında oy satın almaya çalışmanın yanlış olduğunu ve işe yaramayacağını savunuyordu. Ayrıca parti propagandası yapılmayacak, vaatler anlatılmayacaksa ev ziyaretleri yapmanın ne anlamı vardı? Tüm bu tartışmalar sürerken Belgin isimli bir kadın söz aldı. “Ben bu saçma kuralları uygulamayacağım” dedi. “Eğer ısrar ederlerse, desteğimi çekerim.” Belgin partinin en eski üyelerinden biriydi ve bu nedenle görüşleri önem taşıyordu. Kadınların bir kısmı Belgin'i açıkça destekledi. Bir kısmı ise rengini belli etmeden toplantıdan ayrıldı.

Aynur belki kamuda çalışmanın etkisiyle kuralları esnetmeyi pek sevmezdi. O nedenle kendinden istenenleri harfiyen yerine getirdi. Günde ortalama sekiz ila on aileyi ziyaret etti. Hepsinin dertlerini sabırla dinledi. Notlar aldı. Seçim günü ise, sorumlu olduğu bölgesinin sandığında görevliydi. Daha önce ziyaret ettiği aile fertlerini sıcak bir gülümsemeyle karşıladı. Hepsinin teker teker elini sıkı ve oy verme işlemi sonrasında “Hayırlısı olsun” diyerek onları uğurladı.

Sonuçların ne olacağını merak ediyordu. “Keşke biraz propaganda yapabilseydim. Yapacaklarımızı insanlara anlatabilseydim” diyordu kendi kendine.

Akşam sandıklar açıldığında hüüzün ve sevinci bir arada yaşadı Ayur. Partisi %28'de kalmış ve adayları seçilememişti. Kendi sandığında ise, %47 gibi rekor bir oy çıkmıştı. İnanılır gibi değildi. Bu

durumu açıklamakta zorlanıyordu. Ancak tüm süreci bir bütün olarak değerlendirdiğinde;

- İnsanları anlamak için dinlemenin, onlara bir şeyler empoze etmeye çalışmaktan daha etkili olduğunu,

- İlgi ve samimiyetin yarattığı güvenin yerini hiçbir şeyin tutamayacağını,

- Verilen hediyeden çok, o hediyein nasıl sunulduğunun önem taşıdığını,

- Ve en önemlisi, bugüne kadar niçin hiçbir seçimde başarılı olmadıklarını anladı.

7.

Seçim öncesinde insanlara erzak, kömür dağıtmak yerine doğrudan para vermeye ne dersiniz? Mantığımız bize para vermenin daha doğru olacağını söyler. Böylece insanlar sizin götürdükleriniz yerine gerçekten ihtiyaç duydukları şeyleri satın alabilirler. Fakat ilkel beynimiz para kavramına yabancı olduğu için bu seçenek çalışmaz. Para insanlarda kısa sürekl bir mutluluk sağlar, hepsi o kadar. Oysa hediyeler maddi değerlerinin ötesinde anlam taşırlar.¹⁰

Şimdi bir arkadaşınız yanınıza gelip Eğitim Gönüllüleri Vakfına 5 bin TL bağış yaptığı söylese ne düşünürsünüz? Muhtemelen zihninizden “Bağış yaptıysan yaptın, bunu niçin anlatıyorsun?” sorusu geçer. Şimdi aynı kişi Eğitim Gönüllüleri Vakfı’na destek vermek için hafta sonunda gönüllü olarak mahallerindeki okulu boyadığını anlatsın. Buna nasıl tepki gösterirdiniz? Evet, arkadaşınıza olan saygınız artar. Bir sonraki hafta birlikte çalışmayı dahi teklif edebilirsiniz. Oysa yapılan işlemin ticari değeri 200-300 TL’nin üzerinde değildir.

Bezer şekilde bazı anne babalar çocuklarıyla birebir ilgilenirler. Onlara derslerinde yardımcı olurlar, yemekleri bizzat kendileri hazırlarlar, birlikte alışverişe giderler. Bazı anne babalar ise, tüm bunları çocuklarına para vererek halleder. Peki hangi gruptaki çocuklar anne babalarına daha fazla saygı gösterir? Onların sözlerini dinlerler?

İkna olmadınız mı? O zaman şu senaryoyu gözünüzün önüne

getirin. İki sevgili akşam yemeğinde bir araya geliyorlar. Erkek kız arkadaşına evlenme teklifinde bulunuyor. Fakat gün içinde oldukça yoğun olduğu için yüzük alamamış. Kıza para veriyor ve ertesi gün beğendiği bir yüzüğü satın almasını söylüyor. Sanırım müthiş bir duygu patlaması yaşanırdı.

Tüm bu örneklerle rağmen yine de “Ben parayı tercih ederim” diyebilirsiniz. Çünkü para bize istediğimiz şeyi alma özgürlüğü tanır. Seçeneklerimizi artırır. Fakat tüm bunlar mantık düzeyinde gerçekleştiğinden bizde kalıcı etki yaratmaz. Bağlılık, sadakat gibi duyguları harekete geçirmez. Oysa küçük hediyelerle birlikte kurulan etkileşimin tetiklediği oksitosin karşılıklı güven yaratır, taraflar arasındaki bağları güçlendirir. İnsanlar kendilerine verilen hediye-yi kullandıkları sürece, hediye-yi veren kişiyi ve hediye-yi verilme anını hatırlarlar. Bu güzel anının zihinde canlanmasıyla birlikte karşı tarafa duyulan güven tazelenir.

8.

Peki güvenin kimyası aile içi ilişkilerde, iş dünyasında ve diğer sosyal çevrelerde nasıl çalışıyor? Uzun dönemli tatmin edici ilişkileri nasıl kurabiliriz? İdeal aile, ideal işyeri ortamlarını nasıl oluşturabiliriz? İsterseniz tüm bu sorulara yaşanmış bir örnekle cevap verelim.

Oldukça popüler e-ticaret şirketlerinden birindeyiz. Biz bu şirket bendensin.com olarak adlandırılalım. Bendensin.com’un sahipleri, her yönüyle örnek bir şirkete sahip olmak için yola çıkıyorlar. Bunun için çok sayıda danışmanla çalışıyorlar. En son teknoloji, gelişmiş yazılımlar, güncel yönetim yaklaşımları, modern sistemler... “Başarı” için ne varsa hepsini bir araya getiriyorlar. Bu arada çalışanları da unutmuyorlar. Kafeteryalar, oyun odaları, spor salonu, hatta yüzme havuzu dahi düşünülüyor. Şirkete dışarıda gelenler içeri girer girmez büyüleniyorlar. Bu muhteşem işyeri gazetelerde, yönetim dergilerinde haber oluyor.

Ama o da ne? Ters giden bir şeyler var. Yönetimin tüm bu çaba ve yatırımlara rağmen, çalışanları memnun etmeyi başaramıyor. Bu durum doğrudan performansa yansıyor. Şirket, sektör ortalamasının oldukça üzerinde işe geç kalma, devamsızlık, işten ayrılma

oranlarıyla karşı karşıya kalıyor. Tüm bunlar yetmezmiş gibi bazı çalışanların şirkete bilinçli olarak zarar verdikleri görülüyor. Oyun konsollarında sigara söndürüyorlar, koltukların derilerini yırtıyorlar. Patronlar bu tutuma anlam vermekte güçlük çekiyor. Çare olarak şirketin CEO'su ve İK Direktörü değiştiriliyor.

Yeni yönetim memnuniyetsizliğin kaynağını öğrenmeye çalışıyor. Bu amaçla daha önce yapılan anket sonuçlarını inceliyor, çalışanlarla birebir görüşmeler yapıyorlar. Tüm verileri bira araya getirdiklerinde, çalışanların yönetime olan güveninin düşük olduğunu, kendilerini güvende hissetmediklerini görüyorlar. Fakat bu güvensizliğin nedeni tespit edemiyorlar. Bunun üzerine İK Direktörü güveni etkileyebileceğini düşündüğü faktörleri tek tek incelemeye başlıyor. Örneğin şirketin maaş ödeme tarihlerine bakıyor. Hiçbir gecikme göremiyor. Haksız yere işten çıkartılan, tazminatını almayan kimse de yok. "Eeee" diyor "Ne var?" Çalışanlar da somut bir şey söyleyemiyorlar. Sadece eksik yatan bir primden bahsediyorlar. İK Direktörü bu durumu da inceliyor. Görüyor ki, şirket kar etmesi halinde çalışanlara 2 maaş prim dağıtacağını vaat etmiş. Ancak işler iyi gitmemiş ve yılı rekor zararlar kapatmışlar. Buna rağmen çalışanlara bir maaş prim dağıtılmış.

Tüm bunları nereden mi biliyorum? Şirketin İK direktörüyle Mutluluğun Kimyası seminerlerimden birinde tanıştım. Bana tüm süreci anlattıktan sonra;

"Çalışanların yönetime karşı güvensizliğin kaynağı ne olabilir?" diye sordu.

"Peki siz ne düşünüyorsunuz?" şeklinde karşılık verdim.

"Sizi dinlemeden önce çalışanların fazla şımartıldığını düşünüyordum."

"Peki ya şimdi?"

"Maalesef onlara güvenmiyoruz. Yaptıkları her şeyi, her anlarını kameralarla izliyoruz. Giriş çıkışlarını parmak izlerini okutarak kontrol ediyoruz. Bilgisayarındaki tüm hareketleri, girdikleri siteleri, aramalarını rapor haline getiriyoruz. Bizden habersiz nefes almalarına izin vermiyoruz."

"Peki bunları niçin yapıyorsunuz?"

"Kaytarmasınlar, yüksek performansla çalışsınlar diye."

“Yüksek performansla çalışıyorlar mı?”

“Hayır sorunumuzda bu”

“Öyleyse?”

“Sanırım konuyu farklı bir bakış açısıyla değerlendirmeliyiz”

Biz bu kısa sohbetten yaklaşık bir ay sonra, patronlar tüm çalışanları toplayarak yeni bir döneme girdiklerini söylediler. Şirketin kurumsallaşmasını tamamladığını bundan sonra tüm faaliyetlerin güven esasına göre yürütüleceğini duyurdular. Ardından benden-sin.com’daki kontrol ve takip önlemleri azaltıldı. Kameraların bir kısmı söküldü. Bilgisayar takip sistemleri kaldırıldı. Parmak iziyle girişler iptal edildi. Birim yöneticilerine daha fazla inisiyatif verildi. Bunlar hiç de basit değişiklikler değildi ve yeni yönetim bu kararların altına imza atarken büyük bir riske girmişti. Ancak sonuçlar inanılmazdı. Çalışan performansı bir anda beklentilerin üzerine çıktı. Bağımsız kuruluşlar tarafından yapılan güven ve memnuniyet anketlerinde rekor iyileşmeler elde edildi. Şirket kısa süre içinde Türkiye’nin en iyi işverenlerinden biri haline geldi. Ve yönetim tüm bunları tek bir kuruluş para harcamadan, sadece çalışanlara güven duyduğunu hissettirerek başardı.

Eğer bir kişi size güvenmiyor ve bunu tutum ve davranışlarıyla belli ediyorsa, o kişi hakkında ne hissedersiniz? Diğer bir ifadeyle size güvenmeyen birine siz güven duyabilir misiniz? Mantığımız bize verdiğimiz sözleri tutmanın güven yaratmak için yeterli olduğunu söyler. Oysa güven karşılıklı bir duygudur.¹¹ Bir kişinin sözünün eri olması, güven sağlamak için gerekli fakat yalnız başına yeterli değildir. Bunun için eşimizin, çocuklarımızın, arkadaşlarımızın, çalışanlarımızın bize güvenmelerini istiyorsak ilk adım biz atmalı, onlara güven duyduğumuzu hissettirmeliyiz.

Fiziksel Temas

9.

Hiç şöyle bir haber okudunuz mu? “Dün akşam saatlerinde gerçekleşen uçak kazasında 173 kişi hayatını kaybederken, el ele tutuşmayı başaran 6 kişi yaralı olarak kurtuldu”. Öyleyse niçin uçak

hava boşluğuna girdiğinde eşimizin ya da çocuklarımızın ellerine sarılıyoruz? Şimdi alışveriş merkezinde kaybolan bir çocuğun birkaç süren bir arayış sonrasında tekrar ailesiyle bir araya geldiği anı hayal edin. Muhtemelen çocuk koşarak annesinin kucağına atlayacak, annesi de onu sıkı sıkı saracaktır. Aslında bu davranışa da mantıklı bir açıklama getiremeyiz. Çocuk kimden korktuğu için anneye sığınmakta, anne çocuğunu kimden korumaktadır?

Peki yukarıdaki senaryolarda insanlar niçin birbirlerinin elini tutma ya da kucaklaşma ihtiyacı duyarlar? Çünkü fiziksel temas, beynin tetiklediği oksitosin miktarını artırır. Dolayısıyla, birleriyle kucaklaşmak, ele ele tutuşmak içinde bulunduğumuz durumdan bizi kurtarmasa da, tetikleyeceği ekstra oksitosin rahatlamamızı sağlar. Bu nedenle kaybolan çocuk kendini tekrar güvende hissedebilmek için annesine sıkı sıkı sarılır. Sarsılan uçağın yarattığı endişeyi azaltabilmek için elini tutacak birilerini ararız. Çılgılık çılgılığa ağlayan bir bebeği annesi kucağına aldığı anda, bebeğin hemen susmasının nedeni yine fiziksel temasla birlikte tetiklenen oksitosindir.¹²

Şimdi kendinizi önemli bir anlaşma metnini imzalarken hayal edin. Bu bir ortaklık ya da iş geliştirme sözleşmesi olabilir. İmzalar atıldı, sonrasında doğal olarak elinizi yeni ortağınıza doğru uzattınız. Peki ya ortağınız buna karşılık vermezse... Attığı imzanın yeterli olduğunu, el sıkışmak gibi aptalca bir ritüele gereksiz bulduğunu söylerse, ne hissedersiniz? Ya da soruyu tersten soracak olursak, insanlar bu tür durumlarda niçin el sıkışırlar? Çünkü yeni bir anlaşma ile birlikte ortaya çıkan güven ihtiyacını fiziksel temas ile tetiklenecek oksitosinle karşılamak isterler. Bunun için pek çok durumda tokalaşmayı yanak yanağa öpüşme hatta sarılma, kucaklaşma izler.

10.

Geçtiğimiz on yıl içinde tıpta olağanüstü gelişmeler yaşandı. Bu dönem içerisinde pek çok hastalık sorun olmaktan çıktı. Akıllı ilaçlar sayesinde kanser tedavisinde dahi çok ciddi aşama kaydedildi. Görüntüleme teknolojilerindeki gelişmeler teşhislerin doğruluk oranını arttırdı. Bıçaksız ameliyat dönemi başladı. Hemen hemen tüm organların nakli mümkün hale geldi. Bu gelişmeler yaşam kalitemizi ve yaşam süresi beklentimizi yükseltti.

Ya doktorlara duyulan güven? Artık doktorlar daha doğru teşhis, daha kapsamlı tedavi, daha başarılı ameliyatlar yapabildiklerine göre hastaların onlara daha fazla güvenmeleri gerekmez mi? Maalessif hayır. İstatistikler son on yılda doktorlara olan güvenin belirgin bir şekilde düştüğünü ortaya koyuyor. New England Journal of Medicine dergisinde Robert Blendon ve meslektaşları tarafından yayınlanan araştırmaya göre ABD’deki her iki hastadan biri doktora güvenmiyor.¹³ Peki neden?

Stanford Üniversitesi’nden tıp profesörü ve yazar Abraham Verghese’ye göre; teknolojinin, fiziksel muayenenin yerini aldığı bir döneme girdik.¹⁴ Artık doktorlar gerçek hasta yerine bilgisayardaki verileri incelemeyi tercih ediyor. Belki bu yaklaşım onlara zaman kazandırıyor ve daha doğru teşhis yapmalarını sağlıyor, fakat hastalar bunu hissedemiyorlar. Birilerinin gelip onları muayene etmesini, neler olduğunu anlatmasını bekliyorlar. Böyle bir ilginin yokluğu doktorlara duyulan güveni azaltırken, önerilen tedaviye olan inancı da zayıflatıyor.

Verghese’nin görüşleri oldukça iddialı bulabilirsiniz. Modası geçmiş bir tedavi yöntemini güven ile ilişkilendirmekte zorluk çekebilirsiniz. Tüm bu endişelere cevap verebilmek için basit bir araştırma tasarladık. Bir hastanenin dahiliye bölümünde muayene olan 400 hastaya aşağıdaki iki sorudan oluşan bir anket uyguladık.

1. Doktorunuzun önerdiği tedaviye güveniyor musunuz?
2. Doktorunuz sizi fiziksel olarak muayene etti mi?

Fiziksel tedavi yapmayan doktorlarda birinci soruya hastaların %71’i evet cevabını verdiler. Fiziksel muayene yapan doktorlarda ise, bu oran bir anda % 94’e yükseldi. Geleneksel hasta-hekim ritüelinin uygulanması tedaviye duyulan güveni %23 oranında arttırmıştı.

Bu sonuçlar doktorlar ile hastaların “iyi tıbbi hizmet” tanımları arasında belirgin bir farklılık olduğunu gösteriyor. Doktorlar için etkinlik ve verimlilik boyutlarıyla ilgilenirken, hastalar fiziksel muayene ile tetiklenen oksitosinin vereceği “benim için önemlisin, senin için elimden geleni yapacağım” mesajını hissetmek istiyorlar. Bunun için Abraham Verghese 21. Yüzyılın en büyük tıbbi buluşunun “insan elinin yeniden keşfi” olacağını ileri sürüyor.¹⁵

11.

Günümüzde güven kaybı sadece tıp çevrelerinde yaşanmıyor. Aile içinde, iş yerlerinde, arkadaşlar arasında ciddi bir güven bunalımı söz konusu. Bunun sonucunda boşanmalar ve işten ayrılmalar her geçen gün artıyor. Pek çok kişi artık eski dostlukları bulamamaktan şikayetçi. Hepimiz çevremizde güvenilebileceğimiz daha fazla insan olmasını istiyoruz.

Peki sevdiklerimize ne kadar zaman ayırıyoruz? Onlara ne kadar yakınız? Onlarla günde kaç kez şakalaşyoruz, öpüşüyoruz, sarılıyoruz, kucaklaşıyoruz? Zamanımızın büyük bir kısmı cep telefonu, bilgisayar ya da televizyon başında geçiyor. İnsanlar konuşmak yerine mesajlaşmayı tercih ediyorlar. Sanal dünya, gerçeğinden daha önemli hale geldi. Fabrika ayarlarımızdan her geçen gün uzaklaşıyoruz.

Bunun için Verghese'nin öngörüsünü genişleterek, 21. Yüzyılın en büyük buluşunun "insan ilişkilerinin yeniden keşfi" olacağını söylemek sanırım iddialı bir yaklaşım olmaz.

12.

Dopamin ve serotonine karşı oksitosin... Bir seçim yapmak zorunda kalsaydınız, hangisini tercih ederdiniz? Cevap vermekte zorlanıyor musunuz? İsterseniz soruyu somutlaştıralım. Size bir zarf içinde 20\$ verdikten sonra bu parayı;

a. Kendiniz için harcayabileceğinizi,

b. Başkasına iyilik yapmak için kullanabileceğinizi söylesem,

hangi seçeneğin size daha fazla mutluluk vereceğini düşünüyorsunuz ve buna bağlı olarak hangisini tercih edersiniz?

Araştırmacılar benzer bir deneyi British Columbia Üniversitesindeki öğrencilere uyguladılar.¹⁶ Öğrencilerin bir kısmına parayı istedikleri gibi harcama serbestisi tanınırken, diğerlerinden parayı bir başkasına iyilik yapmak için kullanmaları istendi. Tahmin edebileceğiniz gibi birinci gruptaki öğrenciler kendilerini başlangıçta

daha şanslı hissettiler. İkinci gruptaki öğrenciler ise, açıkça ifade etmeseler de bu durumdan pek hoşnut olmadılar. Gün sonunda öğrencilere parayla ne yaptıkları ve kendilerini nasıl hissettikleri soruldu. Birinci gruptaki öğrenciler kendilerine tişört, makyaj malzemesi, küpe gibi şeyler satın almışlardı. Diğerleri ise, yakınlarına hediyeler almışlar ya da sivil toplum kuruluşlarına bağışta bulunmuşlardı. Parayı kendi ihtiyaçları için harcayanlar hiçbir şey hissetmiyorlardı. Satın almanın verdiği mutluluğun etkisi çoktan kaybolmuştu. İyilik yapanların mutluluğu ise hala sürüyordu. Araştırmacılar daha sonra aynı deneyi çok farklı bir kültürde, Uganda'da tekrarladılar. Sonuçlar değişmedi.

Dünyanın en büyük araştırma şirketlerinden biri olan Gallup ise, 136 ülkeyi kapsayan Mutluluk Anketinde insanlara şu iki soruyu sordu. 1. Son zamanlarda hayır kurumuna para bağışladınız mı? 2. Hayatta genel olarak ne kadar mutlusunuz? Sonuçlar Orta Afrika Cumhuriyeti dışındaki 135 ülkede hayır kurumlarına bağış yapanların diğerlerine göre belirgin bir şekilde daha mutlu olduğunu gösterdi.¹⁷

Sorumuza dönecek olursak: Dopamin ve serotonine karşı oksitosin... Hangisi? Dopamin ve serotonin bize anlık mutluluk verebilir. Fakat kalıcı ve sürdürülebilir mutluluğa ancak oksitosinle ulaşabiliriz.¹⁸

13.

Hatırlayacağınız gibi endorfin, dopamin ve serotoninin iniş çıkışlarıyla tetiklenen kortisolün etkilerini azaltarak kendimizi daha iyi hissetmemizi sağlıyordu. Aslında oksitosin de beynimizde aynı şekilde çalışıyor. Fakat endorfine göre daha güçlü ve etkisi daha uzun sürüyor.¹⁹

Şimdi bir hızlı tüketim şirketinde çalıştığınızı ve o yıl emekli olacak pazarlama direktörünün yerine geçmeyi istediğinizi varsayalım. Bu pozisyonun hakkınız olduğunu düşünüyor ve bunun için olağanüstü çaba harcıyorsunuz. Derken yıl sonu geliyor, terfiler açıklanacak... Tam iyi haberler beklerken, size işinize son verildiği söyleniyor.

Sonrasını joy.ology bakış açısıyla değerlendirelim: Kötü haberi duyduğunuz anda, direktörlük umuduyla tetiklenen dopamin ve serotoninin yerini kortisole bırakıyor. Beyniniz alarma geçiyor ve size “bir şeyler” yapmanız için baskı kuruyor. Kendinizi berbat hissediyorsunuz. Damarlarınızdaki kortisolü atmanız şart. Bunun için mutluluk kimyasallarını tetiklemenin yollarını aramaya başlıyorsunuz. Yeni bir iş fırsatı ya da terfi umudu olmadığına göre doğal yollardan dopamin ya da serotonin tetikleme şansınız yok. Alkol, uyuşturucu gibi kısa yolların size zarar vereceğinin, uzun vadede işleri daha da kötüleştireceğinin farkındasınız. Kendinizi bir an önce dışarı atmak istiyorsunuz. Birkaç dakika sonra, ofisin karşısındaki parkta hızlı adımlarla yürürken buluyorsunuz kendinizi. Bu şekilde tetiklenen endorfin sizi bir miktar rahatlatıyor. Fakat yeterli değil. Kortisol, etkisini hala hissettirmeye devam ediyor. Ardından oksitosin arayışına giriyorsunuz. Önce eşinizi sonra yakın arkadaşlarınızı telefonla arıyorsunuz. Onlarla konuşmak, üzerinizdeki baskıyı azaltıyor. Ancak asıl rahatlamayı, eşinizi ve dostlarınızı evinizin kapısında sizi beklerken gördüğünüzde yaşıyorsunuz. Hemen kucaklaşıyorsunuz sevdiklerinizle. O anda tetiklenen yüksek miktarda oksitosinin etkisiyle, kendinizi anlam vermediğiniz derecede iyi hissetmeye başlıyorsunuz. İşten çıkartılmanın verdiği moral bozukluğu yok olup gidiyor.

14.

Adsız Alkolikleri²⁰ duymuş olmalısınız. Kendilerini; “*alkol bağımlılığı konusunda ortak sorunları çözebilmek ve diğer alkoliklere yardımcı olabilmek için deneyimlerini, güçlerini, umutlarını paylaşan kişilerin bir araya getirdiği kardeşlik birliği*” olarak tanımlayan topluluk 178 ülkede faaliyet gösteriyor. Psikiyatr ya da psikologlarla çalışmıyor, profesyonel bir terapi hizmeti vermiyorlar. Buna rağmen bugüne kadar on binlerce alkoligi tekrar hayata kazandırdılar. Peki bunu nasıl başarıyorlar? Aslında yaptıkları şey çok basit. İyileşme amacı taşıyan alkolikleri bir araya getiriyor ve birbirlerine destek olmalarını sağlıyorlar. Hepsi bu.

Süreci joy.ology bakış açısıyla değerlendirecek olursak; alkolikler toplantı için bir araya geldiklerinde tetiklenen oksitosin ken-

dilerini iyi ve güvende hissetmelerini sağlıyor. Yalnız ve çaresiz olmadıklarını görüyorlar. Ardından grup arkadaşlarıyla tecrübelerini paylaşıyor, önerilerde bulunuyor, zor anlarda birbirlerinin yardımına koşuyorlar. Böylece başkalarına destek olmanın, onların hayatında fark yaratmanın mutluluğu yaşıyorlar. Özetle Adsız Alkoliklere katılan üyelerin yaşam tarzları yüksek miktarda oksitosin tetikleyebilecek şekilde değişiyor. İyilik ve dayanışmanın verdiği mutluluk, alkol ile birlikte gelen dopaminin yarattığı sanal dünyanın yerini alıyor. Bu şekilde alkol kullanma ihtiyacı ve isteği ortadan kalkıyor.

15.

ABD’li askerler Vietnam’da koşulların oldukça zor, uyuşturucu maddelere erişimin ise, son derece kolay olduğu şartlarda savaşıyorlardı. Time dergisinin haberine göre, ABD askerleri arasında eroin kullanımı adeta sakız çiğnemek kadar yaygın bir hal almıştı. Ordunun en az %20’sinin uyuşturucu bağımlısı haline geldiği söyleniyordu. Amerikan halkı, savaş sonrasında sokakların Vietnam gazisi keşler ile dolmasından endişe duymaya başlamıştı. Derken savaş bitti. Askerler ülkeye döndüler. Sonra ne mi oldu? Bağımlıların %95’i bir yıl içinde uyuşturucu kullanmayı bıraktılar. Hem de hiçbir tıbbi yardım almadan. Kalan %5’de ise, terapi ve ilaç tedavilerine rağmen önemli bir ilerleme kaydedilemedi. Açıklaması kolay olamayan bir durum söz konusuydu.

Neyse ki Simon Fraser Üniversitesi’nden Prof. Bruce K. Alexander ve ekibi konuyu aydınlatabilmek için her iki grubu da mercek altına aldılar. Bu şekilde uyuşturucu bağımlılığından kurtulmayı kolaylaştıran etmeleri tanımlamaya çalıştılar. Sonuçlar, savaş sonrasında ailesinin ve dostlarının yakın desteğini alanların uyuşturucuyu kolaylıkla bırakabildiklerini gösteriyordu. Yalnız ve işsiz olanlar ise, tıbbi destek almalarına rağmen uyuşturucudan kurtulamamışlardı.²¹

2012 yılında Kuzey Carolina Üniversitesi’nde gerçekleştirilen bir diğer araştırma sonuçları da, ABD’de alkol ve eroin bağımlılığından kurtulan bireylerin büyük bir bölümünün, aile ve yakınlarından destek aldıklarını ve buna bağlı olarak kanlarındaki oksitosin miktarının diğer bağımlılara göre oldukça yüksek olduğunu

gösteriyordu.²²

Bundan sonra birisi size; “Ailemin, dostlarımın desteği olmasaydı karşı karşıya kaldığım güçlükleri aşmazdım” derse bunu; “Yüksek miktarda oksitosin tetiklemenin bir yolunu bulamasydım, damarlarımdaki yüksek miktardaki kortisolü dışarı atamazdın” şekilde tercüme edebilirsiniz.

16.

Buraya kadar anlatılanlar oksitosinin alkol ve uyuşturucuyu bırakma noktasında anahtar role sahip olduğunu gösteriyor.²³ Peki ya bu tür alışkanlıkların başlangıcında... Önleyici bir etkisi olabilir mi?

Yalnız insanların uyuşturucu bağımlısı olma olasılıklarının diğerlerine göre daha yüksek olduğunu biliyoruz. Ancak sadece bu veriden yola çıkarak oksitosinin bağımlılığı önlediğini söylemek oldukça iddialı olur. Bu nedenle hemen sonuca varmadan önce yine Prof. Bruce K. Alexander tarafından tasarlanan “Bağımlılık Deneyini” inceleyelim.²⁴

Prof. Alexander deneyin ilk aşamasında yalnızca bir farenin bulunduğu kafese yiyecek ile birlikte iki su kasesi bırakıyor. Bunlardan birinde normal su, diğerinde morfin karışımı bulunuyor. Fare başta ilgi göstermese de sonrasında morfinli suyu çok seviyor ve bu sevgi kısa zaman içinde bağımlılığa dönüşüyor. Prof. Alexander deneyi farklı farelerle tekrarlıyor, fakat sonuç değişmiyor. Ardından kafesteki fare sayısını artırıyor ve içeriye farelerin eğlenebilecekleri basit oyuncaklar koyuyor. Kafesi kendi deyimiyle adeta bir fare parkına dönüştürüyor. Sonrasında ne mi oluyor? Fareler morfinli suyu tadıyorlar fakat bir daha yanına dahi uğramıyorlar. Tek bir fare dahi morfinin cazibesine kapılmıyor.

Bu deney bize uyuşturucu kullanımının aslında beynin mutluluk arayışının bir sonucu olduğunu gösteriyor. Mutluluk kimyasallarının yeterince tetiklenemediği durumlarda, ilkel beyin bu açığı alkol ve uyuşturucu gibi kısa yollarla kapatmaya çalışıyor. Ancak bu durum bozulan dengeleri büsbütün alt üst ediyor. Mutluluk kimyasallarının dengeli bir şekilde tetiklenmesi halinde ise, bu tür bir arayış içine girilmiyor. Oksitosin ise, dopamin ve serotoninin iniş

çıkışlarını dengelediği için, böyle bir dengenin kurulmasında son derece kritik bir role sahip.

17.

Sağlıklı, mutlu ve uzun bir yaşam... Hepimizin arzusu. Çok şükür artık bunun için gerekli olan anahtar kimyasal yakından tanıyoruz: Oksitosin. Bu muhteşem molekül, kendimizi iyi hissettirmenin ötesinde, bizi kötü alışkanlıklardan koruyor, karşı karşıya kaldığımız sorunları çabuk ve hasarsız atlatmamızı sağlıyor.²⁵ Ayrıca oksitosin tetiklenmesi oldukça basit. Sevdiğimiz insanlarla birlikte olmamız, onların güvenini hissetmemiz yeterli. Yani dopamin ya da serotoninde olduğu gibi gece gündüz çalışmamız, başkalarının takdirini kazanmak için didinip durmamız gerekmiyor.

Peki öyleyse günümüzde güven niçin en temel sorunlardan biri haline geldi? Yüzlerce tanıdığı olan popüler insanlar dahi niçin kendilerini yalnız hissediyorlar? Dertlerimizi paylaşacak, acılarımız azaltacak insanların sayısı niçin azaldı? Kısacası oksitosin tetiklemek niçin bu denli zorlaştı?

Alında cevap soruların içinde gizli: Kendimizi dopamin ve serotoninin cazibesine kaptırdığımız anda oksitosin tetikleme yeterliliğimizi kaybediyoruz. Daha net bir şekilde ifade edecek olursak, iddialı hedeflerin peşinden koşmak, günlük işlere odaklamak, sevdiklerimize ayırdığımız zamanı azaltıyor, iş dünyasının değişen kuralları çalışma arkadaşlarımızı rakiplerimiz haline getiriyor, statü mücadelesi en yakın dostlarımızla aramızı açıyor, sanallaşma, gerçek ilişkileri zayıflatıyor. Bunun sonucunda aileler, küçülüyor, dağılıyor, dostlukların yerini çıkar ilişkileri alıyor. İnsanlar bir anda para, hırs ve statü mücadelesinin yani dopamin ve serotoninin esiri haline geliyor, kalabalıklar içerisinde yalnızlığı yaşamaya başlıyorlar.

Bunun için eğer sürdürülebilir mutluluğu yakalamak, bugün olduğu gibi bundan yirmi, otuz ya da elli yıl sonra da mutlu olmak istiyorsak; ailemizi, dostlarımızı ihmal etmemeli, yani oksitosin tetikleme yeterliliğimizi korumalıyız.

SEKİZİNCİ BÖLÜM

Joy.ology Modeli

Şahane Hayat



Muhteşem Hayat: Herkesin hayali. Artık bunu mümkün kılacak hormonları yakından tanıyoruz, her birinin artı ve eksilerini biliyoruz.

Özetle insanoglunun mutlu olabilmesi için bir şeyler başarmaya ihtiyacı var. Başarı, mutluluğun önşartı. Ancak burada başarıyı nasıl elde ettiğimiz her şeyden önemli. Eğer başarı yolculuğuna yalnız çıkarsak tek bir kimyasalın, dopaminin bağımlısı haline geliyoruz. İnsanlar başarılarımızı göremezden geldiklerinden serotonin tetiklemekte güçlük çekiyoruz. Çevremizde sırtımızı dayayabileceğimiz kişilerin yokluğu oksitosin salgılanmasını imkansız hale getiriyor. Değersizlik ve güvensizlik hissi bizi yiyip bitiriyor. Her şeye sahip olmamıza rağmen bir türlü mutlu olamıyoruz. Ne demişler “eğer kıra kıra yükselirsen, inerken tutunacak dal bulmazsın”.

İsterseniz son bölümde sürdürülebilir mutluluğu nasıl gerçekleştirebileceğimizi, joy.ology bakış açısından örneklerle inceleyelim.

Kitap boyunca, mutluluğun beynimizde kimyasal olarak yaratıldığını gördük. Buna göre beynimiz varlığımızı tehdit eden bir gelişmeyle karşı karşıya kaldığı anda *kortisol* adlandırılan bir kimyasalı devreye sokarak vücudumuzu alarma geçiriyor. Biz bu alarmı “endişe, stres, korku” şeklinde hissediyoruz. Acıktığımızda, trafik sıkıştığında, birisi bizi eleştirdiğinde ya da vahşi bir hayvanla karşı karşıya kaldığımızda hissettiğimiz olumsuz duygular *kortisolden* kaynaklanıyor. İçinde bulunduğumuz zor durumdan kurtulduğumuzda ise, beynimiz *dopamin* olarak adlandırılan bir başka kimyasalı tetikleyerek bizi ödüllendiriyor. Bu sayede rahatlıyor, kendimizi iyi ve mutlu hissediyoruz. Dolayısıyla hayatımızdaki olumsuzluklardan *kortisol* sayesinde uzaklaşırken, *dopamin*, daha iyi bir yaşantı için neler yapmamız gerekenleri tanımlıyor ve bizi harekete geçiriyor.

Eğer yaptıklarımız başkaları tarafından da kabul görür ve takdir edilirse beynimiz *serotonin* isimli bir başka kimyasalı tetikliyor ve mutluluğumuz katlanıyor. Yalnız başımıza çalışmak, sadece kendi çıkarlarımız peşinden koşmak yerine, başkalarına katkı sağlamayı, ortak amaçlar için çaba harcamayı tercih ettiğimizde ise, *oksitosin* isimli üçüncü kimyasal devreye giriyor ve tamamıyla farklı bir boyuta geçiyoruz. *Oksitosinle* birlikte gelen güven duygusu, bizim zorluklara karşı dayanıklılığımızı artırıyor. Kısacası beynimiz karşı karşıya kaldığımız problemlere yalnız başımıza çözüm ürettiğimizde bizi bir miktar ödüllendirse de büyük ödülü çevremizdeki insanların da kabul göreceği çözümler geliştirdiğimizde ve onlarla birlikte hareket ettiğimizde elde ediyoruz. Tabi bir de işin fiziksel dayanıklılık boyutu var. Beynimiz yüksek efor sarf ettiğimizde *endorfin* olarak adlandırılan bir diğer kimyasalı harekete geçiriyor. Bu sayede kaslarımızda ağrılarını hissetmiyor ve performans kaybı yaşamadan faaliyetlerimizi sürdürebiliyoruz. *Endorfin* her ne kadar fiziksel acıyı maskeleyerek için tasarlanmış olsa da tetiklendiği andan itibaren *kortisoliin* etkilerini azaltıyor. Stresli anlarda egzersiz yaptığımızda bu nedenle kendimizi daha iyi hissediyor, sıkıntılarımızdan bir süre uzaklaşabiliyoruz.

1.

Buraya kadar anlatılanlar; her bir kimyasalın mutluluğumuza olan katkısı, kısa ve uzun dönemdeki etkileri ve nasıl tetiklenecekleri hakkında size derin bir kavrayış kazandırmış olmalı. Şimdi tüm bu bilgileri aşağıdaki Mutluluk Matrisinde özetleyelim:

Mutluluk Matrisi

Bireysel Performans	Yüksek	3- Narsist, Kırılgan, Güvensiz En iyisini sadece ben bilirim, ben yapabilirim. Ben önemliyim, kimseye ihtiyacım yok. Çıktı: <i>Yalnızlık</i> Mutluluk Kaynağı: <i>Dopamin</i>	4- Mutlu, Huzurlu Eksiklerimin farkındayım, Güçlü yönlerimizi bira araya getirerek sinerji yaratabiliriz. Çıktı: <i>Zincirleme reaksiyon</i> Mutluluk Kaynağı: <i>Dopamin, Serotonin, Oksitosin</i>
	Düşük	1-- Tembel, Bencil, Hodul* Çalışmak, çabalamak beni bir yerlere getirmez. İyilikten maraz doğar, kimseye yardım etmem. İşler kötü gittiğinde suçlayacak birilerini bulmalıyım. Çıktı: <i>Çaresizlik</i> Mutluluk Kaynağı: - *Hodul: <i>Anlayışsız, kendi ayıplarını başkasına mal eden kişi.</i>	2- Ezik, Vasıfsız Ayakta kalabilmek için başkalarına ihtiyacım var. Yalnız başıma hiçbir şey yapamam. Çıktı: <i>Ezilik, muhtaç</i> Mutluluk Kaynağı: <i>Oksitosin</i>
		Düşük	Yüksek

İş Birliği

Beynimizin sadece hayatta kalma ve neslimizi sürdürmemize katkı sağlayan çabaları mutlulukla ödüllendirdiğini hatırlayın. Ayrıca bu çabayı yalnız başımıza gösterdiğimizde farklı, diğerlerinle iş birliği yaptığımızda farklı ödüller bizi bekliyordu. Bu noktadan hareketle, mutluluk düzeyimizi belirleyen iki temel faktörün; “Bireysel Performans” ve “İş Birliği” olduğunu söyleyebiliriz. Burada bireysel çaba; “en iyisini ben bilirim, en güzelini ben yaparım, kimseye ihtiyacım yok” bakış açısını temsil eder. Spektrumun diğer ucunda yer alan iş birliği yaklaşımı ise, “sürdürülebilir başarının an-

cak diğer insanların yardım ve desteğiyle elde edilebileceği” fikrine dayanır. İnsanlar bu bakış açılarından sadece birini seçebilecekleri gibi, her ikisini de benimseyebilir ya da reddedebilirler. Dolayısıyla başarıya ulaşmak için yaptığımız tercihlere bağlı olarak, yukarıdaki dört kareden birinde yer alırız.

Matriste bireysel çaba ve iş birliğinin olmadığı Birinci Bölgede yer alan insanlar *Hodul* olarak nitelendirilmiştir. Bu tür kişiler, bir şeyler elde etmek için çaba harcamadıkları gibi, diğer insanlarla da iş birliği yapmaya yanaşmazlar. Hayatta elde ettikleri önemli başarıları yoktur. Zamanlarını sürekli şikâyet ederek, kendilerine acıyarak geçirirler. İçinde bulundukları durumdan başkalarını, -anne babalarını, arkadaşlarını, öğretmenlerini, hatta yıldızları sorumlu tutarlar. Mutluluk kimyasallarını doğal yollarla tetikleyemedikleri için, alkol, uyuşturucu gibi mutluluk kısa yollarına karşı son derece savunmasızdırlar.

3- Narsist, Kırılgan, Güvensiz	4- Mutlu, Huzurlu
1- Tembel, Bencil, Hodul* Çalışmak, çabalamak beni bir yerlere getirmez. İyilikten maraz doğar, kimseye yardım etmem. İşler kötü gittiğinde suçlayacak birilerini bulmalıyım. Çıktı: Çaresizlik Mutluluk Kaynağı: - *Hodul: Anlayışsız, kendi ayıplarını başkasına mal eden kişi.	2- Ezik, Vasıfsız

İstediklerini ancak başkalarının yardımıyla elde edebileceğini düşünen insanları ise, *Ezik Karede* yer alırlar. Bu tür kişilerin özgüvenleri zayıftır, yalnız başlarına karar verip harekete geçemezler. Kendilerini güvende hissedebilmek için bir gruba, topluluğa dahil olarak, bunların liderlerine koşulsuz itaat ederler. Ancak, yalnız başlarına bir şey başaramadıkları için mutluluk kaynakları oksitosinle sınırlıdır. Başarının verdiği gururu yaşayamama ve takdir görememenin verdiği ezikliği üzerlerinden atamazlar.

3- Narsist, Kırılğan, Güvensiz	4- Mutlu, Huzurlu
1- Tembel, Bencil, Hodul	2- Ezik, Vasıfsız Ayakta kalabilmek için baş- kalarına ihtiyacım var. Yalnız başıma hiçbir şey yapamam. Çıktı: <i>Ezik, muhtaç</i> Mutluluk Kaynağı: <i>Oksitosin</i>

Üçüncü Kare ise, özgürlük, prangalardan kurtulmak, kendini kanıtlamak, bildiğini okumak gibi 21nci Yüzyılın yükselen değerlerini temsil ediyor. Kelimenin tam anlamıyla, bireysel başarının yüceltildiği hatta kutsandığı bir dönemden geçiyoruz. Okullardaki not sistemleri, şirketlerdeki performans değerlendirme yöntemleri bireysel başarıyı körüklüyor. Popüler medya, iletişimi, ekip çalışmasını, iş birliğini tümüyle göz ardı ederek, sürekli bireysel başarının reçetelerini sunuyor. Bilim insanlarından, girişimcilere, aktörlerinden, şarkıcılara, futbolculara kadar bireysel başarılarıyla ön plana çıkan insanların “hayranlık uyandıran” yaşantıları Üçüncü Karenin popülerliğini artırıyor. Fakat pek çok kişi bu durumun onları tek bir mutluluk kimyasalına, dopamine mahkûm ettiğini göremiyor. Bireysel olarak güçlü olmalarına rağmen başarılarını alıksılayacak, zor duruma düştiklerinde onlara destek olacak insanlar bulamıyorlar. Bu durum serotonin ve oksitosin tetiklemelerini güçleştirerek, kendilerini yalnız ve güvensiz hissetmelerine yol açıyor. Mutluluk açığını daha fazla dopamin ile kapatmaya çalışıyorlar. Bu da onların başarı çıtalarının – joy.ology terimiyle dopamin eşiklerinin gün geçtikçe yükselmesine yol açıyor. Küçük şeylerden mutlu olamamaya başlıyorlar. Yaşamları tatsızlaşıyor. Kısacası başta her şeyden çok arzuladıkları yaşam tarzı, zaman içerisinde en büyük çıkmazları haline geliyor.

3- Narsist, Kırılğan, Güvensiz En iyisini ancak ben bilirim, ben yapabilirim. Ben önemliyim, kimseye ihtiyacım yok. Çıktı: <i>Yalnızlık</i> Mutluluk Kaynağı: <i>Dopamin</i>	4- Mutlu, Huzurlu
1- Tembel, Bencil, Hodul	2- Ezik, Vasıfsız

Dördüncü Karenin odağı ise, paylaşılan değer yaratmaktır. Bu karede kendi çıkarlarımız kadar, çevremizdekilerin de çıkarlarını gözetiriz. Başarıyı birlikte sahiplenir, zorluklara birlikte karşı koyarız. Ancak bu yaşam tarzı, aklımıza gediği gibi hareket etmemize, bildiğimizi okumamıza izin vermez. Bunun nedenle, mutlu olabilmek için özgürlüğümüzden taviz verme, başkalarının onay ve kabulünü alma düşüncesi ilk bakışta cazip görünmeyebilir. Fakat tüm mutluluk kimyasallarını aynı anda harekete geçirerek, zincirleme bir reaksiyon yaratmak için maalesef başka alternatifimiz yok. Çünkü her ne kadar mantığımıza ters düşse de, mutluluk kimyasallarını yöneten ilkel beynimiz bu şekilde çalışır. Örneğin, yakın çevrenizdeki insanların başarılarınızı görmezden geldiğini anları düşünün. Böyle durumlarda Nobel ödülü almak dahi serotonin tetiklemenizi sağlayamaz. Dopaminle başlayan mutluluğunuz yarım kalır. Ya da bankadaki milyon dolarlar, üç dört tane gerçek dostun sıcaklık ve güvenini veremez.

3- Narsist, Kırılgan, Güvensiz	4- Mutlu, Huzurlu Eksiklerimin farkındayım, Güçlü yönlerimizi bira araya getirerek sinerji yaratabiliriz. Çıktı: Zincirleme reaksiyon Mutluluk Kaynağı: Dopamin, Serotonin, Oksitosin
1- Tembel, Bencil, Hodul	2- Ezik, Vasıfsız

Sonuç olarak mutluluk kimyasalları, birbirinden bağımsız bir şekilde çalışacak şekilde tasarlanmamıştır. Aralarında çok sıkı bir etkileşim söz konusudur. Dördüncü Kare, söz konusu etkileşimin sağlıklı olarak çalıştığı ve buna bağlı olarak mutluluk kimyasallarının en üst düzeyde tetiklendiği yegâne bölgedir. Beynimizdeki kimyasal denge ve etkileşim bozulduğunda ise, diğer karelere düşeriz ve sürdürülebilir mutluluğu yakalamamız güçleşir. Şimdi isterseniz konuyu daha iyi anlayabilmek için bireysel mutluluk yolculuğumuzu gözden geçirelim.

Mutluluk Yolculuğu

2.

Dünyaya İkinci Karede, tümüyle başkalarına bağımlı bir bebek olarak geliriz. Hayatta kalabilmemiz için birilerinin bizi beslemesi, uyutması, hastalandığımızda doktora götürmesi, kısacası her şeyimizle ilgilenmesi gerekir. Bu aslında anne babamız için hiç de kolay bir süreç değildir. Çok şükür oksitosin sayesinde tüm bu işleri büyük bir mutluluk ve keyif içerisinde yaparlar. Oksitosin, ayrıca aramızda sevgi ve güven bağları oluşmasını sağlar. Bizi aile yapar. Pek çok kişi oksitosinin verdiği mutluluğu hissedebilmek için evlenir, çocuk sahibi olur.

Doğumu izleyen günlerde, dopaminin devreye girmesiyle birlikte bağımsızlık mücadelemiz başlar. İkinci kareden kurtularak, Üçüncü Kareye geçmeyi arzularız. İlk zamanlar, emekleme, konuşma, yürüme gibi küçük küçük başarılar bizi ümitlendirir. Yaptığımız her şeyin ailemiz tarafından alkışlanmasıyla tetiklenen serotonin kendimizi üstün hissetmemizi sağlar. Herkese hükmetme, tüm istediklerimizi yaptırma gücüne sahip olduğumuzu düşünmeye başlarız. Ancak diğer çocuklarla bir araya geldiğimizde işlerin hiç de öyle olmadığını görürüz. Anne babamızın bize karşılıksız verdiği mutluluk kimyasallarını dış dünyada bulamayız. Her ne kadar isimlerini bilmesek de dopamin için başarılı olmamız, serotonin için takdir edilmemiz, oksitosin için güçlü dostluklar kurmamız gerektiğini anlarız. Böylece Dördüncü Kareye geçme mücadelemiz başlar. Diğer insanlara önemli olduğumuzu göstermek, kendimizi kanıtlamak temel önceliğimiz haline gelir. Bu üç kimyasal tetikleyebilmek için didinip dururuz. Bazı insanlar bu dönemde mutluluk kokteyllerine endorfini de dahil ederler. Spor hayatlarının bir parçası haline gelir.

Zaman içerisinde güvene dayalı ilişkiler kurabilir ve kendimizi Dördüncü Kareye atabilirsek, mutluluk kimyasallarını harekete geçirmekte zorlanmayız. Çünkü diğer insanların katkı ve yardımları, başarı elde etmemizi kolaylaştırır. Ayrıca her zaman çevremizde başarımızı alkışlayacak birileri olur. İşler iyi gitmediği durumlarda ise, bize destek olacak dostların varlığı kendimizi güvende hisset-

memizi sağlar.

Bu desteği alamayanlar, bir süre sonra ilişki kurmak için harcadıkları çabayı bırakır ve Üçüncü Kareye dönerler. Başarmak, diğer insanlara üstünlük kurmak temel öncelik ve amaçları olur. Ancak sahte alkışlar dışında kendilerini gönülden tebrik eden, başarılarını paylaşan kimseyi bulmazlar. Çevrelerindeki kışkırtıcı ve çekememezlikle suçlarlar. Bu duygular elde ettikleri başarıların, gurur ve mutluluğunu hissetmelerini önler. Kırılgan ve sevgiye muhtaç ruh hallerini sert görüntüleriyle gizlemeye çalışırlar. Bazıları ise, içlerindeki sıkıntıyı sahte gülümsemelerle saklamaya, çevreye mutlu bir görüntü vermeye çalışırlar. Ancak ne yaparlarsa yapsınlar oksitosin ve serotonin açığını kapatamaz, gerçek mutluluğu yakalayamazlar. Kısacası bu karedeki insanlar büyük buluşlara imza atabilirler fakat mutlu olamazlar.

Peki ya bireysel başarı yakalayamayan yani Üçüncü Karede de tutunamayanlar? Onlar için iki seçenek söz konusu: Diğer insanlara itaat etmeyi seçenler İkinci Kareye dönerler. Bu kişiler koruyucu, önder olarak gördükleri kişilere biat ederek, onları pohpohlayarak sevgilerini kazanırlar. Güçlü insanların desteğini almak kendileri güvende hissetmelerini sağlar. Ancak yalnız başına bir şeyler başaramamanın verdiği eziklik içlerini kemirir. Belki huzurlu bir yaşam sürebilir fakat mutlu olamazlar. Birey olarak başarısız olmalarına rağmen başkalarına itaat etmeyi reddedenler ise tam bir çıkmaza girerler. Bu kişilerin doğal yollardan mutluluk kimyasallarını tetiklemeleri mümkün değildir. Sıfırı tükettikleri bir durumda yaşarlar. Mutluluk kimyasalları açığını sigara, abur-cubur, fast-food gibi dopamin kısa yollarını kullanarak kapatmaya çalışırlar. Uyuşturucu ve ilaç kullanımı bu bölgedeki insanlar da oldukça yaygındır. Çevrenize baktığınızda hayatta başarılı olamayan ve çevresi tarafından terk edilen insanların kolaylıkla alkol ve uyuşturucu batağına düştüklerini görürüz.

Dört Oda

3.

Joy.ology modeli bana Quentin Tarantino'nun oyuncu ve yönetmen olarak yer aldığı "Dört Oda" filmini hatırlatıyor. Lüks ama gözden düşmüş bir oteldeki dört oda ve dört ilginç yaşantı... Yılbaşı arifesinde servis elemanı olarak işe başlayan kahramanımız Ted kapısını çaldığı her odada birbirinden farklı olaylara şahitlik eder. İsterseniz şimdi biz de joy.ology modelinin odacıları arasında benzer bir gezinti yapalım. Sizden her bir odanın hikayesini kendi yaşantınızla karşılaştırmanızı, sonrasında hangisine daha yakın olduğunuza karar vermenizi istivorum.



1 no'lu Oda: Murat

Murat telefonun acı acı çalan alarımını dördüncü kez erteledikten sonra, yataktan güçlükle doğruldu. Tüm geceyi barda içerek geçirmişti. Odaya kaçta girdiğini dahi hatırlamıyordu. Güneş çoktan doğmuştu. Fakat otelin kalın perdeleri ışığın içeri girmesini önliyordu. Oda neredeyse zifiri karanlıktı. El yordamıyla sigara paketine uzandı. Zihni öyle bulanıktı ki, sigaranın izmaritini yaktığını, ilk nefesi çekene kadar anlayamadı. Bir anda alev alan izmariti sön-

dürmeye çalışırken dengesini kaybederek yataktan aşağı yuvarlandı. Ardından hüngür hüngür ağlamaya başladı. Önemli bir satış toplantısı için Antalya'daydı, fakat kendinde ayağa kalkacak gücü dahi bulamıyordu. Nasıl olmuş da bu noktaya gelmişti?

Murat kırk sekiz yaşındaydı. Kendine tembel denmesinden hoşlanmazdı ama çalışmaktan da nefret ederdi. Kaytarmayı, sonuca kestirme yollardan ulaşmayı, başkaları üzerinden prim yapmayı hayat felsefesi haline getirmişti. Lisede arkadaşları, “kopya hazırlamak için harcadığın zamanda ders çalışsan sınıf birincisi olursun” diyerek takılırlardı Murat’a. O da “ilkelerinden taviz veremeyeceğini” söylerdi onlara. Kendine özel kopya yöntemleri geliştirmişti. Ayrıca en çalışkan öğrencilerin olduğu proje gruplarını katılır, hiçbir çaba harcamadan ödev notlarını da yüksek tutardı. Bu sayede lise yıllarında sürekli takdir aldı ve ailesinin gururu oldu Murat. Ancak üniversite sınavı geldiği gün işler sarp sardı. İlk iki yıl açıkta kaldı. Üçüncü yıl, zorlukla Bilkent Üniversitesi Büro Yönetimi Bölümünü bursuz olarak kazanabildi. Zengin bir ailenin çocuğu değildi, fakat anne babası çocukları için her türlü fedakarlığı yapmaya hazırdılar. Yeter ki oğulları okusun, başarılı olsun...

Murat üniversiteye girdiğinde, Büro Yönetiminin ne anlama geldiğini bilmiyordu. Üniversiteden mezun olduğu gün de bildiği söylenemezdi. Birkaç iş denemesi oldu. Fakat hiçbirini uzun sürmedi. O yönetici olmak için yetiştirilmişti. Fakat ona saçma sapan işler veriyorlardı. Ayrıca çalışma hayatının disiplini Murat’a göre değildi. O daha rahat, daha esnek bir yaşantısı olsun istiyordu. Bu nedenle satış temsilcisi olarak çalışmaya karar verdi. Rahat işti satış temsilciliği... Altlarında araba tüm gün kafalarına göre takılıyorlardı. Murat 23 yıllık meslek yaşantısı boyunca 16 iş değiştirdi. İşe başladığı hemen her yerde çok çabuk popüler oldu. Fakat yine her seferinde aynı hızda gözden düştü. İşsiz kaldığı dönemler oldu. Fakat eşi İpek çalıştığı için bu durumu dert etmemişti. İpek liseden arkadaştı. Her nasıl olduysa evliliğe ikna etmişti İpek’i. İpek ile yaptığı evlilik hayattaki tek önemli başarısıydı. Murat’ın aksine gayretli kızdı İpek. Bir hastanede hemşire olarak çalışıyordu. Yoğun mesai, nöbetler, ev işlerinden başını kaşıyacak zaman bulamıyordu. Ayrıca çok nazikti. Murat’ı üzmemek, kırmamak için çalışma konusunu bir kez bile gündeme getirmemişti. Ya Murat? Evlendikleri günden bu

yana defalarca kez aldatmıştı İpek'i. İpek bu durumdan birkaç defa şüphelense de Murat her seferinde bir şekilde olayı kapatmayı başarmıştı. Ta ki, evdeki hizmetçinin cazibesine kapılan kadar. Kadın bir süre Murat'tan para sızdırmış, sonrasında tüm olayları İpek'e anlatmıştı.

Bir celsede boşanmışlardı. Nafaka falan istememişti İpek. Zaten dikilmiş bir ağaçları bile yoktu. Zar zor geçiniyorlardı. Ancak Murat boşandıktan sonra iyice dağıldı. Son iki yıldır çalıştığı işyerinden atılma noktasına geldi. Allah'tan patronu anlayışlı bir adamdı. O da daha önce birkaç kez evlenip boşandığından Murat'a yardımcı olmak istiyordu. Ancak yapabilecekleri sınırlıydı. Geçen Cuma Murat'ı yanına çağırmış, "Bak seni Antalya'ya gönderiyorum. Hafta sonu kafanı dinle. Ancak Pazartesi günü satışı kapatmadan sakın dönme! Bu son şansın" demişti. Şimdi randevusuna iki saatten az bir süre kalmıştı ve perişan bir haldeydi. Gözyaşlarını elleriyle sildikten sonra sırtını yatağa dayayarak oturdu. Ardından ikinci sigarayı yaktı ve derin bir nefes çekti. Ağzındaki yanık izmarit tadı bir türlü geçmiyordu. Midesi de bulanmaya başladı. Bir an ölmek istedi. Bu sıralar çok sık ölümü düşünür olmuştu. Fakat ölüm onun için kurtuluş olur muydu, onu da bilemiyordu.

2 no'lu Oda: Hakan

Hakan erkenden kalktı. Toplantısına daha iki saatten fazla zaman vardı ama olsun, tedbirli olmayı severdi Hakan. Hayatı boyunca hiçbir yere geç kalmamıştı. Ayrıca Ankara dışına yaptığı ilk iş seyahatiydi. Bu nedenle biraz da heyecanlıydı. Kırk yıllık memuriyet hayatında şehir dışına giden, otellerde kalan arkadaşlarını hep imrenmişti. Bu arzusunu her nasılsa yeni atanan müdür öğrenmiş, "Hadi bakalım, emekli olmadan önce sen de biraz gez" diyerek bu sefer onu görevlendirmişti. Bir sonraki ay düzenlenecek iş birliği toplantısının koordinasyonu için gelmişti Antalya'ya.

Hakan Maliye Bakanlığı'nda uzman memur olarak çalışıyordu. Üniversite'yi bitirdikten sonra ailesinin yönlendirmesi, daha doğrusu baskısıyla girmişti Maliye'deki işine. Hakan'ın üniversite masraflarından bunalan babası, iş güvencesi yüksek devlet kurumuna girmesini istemişti ondan. Diğer taraftan Hakan'da iddialı

bir kişiliğe sahip değildi. Mezun olduğu dönemde, Üniversite diplomasına sahip kişi sayısı parmakla gösterilecek kadar az olmasına rağmen, mütevazı bir maaşa razı olmuştu. İlerleyen dönemlerde de sadece işini yapmış diğer insanlarla mevki, makam mücadelesine girmekten kaçınmıştı. Belki bu nedenle yükselememiş, sürekli kendinden daha eğitimsiz kişilerin emrinde çalışmak durumunda kalmıştı. Bu durumdan büyük rahatsızlık duymasına rağmen, üstlerine karşı saygıda kusur etmez, kendine verilen tüm işleri sorgusuz sualsiz yerine getirirdi. İş arkadaşları da çok severlerdi Hakan'ı. Ondan destek, yardım isteyen hiç kimseyi geri çevirmezdi çünkü. İlk görüşte onun ezik, pısrık bir karakter olduğunu düşünenler zaman içerisinde ne kadar temiz bir yüreği olduğunu anlarlardı. Anne ve babasının sözünden de bir an olsun çıkmazdı Hakan. Önce onların istediği işe girmiş, daha sonra onların istediği kızla evlenmişti. Eşi Ayten ilkokul öğretmeni idi. Kendi biraz, eşi biraz kazanıyor, bu şekilde kimseye muhtaç olmadan yaşayıp gidiyorlardı. Kavgasız gürültüsüz bir evlilikleri vardı. Fakat aralarında hiç konuşmalar da renkli yaşantıları olan insanlara özenirlerdi. İki hatta üç çocuk sahibi olmak istemelerine rağmen Hatice ismini verdikleri tek bir kızları olmuş ve devamı gelmemişti. Hatice annesinin ismiydi Hakan'ın. Hatice de üniversiteyi bitirdikten sonra babasının da yönlendirmesiyle Maliye Bakanlığı'nda çalışmaya başlamıştı. Daha sonra Hakan, aynı işyerinde çalışan Osman isimli bir çocukla evlendirmişti kızını. Osman çok hırslı değildi ama saygılı çocuktu. Bu nedenle Hakan, oğlu gibi severdi Osman'ı.

Hakan otelin penceresinden dışarıya baktı. Onu yoğun bir program bekliyordu. "Bir hafta boyunca buralarda ne yapacağım?" dedi kendi kendine. Geceleri evinden uzak yalnız kalmaya, yalnız uyumaya hiç alışık değildi. Daha sonra ne kadar tekdüze bir yaşantısı olduğunu düşündü. Yaşadığı her gün bir öncekinin aynısıydı aslında. Hayatı boyunca gurur duyabileceği, torunlarına anlatabileceği bir başarı elde edememişti. Bu seyahat dışında aldığı bir ödül dahi yoktu. Bu dünyada bir iz bırakamamanın ezikliğini hissetti. Sonra "Olsun" dedi kendi kendine, "Beni seven, ailem ve dostlarım var, bunlar her şeyden önemli". Bu söyledikleri kendisini de ikna etmiyordu fakat gerçeklerle yüzleşecek, 60 yaşından sonra yaşam tarzında radikal bir değişim yapacak cesareti de yoktu.

3 no'lu Oda: Aysun

Reklam sektöründeki herkes tarafından bilinen, popüler bir kadındı Aysun Yılmaz. Tırnaklarıyla kazıyarak gelmişti bu noktaya. Yoksul bir ailenin dört çocuğundan en küçüğüydü. Urfa'da doğmuş olmasına rağmen, daha bebek denilecek bir yaşta ailesi birlikte İstanbul'a göç etmişti. Babası uzun süre inşaatlarda çalışmış, ardından ciddi bir iş kazası geçirmiş ve kapıcılık yapmaya başlamıştı. Aysun'un şansı, bu iş kazasıyla birlikte dönmüş, oturdukları Bayrampaşa semtinden, babasının yeni iş adresine, Etiler'deki bir apartmanın bodrum katına taşınmışlardı. Artık zengin insanların muhitinde yaşıyor, onların çocuklarıyla aynı okula gidiyordu. Bu durum ilk zamanlarda onda ciddi bir travma yarattı. Ne denli sefil bir hayatı olduğunu anlamış, kendini ezik ve değersiz hissetmişti. Ancak bir o kadar da hırslanmıştı. Çocukluğu sefalet içinde geçiyordu, gençliğinin de sefalet içinde geçmesine izin veremezdi. Zeki bir kız değildi ama gece gündüz çalışarak eksikliği kapattı. İlkokulda iyi bir temeli olmamasına rağmen orta okul ve liseyi dereceyle bitirmeyi başardı. Ardından Boğaziçi Üniversitesi İletişim Fakültesini kazandı. Dersleri ve geleceği onun için her şeyden önemliydi. Daha üniversite yıllarında, Türkiye'nin en zorlu reklamcılarından biri olarak bilinen Alper Kozancı'nın asistanı olarak çalışmaya başlamıştı. Bu yoğun tempo ve koşuşturmaca, sonrasında da artarak sürdü. Hiç evlenmemişti. İşin doğrusu evlenmek için hiç vakti olmamıştı. Kitap okumak dışında özel zevkleri de yoktu. Müzik, dans gibi hobileri boş uğraşlar olarak görürdü. Bu sayede çok başarılı işler yapmış, otuz yaşında kurduğu şirket, on beş yıl içinde Türkiye'nin en büyük ajansları arasına girmişti.

Antalya'da kısa bir tatil için bulunuyordu. Sözde kafasını dinleyecekti bir süre... Fakat her zaman olduğu gibi o sabah da erkenden kalktı. İlk iş olarak muhasebeden gelen günlük harcama raporlarını incelemeye başladı. Bir anda gözüne Candan isimli satış temsilcisinin yaptığı 90 TL'lik harcama takıldı. Hanımefendi havaalanına taksiyle gitmişti. Aysun kendisi toplu taşımadan yararlanırken çalışanların bu tür mürşifliklerine tahammül edemiyordu.

Hemen Candan’a ve muhasebe müdürüne bu gereksiz harcamanın hesabını soran sert bir e-posta gönderdi. “Tatilde bile huzur yok insana” dedi kendi kendine. Sinirleri gerilmişti. Daha sonra, bir an pişmanlık hissetti. “90 TL için değer mi insanları kırmaya?” diye içinden geçirdi. Son zamanlarda bu tür düşünceler oldukça sık geçiyordu zihninden. Bir şeyleri yanlış yaptığını hissediyor, fakat yine de kendine hâkim olamıyor, bildiğini okumaya devam ediyordu. Bir süre odanın içinde turladıktan sonra valizden kıyafetlerini çıkardı ve giyinmeye başladı. Çok zorlamasına rağmen İtalya’dan aldığı mavi eteğin içine girmeyi bir türlü başaramadı. Son dönemde oldukça şişmanlamıştı. Sürekli diyeteye başlıyor fakat her programdan daha fazla kilo alarak çıkıyordu. Bu durumu işlerdeki belirsizlik nedeniyle yaşadığı strese bağlıyordu. Ancak asıl sorunun, sevgisizlik olduğunun farkında değildi.

Aysun Türkiye’nin en önemli ajanslarından birinin ortağı olmasına rağmen, o hiç bitmeyen para hırsı onu yalnızlığa mahkûm etmişti. Çevresinde gerçek dostum diyebileceği nerdeyse kimse kalmamıştı. Şirketi birlikte kurduğu, bu günlere getirdiği Kerime dahi sırf ondan uzaklaşabilmek için hisselerini yok pahasına satıp gitmişti. Nelerini vermezdi Kerime’nin yaşantısına, dostluklarına sahip olmak için. Hele Kerime’nin ismi geçtiğinde çalışanların yüzünde oluşan o tatlı gülümsemeyi gördüğünde, deli oluyordu Aysun. Kadın şirketi yarı yolda bırakıp gitmesine rağmen kimse onu suçlamamıştı. Aynı şeyi o yapmış olsaydı kim bilir neler söylerlerdi arkasından. Aslında insanlara yakın olmaya çalışıyor, özel sorunlarıyla ilgilymiş gibi gözükmüyor, onlarla iyi ilişkiler kurmak için çaba harcıyor, etrafında onu gerçekten seven insanlar olsun istiyordu. Ama bir türlü olmuyordu. Aradaki buzları kırmayı başaramıyordu. Bir ara evlatlık almayı düşünmüştü. Sonra “Ya beni sevmez, ya büyüdüğünde terk edip giderse” diye kormuş ve vazgeçmişti bu düşünceden. Evlat edinme niyeti bile bencilceydi Aysun’un. Bir şeyler vermekten çok yine almayı düşünüyordu. Ve mutluluğun önündeki en büyük engelin yine kendisi olduğunu göremiyordu.

4 no'lu Oda: Berrin

Berrin ve eşi Emre yirmi beşinci evlilik yıldönümlerini kutlamak için gelmişlerdi Antalya'ya. Emre balayını yaşadıkları otelin aynı odasını rezerve ederek büyük bir sürpriz yapmıştı Berrin'e. Otel yıllar içinde birkaç restorasyon geçirmişti ama, büyük bir değişim yaşanmamıştı. Hemen her şey eskisi gibiydi. İşin güzel tarafı Berrin'de kendisini evlendikleri günkü gibi hissediyordu. Ayrıca hislerle sınırlı değildi bu iyilik hali. Enerjisinden de bir şey kaybetmemişti. Yine sabah altıda kalkmış dün yolda başladığı kitabı yarılammıştı. Saat yedide ise Emre'yle birlikte yürüyüşe çıkmayı planlamışlardı. Tabi Emre uyanabilirse... İlk gece Emre için biraz sorunlu geçmişti. Berrin otobüste bile uyur ertesi gün zıpkın gibi kalkabilirdi, fakat ama Emre farklıydı. O yeni bir yere gittiğinde yadırgardı yerini. Bu sefer yastığa takılmıştı. Akşamdan sözleşmelerine rağmen yataktan kalkacak gücü bulamadı kendinde. "Lütfen bir saat daha" dedi başında bekleyen karısına. Berrin sevgi dolu fakat alaycı bir gülümsemeyle baktı Emre'ye. Kendisine beş saat uyku fazlasıyla yettiği için uzun saatler uyuyanları bir türlü anlayamazdı. Buna sevgili eşi de dahildi. Bir an Emre'yi beklemek yerine yalnız yürümeyi düşündü. Sonra vazgeçti. Kitabını alarak balkona çıktı. Manzara eşsizdi. "Nereden nereye" dedi kendi kendine. Yirmi beş yılı geride bırakmışlardı. Gelinliğini ödünç aldığı, borç parayla balayına çıktıkları günleri hatırladı. Küçücük bir evde başlamıştı evliliği. İlk eşyaları ikinci el almışlar, evin odalarını kendileri boyamışlardı. Uzun süre yatak odası takımları dahi olmamıştı. Zor yıllardı. Ancak tüm zorlukları birlikte aşmayı başarmışlardı. Bu arada oğulları Yunus ile Mert büyümüş üniversite çağına gelmişlerdi. Berrin çocuklarından bahsederken, "Onları ben büyütmedim, kendileri büyüdüler" derdi hep. Çünkü anneliği bir aracılık olarak görürdü. Çocuklarından günlük işlerini kendi başlarına halletmelerini bekler, ancak aşamayacakları bir zorlukla karşılaştıklarında onlara destek olurdu. Örneğin çocuklar elbiselerini kendileri yıkar ve ütüler, odalarını kendileri temizler, kahvaltılarını kendileri hazırlarlardı. Benzer durum okul yaşantısı için de geçerliydi. Berrin çocukların veli toplantılarına katılmaz, öğretmenlerinin isimlerini dahi bilmezdi. Belki bu nedenle

her ikisi de hayatlarının sorumluluğunu erken yaşlarda üstlenmiş, hiçbir özel ders almaksızın, sadece kendi çabalarıyla Türkiye'nin en iyi kolejlerini kazanmayı başarmışlardı.

Berrin bu bakış açısını çalıştığı işyerlerine de taşımıştı. Yöneticisi olduğu insanlara sorumluluk vermiş, onları geliştirmiş ve birlikte başarmak için gerekli şartları hazırlamıştı. Diğer yandan ciddi bir sorunla karşılaştıklarında hep yanlarında olmuş, kendi sorun yaşadığı anlarda da onları yanında bulmuştu. Bunun için işyerini ikinci evi, iş arkadaşlarını ikinci ailesi gibi görürdü. Çalışmak oyun, eğlence gibi doğal bir faaliyetti Berrin için. İşini sevgiyle yaptığı için tatile dahi ihtiyacı olmadığını düşünür, işyerinden uzaklaştığında tatil yerine hava değişimi kelimesini kullanırdı. Zaten hava değişimi için gelmişlerdi Antalya'ya. Bir anda yakın dostları geldi aklına. Çocukluk arkadaşlarıyla dahi irtibatını koruyordu Berrin. Çat kapı birinin evine gidebilirdi mesela. Onlar da aynı şekilde gelirlerdi Berrin'e. Daha geçen hafta iki arkadaşını evinde ağırlamıştı. Hep birlikte salonda yatmışlardı üç gün boyunca. Otele de gidebilirlerdi ama birlikte zaman geçirmeyi tercih etmişlerdi. Bir sonraki hafta ise, büyük buluşma vardı. Tüm lise arkadaşları otuzuncu mezuniyet yılı için bir araya gelecekti.

Tüm bunları düşünürken tatlı bir tebessüm ifadesi oluştu Berrin'in yüzünde. Kendisini muhteşem hissediyordu ve bu hissin sahip olduğu ev, araba, bankadaki hesabı ya da şirketteki pozisyonundan kaynaklanmadığının farkındaydı. Hayatı boyunca hep ailesine, dostlarına, iş arkadaşlarına yatırım yapmış sürekli birlikte başarmanın mutluluğunu yaşamıştı. Şu anda harika bir evliliği, gurur duyduğu çocukları, büyük bir aşkla yaptığı işi ve ona varlıklarıyla güven veren çok sayıda dostu vardı. "Hayattan daha başka ne isteyebilirim ki?" diye düşündü. Sonra "Biraz yürüyüş fena olmaz" dedi kendi kendine ve Emre'yi uyandırmak için içeriye girdi.

4.

Yukarıdaki her bir yaşantıda kendinizden bir parça bulduğunuzu düşünüyorum. Şimdi isterseniz kısa bir analiz yaparak sürdürülebilir mutluluğu yakalayabilmek için, hangi parçalardan kurtulmamız, hangilerini geliştirmemiz gerektiğine karar verelim.

Hiç kimse orta yaşlarına geldiğinde Murat gibi perişan bir halde olmayı istemez. Ancak oldukça zorlu bir dünyada yaşıyoruz. Rekabet daha ilkökul sıralarında başlıyor. Dolayısıyla mutluluk kimyasallarını doğal yollarla, yani elde edilecek “gerçek başarılarla” harekete geçirmek hiç de kolay değil. Diğer yandan modern dünya bizlere kısa yoldan mutlu olmamızı sağlayacak çok fazla araç sunuyor. Ancak söz konusu araçlar belli limitler dahilinde kullanıldıklarında hayatımızı zenginleştirirken, bu limitler aşıldığında Murat’ın durumuna düşmemize yol açabiliyor.

Hakan ise, üniversiteyi bitirdikten sonra çok fazla alternatifi olmasına rağmen, bir kamu kurumundaki pasif bir görevde çalışmayı seçiyor. Bu tercihi ona özel sektörde bulamayacağı bir iş güvencesi sağlıyor. Fakat bu konfor alanındaki tek düze yaşantısı, yeteneklerinin zaman içerisinde körelmesine yol açıyor. Bunun sonucunda inisiyatif alma ve harekete geçme cesaretini kaybediyor. Kendinden daha vasıfsız kişilerin talimatlarıyla hareket eden, düşüncelerini ifade etmekten dahi çekinen ezik bir karaktere dönüşüyor. Seçimi ona huzurlu bir yaşam sağlasa da mutlu olmasına yetmiyor.

Aysun’a gelince. Pek çok kişi gibi o da para, güç ve prestij için çaba harcıyor. Aslında tüm bunları diğer insanların sevgi ve takdirini kazanmak için istiyor. Fakat bu yolculuk sırasında tüm enerjisini işine aktarıyor ve dostlarını ihmal ediyor. Ayrıca birlikte çalıştığı insanları bireysel amaçlarına ulaşmasını sağlayacak araçlar olarak görüyor. Onlardan söylediklerini harfiyen yapmalarını bekliyor. Karşılığında onların maddi beklentilerini karşılıyor. Bu şekilde insanları kendine bağımlı hale getiriyor. Ancak bu çıkar ilişkisinin güçten düştüğü anda sona ereceğini ve yakınında kimsenin kalmayacağını hissediyor. Yaşadığı bu güven boşluğunu ise, daha fazla güç, daha fazla prestij elde ederek kapatmaya çalışıyor. Bu tercihi onu her geçen gün daha da yalnızlaştırıyor.

Aslında Berrin de Aysun gibi, çevresindeki insanlar tarafından sevmek onların takdirini kazanmak istiyor. Ancak bunu onlar üzerinde üstünlük kurarak ya da nüfuzunu kullanarak değil, onları güçlendirerek ve gelişimlerine katkı sağlayarak gerçekleştirmeye çalışıyor. Zor anlarında onları yalnız bırakmıyor. Berrin’in bu yaklaşımına çocuklarından, iş arkadaşlarına kadar hemen herkes aynı şekilde karşılık veriyor. Bunun sonucunda oluşan sinerji Berrin’in

yalnız başına üstesinden gelemeyeceği sorunları kolaylıkla aşmasını sağlıyor. Ayrıca Berrin'in çevresiyle kurmuş olduğu samimi ilişkiler sayesinde, kendini güvende hissediyor, mutluluk ve huzuru aynı anda yaşıyor.

Sonuç olarak hayat seçimlerden ibarettir. Sağa mı yoksa sola mı gitmeliyiz? Yürümeli mi yoksa koşmalı mıyız? Bu kararlar, bazen elde edeceğimiz sonuçlara katkı sağlarken, bazen işleri kötüleşmesine neden olabilir. Ancak tüm bunlardan bağımsız olarak vereceğimiz bir karar, elde edeceğimiz sonuçlar kadar, başarıya giden yolculukta kendimizi nasıl hissedeceğimizi belirler: Yalnız mı yoksa birlikte mi ilerleyeceğiz?

Yalnız gitmek bize hız kazandırabilir. Bu sayede başarı ve mutluluğa çok çabuk ulaşabiliriz. Ancak dopamin kaynaklı bu tür mutluluklar pek uzun sürmez. Ayrıca başarı yolculuğu oldukça stresli geçer. Bunun için eğer yolun tadını çıkartmak ve sürdürülebilir mutluluğu yakalamak istiyorsak tek bir kimyasala bağımlı kalmak yerine, kimyasallar arasındaki dengeyi korumalıyız.

Referanslar

ÖNSÖZ

1. Lindstrom, M. (2009). Buyology. (Ü. Şensoy, Çev.) İstanbul: Optimist.
2. Carnegie, D. Amerikalı yazar, kişisel gelişim uzmanı. İlk basıldığı 1936 yılında 30 milyondan fazla satış yapan ve günümüzde hala popülerliğini koruyan “Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı” kitabının yazarı.

GİRİŞ JOY.OLGY: GENEL BAKIŞ

1. Frankl V.E. (2009). Man’s Search for Meaning. New York: Beacon Press.
2. Üçüncü Viyana Okulu olarak bilinen akımın kurucusudur. Varoluşçu terapinin en önemli ismi olan Victor Frankl, 2. Dünya Savaşı’nda Polonya içerisindeki Alman toplama kamplarında 4 yıl kadar süren bir tutsaklık döneminde geliştirdiği kuramı logoterapi (Anlam Merkezli Terapi) olarak adlandırmıştır.
3. “Mutluluk” olarak adlandırdığımız duygu dopamin, serotonin, endorfin ve oksitosin olarak adlandırılan kimyasallardan gelmektedir. Hayatta kalmamıza ve neslimizi sürdürmemize katkı sağlayan bir gelişme yaşadığımızda beynimiz bu kimyasallardan bir ya da birkaçını tetikleyerek bizi ödüllendirir. Her bir kimyasalın hissettirdiği duygular birbirinden farklıdır: Dopamin başarı, serotonin statü, oksitosin güven kimyasalıdır. Endorfin ise fiziksel acıyı maskeler.
4. Breuning L. G. (2015). Habits of a Happy Brain: Retrain Your Brain to Boost Your Serotonin, Dopamine, Oxytocin, & Endorphin Levels, Avon: Adams Media.
5. Dickinson A, Balleine B. (2008) Hedonics: the cognitive-motivational interface. İçinde: Kringelbach ML, Berridge KC, editors. Pleasures of the brain. Oxford, UK: Oxford University Press.
6. Talbott S. (2007). The Cortisol Connection: Why Stress Makes You Fat and Ruins Your Health And What You Can Do About It. Alameda: Hounter House.
7. Iversen L., Iversen S., Dunnett S., Bjorklund A. (2010). Dopamine Handbook. New York: Oxford University Press.
8. Breuning L. G. (2008). I, Mammal: Why Your Brain Links Status and Happiness. California: Inner Mammal Institute.
9. Bloom W. (2011). The Endorphin Effect: A Breakthrough Strategy for Holistic Health and Spiritual Wellbeing. Oakland: Little, Brown.

10. Moberg K. U. (2003). *The Oxytocin Factor: Tapping The Hormone of Calm, Love, And Healing*. Cambridge: Da Capo Press.
11. Harari Y.N. (2015). *Sapiens: A Brief History of Humankind*. New York. Harper Collins.
12. Ugel E. (2009). *Money for Nothing: One Man's Journey through the Dark Side of Lottery Millions*. New York. Harper Collins.
13. Piyangoyu üç kez kazanan talihlinin hikayesinin detayları için bakınız: "Talih kuşunu 4. kez bekliyor" Sabah Gazetesi, 24.12.2010. Online: goo.gl/oesn7t
14. Piyango milyonerleri için yapılan tüm yorumları incelemek için bakınız: "Winning the lottery: Does it guarantee happiness" CNN. 07.01.2011. Online: goo.gl/SHM5Iv
15. Langheim L. (2008). *Effects of Stress - Cerebral Blood Flow Velocity, Salivary Cortisol, and Subjective State*. VDM Verlag.
16. Milosevic I., McCabe R. (2015). *Phobias: The Psychology of Irrational Fear*. Santa Barbara: Greenwood.
17. Talbott S., Skolnik H. (2004). *The Cortisol Connection Diet: The Breakthrough Program to Control Stress and Lose Weight*. Berkeley C.A.: Publishers Group West.
18. İlkel Beyin ve Rasyonel Beyin ayırımına giderken Nobel Ödüllü Psikolog Daniel Kahneman'ın "Hızlı ve Yavaş Düşünme" eserinde yer alan Sistem-1/Hızlı Düşünme ve Sistem-2/Yavaş Düşünme sınıflamasını temel alınmıştır. Konu hakkında detaylı bilgi için bakınız: . Kahneman D. (2013). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
19. Lne N. (2015). *The Vital Question: Energy, Evolution, and the Origins of Complex Life*. New York: W. W. Norton & Company.
20. Angel L. J. (1984). "Health as a crucial factor in the changes from hunting to developed farming in the eastern Mediterranean", *Proceedings of meeting on Paleopathology at the Origins of Agriculture*: 51–73
21. Volkow N.D., Fowler S., Wang G.J. (2007). "Dopamine in Drug Abuse and Addiction Results of Imaging Studies and Treatment Implications" *Arch Neurol*: 64 (11), 1575-1579.
22. Han, D.H., Lee, Y.S., Yang, K. (2007). "Dopamine Genes and Reward Dependence in Adolescents with Excessive Internet Video Game Play", *Journal of Addiction Medicine*: 1 (3), 133-138.
23. Badt, K. (2013). *Mirror Neurons and Why We Love Cinema: A Conversation with Vittorio Gallese and Michele Guerra in Parma*. The Huffington Post.
24. Waddington C.H. (1957). *The Strategy of the Gene*, London: George Allen & Unwin.
25. Sigmund F. (1989). *The Psychopathology of Everyday Life*. New York: W. W. Norton.
26. İnsan beyninin öğrenme ile birlikte nasıl değişim gösterdiği hakkında detaylı bilgi almak için bakınız: Rakic, P. (Ocak 2002). "Neurogenesis in adult primate neocortex: an evaluation of the evidence". *Nature Reviews Neuroscience*. 3 (1): 65–71. Pascual-Leone A.; Amedi A.; Fregni F.; Merabet L. B. (2005). "The plastic

human brain cortex". Annual Review of Neuroscience. 28: 377–401. Keller TA, Just MA (January 2016). "Structural and functional neuroplasticity in human learning of spatial routes". Neuroimage. 125: 256–266. Doidge, Norman (2007). The Brain that Changes Itself. Penguin Books. Leaf C. (2013). Switch On Your Brain: The Key to Peak Happiness, Thinking, and Health, Michigan: Baker Books.

BİRİNCİ BÖLÜM: KONTROL KİMDE?

1. Yaşantımız üzerinde kontrolümüzün sınırlı olduğunu açıklayan hikaye, Prof. Dr. Canan Karatay'ın basına vermiş olduğu röportajlar ve konu ile ilgili haberlere dayalı olarak kaleme alınmıştır. Olayın detayları için bakınız: NTV 31 Ekim 2013 "Canan Karatay Dolandırıldı" Online: goo.gl/Zl9Skp YouTube "Canan Karatay da Dolandırıldı" Online: goo.gl/rRR0KT Sabah Gazetesi 31 Ekim 2013 "Prof.Dr. Canan Karatay Dolandırıldı" Online goo.gl/S7jIOE"

2. Milliyet Gazetesi 15 Ekim 2015 "Ceza profesörü dolandırıcılara 4,5 milyon kaptırdı" Online: goo.gl/R4W98D

3. Sabah Gazetesi 8 Kasım 2013 "Hocaların Hocası da Dolandırıcılara Kandı" Online: goo.gl/o2fwG2

4. Haber7com 5 Kasım 2013 "Canan Karatay Gibi Dolandırıldı" Online: goo.gl/Njn8Vw

5. Sabah Gazetesi 12 Nisan 2013 "Dolandırıcı için bankadan ihtiyaç kredisi çekti!" Online: goo.gl/wBl2T2

6. Abrahams P. (2015). How The Brain Works. New York: Metro Books.

7. Kahneman D. (2013). Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux.

8. Eagleman D. (2012). Incognito: The Secret Lives of the Brain. New York: Vintage Publishing.

9. Kahve Makinesi Deneyi, Daniel Kahneman'ın "Thinking, Fast and Slow" adlı kitabından alınmıştır. Deney hakkında Kahneman'ın yorumlarını okumak için bakınız: Kahneman D. (2013). Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux. s 69.

10. Organ Bağışı istatistikleri Dan Ariely'nin 12 Aralık 2008 tarihinde yaptığı "Are we in control of our decisions?" başlıklı TED konuşmasından alınmıştır. Online: goo.gl/EkQrXh

11. Montague, P.R., McClure S.M. , Li J., Tomlin D., Cypert K.S., Montague L. (2004). "Neural Correlates of Behavioral Preference for Culturally Familiar Drinks". Neuron. 44 (2): 379–387.

12. Bodrum'da boğularak hayatını kaybeden Aylan Kurdi ile ilgili haberlere ulaşmak için bakınız: CNN International "Image of 3-year-old who washed ashore underscores Europe's refugee crisis" Online: <https://goo.gl/HdGls9>, BBC News "Migrant crisis: Photo of drowned boy sparks outcry" Online: <http://goo.gl/s6s-VGq>, The New York Times, "Brutal Images of Syrian Boy Drowned Off Turkey Must Be Seen, Activists Say" Online: <http://goo.gl/qrLaa8>, Independent, "Aylan Kurdi's story: How a small Syrian child came to be washed up on a beach in Tur-

key” Online: <http://goo.gl/IfktUk>, The Washington Post, “A dead baby becomes the most tragic symbol yet of the Mediterranean refugee crisis” Online: <http://goo.gl/Glkj00>

13. Aylan Kurdi’nin ölümü sonrasında Independent tarafından başlatılan #refugeeswelcome kampanyasının detayları ve Angela Merkel, David Cameron, François Hollande, George Osborne, Nigel Farage’nin konuyla ilgili açıklamaları için bakınız: Independent 3 Ekim 2015 “Refugee crisis live: Aylan Kurdi’s death drives international pressure for Europe to act as people smugglers arrested in Turkey” Online: <http://goo.gl/PnjBUB>

14. Skinner, S. K., Reilly, W. K. (1989). The Exxon Valdez Oil Spill: A Report to the President. National Response Team.

15. Bu araştırma, Daniel Kahneman’ın “Thinking, Fast and Slow” adlı kitabından alınmıştır.

16. Elite Daily 25 Mart 2015. “The Odds Of A Plane Crash Are One In 11 Million, Yet You’re Still Afraid” Online: goo.gl/yGRJqf

17. The Guardian 5 Ekim 2011 “September 11’s indirect toll: road deaths linked to fearful flyers” Online: goo.gl/7HggMc

18. CNN “September 11, 2001: Background and timeline of the attacks” Online: goo.gl/TGD9q7

19. Rock D. (2009). Your Brain at Work: Strategies for Overcoming Distraction, Regaining Focus, and Working Smarter All Day Long. New York: Harper Collins.

20. O’Connor R. (2015). Rewire: Change Your Brain to Break Bad Habits, Overcome Addictions, Conquer Self-Destructive Behavior. New York: Random House.

21. The Telegraph 30 Nisan 2008. Motorists bugged by insects. Online: goo.gl/eySZbh

22. Jules Mazarin (14 Temmuz 1602 - 9 Mart 1661) Fransa’yı yönetmiş olan İtalyan siyasetçi. Kardinal Richelieu’nun ölümünün ardından Mazarin, Fransa’nın fiili yöneticisi haline gelmiştir. Dini siyasi bir araç olarak kullanmış, İtalyan kilisesinden yetişmiş olmakla beraber fanatik Katolik akımlarla mücadele etmiştir. Mazarin, kralların yetersiz kaldığı bir dönemde Fransa’yı yönetmiş ve XIV. Louis’in gelecekteki iktidarına temel hazırlamıştır. Mazarin’in ölümü sonrası cesaretlenen XIV. Louis annesinin devlet üzerindeki haklarını kaldırmış ve ipleri eline almıştır. Daha ayrıntılı bilgi için bakınız: Dethan, G. (1991). “Mazarin, Jules, Cardinal” içinde The New Encyclopedia Britannica, cilt. 7, s. 979.

23. Araştırma sonuçlarını özetleyecek olursak: Tercihlerimizi her ne kadar bilinçli bir şekilde yaptığınıza inansak da, kararlarımızın hemen hemen tümü ilkel beynimiz tarafından alınıyor. Rasyonel beynimiz ise, zaman ve enerjisinin büyük bir bölümünü ilkel beynin aldığı kararlara gerekçe üretmek için harcıyor. Hem de bu durum önemsiz konularla sınırlı değil. Yaşantımızı, sevdiğimizimizi ciddi bir şekilde etkileyen kararları dahi bu şekilde alıyoruz. İlkel beynimizi harekete geçirecek en küçük bir işaret, somut gerçekleri bir anda değersiz kılabilir. Ve biz bu durumun çoğunlukla farkında dahi olmuyoruz. Aslında olsak da pek bir şey değişmiyor.

İKİNCİ BÖLÜM: DEĞİŞEBİLİR MİYİM?

1. Woollett K., Maguire EA. (2009). “Navigational expertise may compromise anterograde associative memory”. *Neuropsychologia*. 47(4):1088-95.
2. Öğrenme ile birlikte beyinde yaşanan fiziksel değişim hakkında detaylı bilgi için bakınız: Doidge N. (2007). *The Brain That Changes Itself: Stories of Personal Triumph from the Frontiers of Brain Science*. New York: Penguin Books.
3. Falk, D.; Lepore, F. E.; Noe, A. (2012). “The cerebral cortex of Albert Einstein: A description and preliminary analysis of unpublished photographs”. *Brain*. 136 (4): 1304–27.
4. Sweeney M.S. (2009). *Brain: The Complete Mind: How It Develops, How It Works, and How to Keep It Sharp*. New York: National Geographic.
5. Belli bir his, düşünce ya da davranışın oluşabilmesi için beyin farklı bölgele-
rindeki nöronların birbirleriyle haberleşmesi gerekir. Bu haberleşme nöronlar
arasındaki sinir ağları üzerinden gönderilen elektro-kimyasal sinyaller ile gerçek-
leşir. Bu uyarılar her gönderildiğinde uyarının yol aldığı kanallar genişler. Fizik-
sel olarak farklılaşır. Bu şekilde uyarının bir noktadan diğerine gidişi kolaylaşır.
Yanlış yollara sapmaz. Otomatikleşir. Bu şekilde öğreniriz, bu şekilde alışkanlıklar-
ımız oluşur. Alışkanlıklarımızı değiştirmek için nöronlar arasında yeni bağlantılar
kurmamız gerekir. Ancak beynimiz hazır yollar varken yenilerini oluşturmak
istemeyiz. Beyin hep kolay yolu tercih ettiği için alışkanlıkları değiştirmek zordur.
Bununla birlikte yeni bir alternatif yol, alışkanlık geliştirdiğimizde ilk zamanlarda
zor yol alırız. Fakat o alışkanlığı tekrarladıkça o bağlantılar genişler. Diğer bağlan-
tılar, alışkanlık ise zaman içerisinde zayıflar. Bu şekilde beynimizin belli noktaları
fiziksel olarak küçülürken, yeni oluşumlar meydana gelir.
6. Eagleman, D. (2015). *The Brain: The Story of You*. New York: Pantheon Bo-
oks.
7. Kahneman D. (2013). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and
Giroux.
8. Doidge N. (2007). *The Brain That Changes Itself: Stories of Personal Triumph
from the Frontiers of Brain Science*. New York: Penguin Books.
9. Falk, D.; Lepore, F. E.; Noe, A. (2012). “The cerebral cortex of Albert Einstein:
A description and preliminary analysis of unpublished photographs”. *Brain*. 136
(4): 1304–27.
10. Sweeney M.S. (2009). *Brain: The Complete Mind: How It Develops, How It
Works, and How to Keep It Sharp*. New York: National Geographic.
11. Duhigg C. (2014). *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and
Business*. New York: Random House.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: MUTLU OLAMIYORUM

1. “Savaş – Kaç Tepkisi”: İnsan da dahil olmak üzere tüm memeliler karşı karşıya
kaldıkları tehlike ve tehditlere “savaş-kaç” olarak adlandırılan bir tepkiyle karşılık
verirler. Bu tepki, nefes alma sıklığını, kalp atış sayısını ve kaslardaki gerginlik
düzeyini artırma gibi fiziksel reaksiyonları harekete geçiren ve canlı için aslında
koruyucu bir tepkidir. Savaş-kaç tepkisi evrimsel önemi olan ve “yaşamda kalma”
ile ilişkili bir reaksiyondur. Gerçek anlamda bir tehlikeyle aniden karşılaşıldığın-
da ve hızlı ve etkili bir eylem gerekli olduğunda (örneğin yolda yürürken birinin

saldırısına uğramak) “savaş - kaç” tepkisi yerinde ve yararlıdır. Bununla birlikte bu tepkinin yersiz ya da orantısız bir şekilde harekete geçirilebildiği zamanlarda vardır. Yaşadığımız dünyada, doğaları gereği uzun dönemli olan bir sürü tehlike ya da sorun vardır (örneğin, iş garantisinin yokluğu sebebiyle ortaya çıkan mali stres gibi). Bu tür durumlarda sorunun ani bir eylemle hızlı bir çözümü, tehlikeyden kaçılması ve ya bertaraf edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle modern dünyada “savaş - kaç” tepkisini yalnızca yararsız olmakla kalmaz, aksine beden ve ruhsal sağlığımız üzerinde zarar verici sonuçlara yol açar.

2. “Savaş – Kaç Tepkisi” hakkında detaylı bilgi için bakınız: Jansen, A., Nguyen, X., Karpitsky, V., Mettenleiter, M. (1995). “Central Command Neurons of the Sympathetic Nervous System: Basis of the Fight-or-Flight Response”. *Science Magazine*. (270): 5236. Goldstein, D.; Kopin, I. (2007). “Evolution of concepts of stress”. *Stress*. 10 (2): 109–20. Sapolsky, R. M., (1994). *Why Zebras Don't Get Ulcers*. New York: W.H. Freeman and Company.

3. Schmidt, A., Thews, G. (1989). “Autonomic Nervous System”. içinde Janig, W. *Human Physiology* (2 ed.). New York: Springer-Verlag. 333–370.

4. Hipokampusun yapı ve fonksiyonu hakkında daha detaylı bilgi için bakınız: Duvernoy, H., Cattin F., Risold P. (2013). *The Human Hippocampus: Functional Anatomy, Vascularization and Serial Sections with MRI*, New York: Springer.

5. Amigdalanın yapı ve fonksiyonu hakkında daha detaylı bilgi için bakınız: Bzdok D, Laird A, Zilles K, Fox PT, Eickhoff S. (2012). An investigation of the structural, connectional and functional sub-specialization in the human amygdala. *Human Brain Mapping*.

6. Tancredi L. (2004). *Hardwired Behavior: What Neuroscience Reveals about Morality*, Cambridge: Cambridge University Press.

7. Goldstein, D., Kopin, I (2007). “Evolution of concepts of stress”. *Stress*. 10 (2): 109–20.

8. Bear M.F., Connors B.W., Paradiso M.A. (2016). *Neuroscience: Exploring the Brain*. New York: Wolters Kluwer.

9. Lovallo R.W. (2015). *Stress and Health: Biological and Psychological Interactions*. Los Angeles: Sage.

10. Sapolsky R.M. (2004). *Why Zebras Don't Get Ulcers*. New York: Henry Holt and Company.

11. Wingo M. (2016). *The Impact of the human stress response: The biological origins and solutions to human stress*. Texas: Roxwell Waterhouse.

12. Schmidt, A., Thews, G. (1989). “Autonomic Nervous System”. içinde Janig, W. *Human Physiology* (2 ed.). New York: Springer-Verlag. 333–370.

13. Hanson R. (2013). *Hardwiring Happiness: The New Brain Science of Contentment, Calm, and Confidence*. New York: Random House.

14. Bingaman K.A. (2014). *The Power of Neuroplasticity for Pastoral and Spiritual Care*. Plymouth, Lexington Books.

15. Alison Ledgerwood'un 22 Ocak 2013 tarihli “Getting Stuck in the Negatives” başlıklı TEDx konuşmasından alınmıştır. Online: <http://goo.gl/9WMCvK>

16. Field T, Hernandez-Reif M, Diego M, Schanberg S, Kuhn C (2005). “Cortisol

- decreases and serotonin and dopamine increase following massage therapy". *Int. J. Neurosci.* 115 (10): 1397–413.
17. Quervain DJ, Roozendaal B, Nitsch RM, McGaugh JL, Hock C (April 2000). "Acute cortisone administration impairs retrieval of long-term declarative memory in humans". *Nat. Neurosci.* 3 (4): 313–4.
 18. Wolkowitz O.M., Rothschild A. J. *Psychoneuroendocrinology: The Scientific Basis of Clinical Practice*, Washington: American Psychiatric Publishing.
 19. Ebrecht M, Hextall J, Kirtley LG, Taylor A, Dyson M, Weinman J (2004). "Perceived stress and cortisol levels predict speed of wound healing in healthy male adults". *Psychoneuroendocrinology.* 29 (6): 798–809.
 20. Sapolsky R.M. (2004). *Why Zebras Don't Get Ulcers*. New York: Henry Holt and Company.
 21. Chiu HK, Tsai EC, Juneja R, (2007). "Equivalent insulin resistance". *Diabetes Research and Clinical Practice.* PubMed. 77: 237–44.
 22. Padgett, David; Glaser, R (August 2003). "How stress influences the immune response". *Trends in Immunology.* 24 (8): 444–448.
 23. Nishiyama K., Johnson J.V. (1997). "Karoshi-Death from overwork: Occupational health consequences of the Japanese production management". *International Journal of Health Services.*
 24. Talbott S., Kraemer W. (2007). *The Cortisol Connection: Why Stress Makes You Fat and Ruins Your Health*, Berkeley: Group West.
 25. Lovallo R.W. (2015). *Stress and Health: Biological and Psychological Interactions*. Los Angeles: Sage.
 26. Spoor, S. T., Bekker, M. H., van Strien, T., van Heck, G. L. (2007). "Relations between negative affect, coping, and emotional eating". *Appetite.* 48: 368–376.
 27. Sapolsky R.M. (2004). *Why Zebras Don't Get Ulcers*. New York: Henry Holt and Company.
 28. Seward B.L. (2014). *Managing Stress: Principles and Strategies for Health and Well-Being*. New York: Jones & Bartlett Learning.
 29. Burkeman O. (2013). *The Antidote: Happiness for People Who Can't Stand Positive Thinking*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
 30. Compton W.C., Hoffman E. (2012). *Positive Psychology: The Science of Happiness and Flourishing*. New York: Cengage Learning.
 31. Mum Deneyi Danial Pink'in 7 Haziran 2009 tarihinde yapmış olduğu "The puzzle of motivation" başlıklı TED konuşmasından alınmıştır. Online: goo.gl/4jUJ9u
 32. Glenville M. (2006). *Mastering Cortisol: Stop Your Body's Stress Hormone from Making You Fat Around the Middle*. Berkeley: Ulyses Press.
 33. McAuley MT, Kenny RA, Kirkwood TB, Wilkinson DJ, Jones JJ, Miller VM (2009). "A mathematical model of aging-related and cortisol induced hippocampal dysfunction". *BMC Neurosci.* 10: 26.
 34. Greenberg J. (2012) *Comprehensive Stress Management*. New York: McGraw Hill.

35. Schneiderman, N., Ironson, G., Siegel, S. D. (2005). "Stress and health: psychological, behavioral, and biological determinants". *Annual Review of Clinical Psychology*. 1: 607–628.
36. Marucha P.T., Kiecolt-Glaser J.K., Favagehi M. (1998). "Mucosal wound healing is impaired by examination stress". *Psychosom Med*. 60 (3): 362–5.
37. Başımıza gelen ve değiştiremeyeceğimiz şeyler için üzülmenin bir anlamı olmadığını biliriz. Fakat yine de bu gibi olumsuzlukları zihnimizden çıkarmakta zorlanırsınız. Mutsuzluğumuz çoğu zaman mutluluğumuzun önüne geçer.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: BEN BAŞARDIM

1. Dopamin, vücutta doğal olarak üretilen bir kimyasaldır. Nörotransmitter olarak görev yapar, yani sinir hücreleri arasında iletişimi sağlar. Dopamin genellikle serotonin gibi "mutluluk hormonu" olarak anılır. Mutluluk hissi vermesinin yanı sıra dopamin hareket, ödül, davranış, dikkat, öğrenme gibi pek çok fonksiyonu yerine getirir. Dopamin azlığında Parkinson hastalığı baş gösterir. Uyuşturucu veya sigara kullanımı sonucu dopamin miktarının artması ise bağımlılığa yol açar. Hayatta kalma ve neslimizi sürdürmemize katkı sağlayacak bir gelişme olduğunda beyin dopamin salgılanır. Bu şekilde beyin kişiyi aynı davranışı tekrarlamaya sevk eder.
2. Iversen L., Iversen S., Dunnett S., Björklund A. (2010). *Dopamine Handbook*. New York: Oxford University Press.
3. Bray, G. A. (2011). *A Guide to Obesity and the Metabolic Syndrome: Origins and Treatment*, Boca Raton: Taylor and Francis Group.
4. Yaşam Beklentisinin yüzyıllar boyunca değişiminin detayları için bakınız: "Life expectancy" Wikipedia, Online: goo.gl/zgDTAW
5. Ringo A. (2013). "Why Do Some Brains Enjoy Fear?" *The Atlantic Online*: goo.gl/c5I78G
6. Salimpoor V. N. Benovoy M., Larcher K. (2011) "Anatomically distinct dopamine release during anticipation and experience of peak emotion to music" *Nature Neuroscience*: 14, 257–262.
7. Green C. S., Bavelier D. (2004). *The Cognitive Neuroscience of Video Games*. Harvard University Papers. Online: goo.gl/0aUoOD
8. Jabr F. (2012). "How the Brain Gets Addicted to Gambling" *Scientific American*. Online: goo.gl/wEyUFn
9. Brody, A.L., Olmstead R.E., Edythe D. (2004). "Smoking-Induced Ventral Striatum Dopamine Release." *Am J Psychiatry* 161:7, 1211-1218.
10. Boileau S., Assaad J., Pihl R. (2003). Alcohol Promotes Dopamine Release in the Human Nucleus Accumbens. *Synapse* 49. 226–231.
11. NDRI's olarak adlandırılan norepinephrine ve dopamin gerilim inhibitörleri: bupropion (Wellbutrin, Aplenzin, Forfivo XL) bu kategoride yer almaktadır.
12. Breuning L. G. (2015). *Habits of a Happy Brain: Retrain Your Brain to Boost Your Serotonin, Dopamine, Oxytocin, & Endorphin Levels*, Avon: Adams Media.
13. Csikszentmihalyi M. (2008). *Flow: The Psychology of Optimal Experience*.

New York: Harper Perennial.

14. Arely D. (2010). Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. New York: Harper Perennial.

15. Kahneman D. (2013). Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux.

16. Seligman M. E. (2004). Authentic Happiness: Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment. New York: Atria Books.

17. Dahl M. (2016). "A Classic Psychology Study on Why Winning the Lottery Won't Make You Happier" Science of Us Online: goo.gl/FkLYwO

18. Yaşam bir endişeyi bırakıp bir diğerine koştuğumuz, bir arzudan sıyrılıp kendimizi bir başka arzunun kollarında bulduğumuz bir süreçtir. Bu sözler, endişelerimizi dikkate almamamız, arzularımızı hiçbir şekilde tatmin etmeye çalışmamız anlamına gelmemelidir. Yalnızca şunun bilincine varsak iyi olur: bütün o arzuladığımız hedefler, bize bir kere başarılı olduktan sonra durup dinlenebileceğimizi vaat ederler. Ancak vaatlerini hiçbir zaman gerçekleştirmezler. Sahip olduğumuz araba, sahip olduğumuz diğer bütün şeyler gibi, yaşamımızın maddi arka planında eriyip gidecektir. Bir süre sonra onun varlığı dahi fark edilmez olacaktır.

19. Iversen L., Iversen S., Dunnett S., Björklund A. (2010). Dopamine Handbook. New York: Oxford University Press.

20. Luthar S. S. (2013). "The Problem With Rich Kids" Psychology Today. Online Erişim: goo.gl/NcJhSs

21. Zengin ailelerin çocuklarının yaşadıkları trajediler için bakınız: Sunburn J. (2012) "Why Suicides Are More Common in Richer Neighborhoods" Time. Online Erişim: goo.gl/JmLfSp Jacobs D. (2013). "Why Family Wealth Is A Curse" Forbes Online Erişim: goo.gl/V1d1EJ

22. Mutluluğu içselleştirme ve kalıcı kılma hakkında daha detaylı bilgi için bakınız: Hanson R. (2013). Hardwiring Happiness: The New Brain Science of Contentment, Calm, and Confidence. New York: Harmony.

23. Lee J. (2014). Your Brain Electric: Everything you need to know about optimising neurotransmitters including serotonin, dopamine and noradrenaline. New York: CreateSpace.

24. Akıldışının mantığını açıklayan diğer örnekler için bakınız: Ariely D. (2011). The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic. New York: Harper Perennial.

25. Nelson L.F., Meyvis T. (2008) Interrupted Consumption: Disrupting Adaptation to Hedonic Experiences. Journal of Marketing Research: 45/6, 654-664.

26. Serabral Kortkes beynin dopamin hassasiyeti yüksek nöronların büyük bir bölümünün yer aldığı bölgedir Kaynak: Susan Ayers, Richard de Visser (2011). Psychology for Medicine, Sage Publications, 154.

27. Dan Ariely Duke Üniversitesinde Davranışsal İktisat profesörüdür. Fuqua İşletme Fakültesi Bilişsel Nöroloji ve Ekonomi bölümünde çeşitli çalışmalar yürütmektedir. Hem bilişsel psikoloji hem de İş İdaresi alanında doktora yapmıştır.

28. Camus A., O'Brien J. (1991). The Myth of Sisyphus and Other Essays, New

York. Vintage.

29. Dobelli R. (2014). *The Art of Thinking Clearly*. New York: Harper Paperbacks.

30. Csikszentmihalyi M. (2008). *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. New York: Harper Perennial.

31. Hepimiz birtakım başarılar elde ederek ya da belli şeylere sahip olarak sürekli bir tatmin hissine kavuşacağımız düşüncesini taşıyız. Hepimiz, mutluluğun dik ve yaman yokuşunu bir süre tırmandıktan sonra dümdüz ve uçsuz bucaksız platformlarla karşılaşacağımızı zannederiz. O dik yokuşun sonunda sürekli bir tatmin bizi beklemektedir. Oysa bize şu hiçbir zaman hatırlatılmaz: Zirveye ulaştıktan kısa bir süre sonra, yeniden inişe geçecek, kendimizi yine endişenin ve arzunun yere yakın toraklarında bulacağız.

BEŞİNCİ BÖLÜM: SAYGI BEKLİYORUM

1. Kalueff A., LaPorte J. L. (2010) *Experimental Models in Serotonin Transporter Research* New York: Cambridge University Press.

2. Baumeister S. (1997) *Serotonin*. Connecticut: Keats Publishing.

3. Giovanni G., Matteo V., Esposito E. (2008). *Serotonin-Dopamine Interaction: Experimental Evidence and Therapeutic Relevance*. New York: Elsevier Science

4. *Game of Thrones: Taht Oyunları*, David Benioff ile D. B. Weiss tarafından yaratılan fantastik televizyon dizisidir. George Martin'in epik fantezi serisi *Buz ve Ateşin Şarkısı*'ndan uyarlanmış olan dizi, adını serinin ilk kitabından almaktadır. *Games of Thrones* hakkında daha detaylı bilgi için bakınız: goo.gl/1YEQfJ

5. Bu bölümde yer alan statü tartışması Alain de Button'un Statü Endişesi adlı kitabından derlenmiştir. Statü endişesinin kaynakları ve onu yenmek için neler yapılabileceği hakkında daha detaylı bilgi için bakınız: Button A. (2005). *Status Anxiety*. New York: Vintage Books.

6. Breuning L.G. (2011). *I, Mammal: How to Make Peace With the Animal Urge for Social Power*. California: Inner Mammal Institute.

7. Smith A. (2013). *The Theory of Moral Sentiments*. New York: Economic Classics. Aktaran: Button A. (2005). *Status Anxiety*. New York: Vintage Books.

8. James W. (1950). *The Principles of Psychology*. Dover Books. Aktaran: Button A. (2005). *Status Anxiety*. New York: Vintage Books.

9. Raven, M., *Depression and antidepressants in Australia and beyond - a critical public health analysis*, Doctor of Philosophy thesis, Faculty of Arts, University of Wollongong, 2012.

10. Heitler S. (2011). "Antidotes to Boredom: Why Shopping is Fun". *Psychology Today*. Online Erişim: goo.gl/zX0t2r

11. O'connor M.C. (2012) "Facebook's secret design sauce? It's serotonin" *ZD-Net*. Online Erişim: goo.gl/krvi9z

12. Andrews CM, Lucki I. (2001). "Effects of cocaine on extracellular dopamine and serotonin levels in the nucleus accumbens." *Psychopharmacology (Berl)*. 155(3): 221-9.

13. Rousseau J.J. (2012). *Discourse on the Origin and the Foundations of Inequality Among Men*. New York: Hackett Publishing Company.
14. Button A. (2005). *Status Anxiety*. New York: Vintage Books.
15. Covey S. (1989). *The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change*. New York: Simon & Schuster.
16. Serotonin deneyimi hakkında ek bilgi için bakınız: Kay K., Shipman C. (2014). *The Confidence Code: The Science and Art of Self-Assurance*. New York: HarperBusiness. Hart C. (2008). *Secrets of Serotonin, Revised Edition: The Natural Hormone That Curbs Food and Alcohol Cravings, Reduces Pain, and Elevates Your Mood*. New York: Lynn Sonberg Books. Maximino C. (2012). *Serotonin and Anxiety: Neuroanatomical, Pharmacological, and Functional Aspects*. New York: SpringerBriefs.

ALTINCI BÖLÜM: EVET, İYİ HİSSEDİYORUM

1. Jansen, A., Nguyen, X., Karpitsky, V., Mettenleiter, M. (1995). "Central Command Neurons of the Sympathetic Nervous System: Basis of the Fight-or-Flight Response". *Science Magazine*. (270): 5236.
2. Ingledew D., Markland D. (2008). "The role of motives in exercise participation". *Psychology & Health*. 23, 7, 807-828.
3. Baby M., Blumenthal J. (2000). "Exercise Treatment for Major Depression: Maintenance of Therapeutic Benefit at 10 Months" *Psychosomatic Medicine* 62:633-638.
4. Broocks A., Bandelow B., Pekrun G. (1998). "Comparison of aerobic exercise, clomipramine, and placebo in the treatment of panic disorder" *The American Journal Psychiatry*. 155(5):603-9.
5. Trivedi M.H., Greer T.L., Grannemann B.D. (2006). "Exercise as an augmentation strategy for treatment of major depression." *Journal of Psychiatric Practice* 12(4):205-13.
6. Trivedi M.H., Greer T.L., Church T.S., Carmody T.J. (2011). "Exercise as an augmentation treatment for nonremitted major depressive disorder: a randomized, parallel dose comparison". *Journal of Clinical Psychiatry*. 72(5):677-84.
7. O'Connor A. (2012). "Exercise May Ease Depression in Heart Failure Patients". *Exercise And the Brain Collection*. New York: New York Times Company.
8. Ratey J.J. (2008). *Spark*. New York: Little, Beown and Company.
9. *Exercise and the Brain*. (2015). TBook Collections. New York: The New York Times Company.
10. Nietzsche F. (2013). *Putların Alacakaranlığında*. İstanbul: Sis Yayınları.
11. Natali C., Hutchinson D.S. (2013). *Aristotle: His Life and School* Kindle Edition. New Jersey: Princeton University Press.
12. Reynolds, G. (2011). "How Exercise Benefits the Brain" *Exercise And the Brain Collection*. New York: New York Times Company.
13. Hamblin J. (2014). "Exercise Is ADHD Medication" *The Atlantic*. Online Eri-

şim: goo.gl/v8NAW7

14. Hopkins M.E., Davis F.C., van Tieghem M., Bucci D. (2012). "Differential Effects of Acute and Regular Physical Exercise on Cognition and Affect". *Neuroscience*. 26; 215: 59–68.

15. Gow A., Bastin M.E., Munoz S. (2012). "Neuroprotective lifestyles and the aging brain: activity, atrophy, and white matter integrity." *Neurology*. 23;79(17):1802-8.

16. Head D., Bugg J.M., Goate A.M., Fagan AM (2012). "Exercise Engagement as a Moderator of the Effects of APOE Genotype on Amyloid Deposition". *Archives of Neurology* 69(5):636-43.

17. DeFina L.F., Willis B.L., Radford N.B. (2013) "The Association Between Midlife Cardiorespiratory Fitness Levels and Later-Life Dementia. A Cohort Study." *Annals of Internal Medicine*. 158(3): 162–168.

18. Rhodes J.S., Kohman R.A., DeYoung E.K. (2012). "Wheel running attenuates microglia proliferation and increases expression of a proneurogenic phenotype in the hippocampus of aged mice." *Brain, Behavior, and Immunity*. 26: 803-810.

19. Tali K., Chunyan Y., and Henriette van P. (2011). Endurance factors improve hippocampal neurogenesis and spatial memory in mice. *Learning Memory*. 18(2): 103–107.

20. Beck D., Beck J. (1987). *Pleasure Connection: How Endorphins Affect Our Health and Happiness*. Synthesis.

21. Boom, W. (2001). *The Endorphin Effect: A Breakthrough Strategy for Holistic Health and Spiritual Wellbeing*. London: Hachette Digital.

22. McKenna P. (2009). *Control Stress Stop Worrying and Feel Good Now!* London: Bantam Press.

23. Breuning L. G. (2015). *Habits of a Happy Brain: Retrain Your Brain to Boost Your Serotonin, Dopamine, Oxytocin, & Endorphin Levels*, Avon: Adams Media.

24. Araştırmalar, egzersiz dışında gülme eyleminin de endorfin tetiklediğini gösteriyor. Vücudun komik bir film izlerken, maraton koşar gibi tepki göstermesine anlam veremeyebilirsiniz. Fakat ikisinin de ortak bir noktası var. "Acı!" Gülerken özellikle karın bölgesinde yaşanan kısılma ve gevşemeler aslında öyle acı vericidir ki, endorfinin dahi yetersiz kaldığı durumlar olabilir. Bu tür anları mutlaka yaşamışsınızdır. Gülme krizine girdiğiniz, sizi güldüren kişiye ara vermesi için yalvardığınız ya da ortamı terk etmeye çalıştığınız anlar... Bu açıdan kahkaha atmak, yüksek tempolu egzersiz yapmak kadar yorucu, acı verici ve bir o kadar da rahatlatıcı olabilir. İyi bir komedi filmi ya da stand-up gösterisi hakkında izleyicilerin "öldük gülmekten" demelerinin nedeni de budur: Kahkaha yorar, acıtır, kahkahayla birlikte tetiklenen endorfin muhteşem hissettirir.

25. Hareket, performans, coşku dendiğinde pek çok kişinin aklınıza endorfin denince adrenalin gelebilir. Oysa adrenalin vücudumuzun ani enerji ihtiyacını karşılamak için tasarlanmış bir kimyasaldır. Kortisol ile birlikte tetiklenir. Örneği bungee jumping sırasında beynimizin rasyonel bölümü güvende olduğunuzu bilir, fakat ilkel beyin tecrübe ile öğrendiği için bu durumdan habersizdir. Düşüş

geçtiğinizde tetiklenen kortisol ile birlikte yüksek miktarda adrenalin kana karışır. Bazı kişiler bu enerji patlamasından büyük keyif alırlar. Kısacası adrenalin bir mutluluk kimyasalı değildir. Yüksek derecede, anlık uyarılma sağlar. Bunun için bu kitabın kapsamı dışında tutulmuştur.

26. Kancel C. (2016). *Happy Brain: Boost Your Dopamine, Serotonin, Oxytocin & Other Neurotransmitters Naturally, Improve Your Focus and Brain Functions*. Live & Life Publishing.

YEDİNCİ BÖLÜM: İYİ Kİ VARSINIZ

1. Sosyal ilişkilerin insan sağlığına olan etkilerinin incelendiği Roseto Vakası hakkında daha detaylı bilgi için bakınız: Bruhn J.B., Wolf S., Wolff R. (2003). *The Roseto Story: An Anatomy of Health*. Oklahoma: University of Oklahoma Press. Ve Wolf S., Bruhn J.G. (1998). *The Power of Clan: The Influence of Human Relationships on Heart Disease*. New York: Transaction Publishers.

2. Poulin M.J., Brown S.L., Dillard A.J., Smith D.M. (2013). "Giving to others and the association between stress and mortality" *American Journal of Public Health*. 103, 9, 1649-1655.

3. Ölü Deniz ve Galilee Denizleri hakkında detaylı bilgi için bakınız: Wikipedia. Online Erişim: <https://goo.gl/clQs6Q> ve <https://goo.gl/72Osws>

4. Shenk J.F. (2009). "What Makes Us Happy?" *The Atlantic*. Mart, 23-44.

5. Vaillant, G., Mukamal K. (2001). *Successful Aging*. *American Journal of Psychiatry*, 158:839-847.

6. Stossel S. (2013). "What Makes Us Happy, Revisited. A new look at the famous Harvard study of what makes people thrive" Mayıs, 55-56.

7. Moberg K.U., Francis R. (2003). *The Oxytocin Factor: Tapping The Hormone Of Calm, Love, And Healing*. Cambridge: Da Capo Press.

8. Zak P.J. (2012). *The Moral Molecule: How Trust Works* New York: Plume.

9. Cialdini R.B. (2009). *Influence: The Psychology of Persuasion*. New York: HarperCollins.

10. Simon. S. (2009). *Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action*. New York: Portfolio.

11. Covey, S. (2006). *The Speed of Trust: The One Thing that Changes Everything*. New York: Free Press.

12. Ganten D., Pfaff D., Burbach J.P. (1986). *Neurobiology of Oxytocin*. New York: Springer.

13. Blendon, R. J., DesRoches, C. M., Brodie, M., Benson, J. M., Rosen, A. B. (2002). "Views of practicing physicians and the public on medical errors". *New England Journal of Medicine*, 347(24), 1933-1940.

14. Verghese, A., Brady, E., Kapur, C. C., & Horwitz, R. I. (2011). The bedside evaluation: ritual and reason. *Annals of internal medicine*, 155(8), 550-553.

15. Verghese, A. (2009). A touch of sense. *Health Affairs*, 28(4), 1177-1182.

16. Dunn, E., Norton M. *Happy Money: The Science of Happier Spending*. New York: Simon & Schuster.

17. Helliwell, J., Huang, H., Wang, S. (2016). Word Happiness Report. Canadian Institute for Advanced Research, Gallup Organization.
18. Kuchinskias, S. (2009). The Chemistry of Connection: How the Oxytocin Response Can Help You Find Trust, Intimacy, and Love. New York: New Harbinger Publications.
19. Anderson E. (2015). Advances in Oxytocin Research. New York: Nova Science Publishers.
20. Adsız Alkolikler (AA) Amerika’da 1936’da kurulmuş bir örgüttür. Bugün iki milyonun üzerinde üyesi olan kuruluşa katılmak için “sadece içki içmeyi istemek” yeterlidir. Adsız Alkoliklerin en temel ilkesi adsızlıktır. Hiçbir üye kendi kimliğiyle ya da yaşantısıyla ilgili bir bilgi vermek zorunda değildir. AA’nın ikinci bir temel ilkesi ise dışarıdan bağış almamak, kendi yağıyla kavrulmaktır. Üyeler bulunan mekân veya gereken harcamalar için verebildikleri miktarda bir bağış yaparlar, veremeyenlerden hiçbir şey talep edilmez. Bir tür dayanışma grubu olarak adlandırılabilen AA gruplarında iyileşme oranları, tıbbi müdahale ve desteklere oranla daha yüksektir. Bu oranın %60’lara vardığı söylenmektedir.
21. Alexander, B. K., & Hadaway, P. F. (1982). Opiate addiction: The case for an adaptive orientation. *Psychological Bulletin*, 92(2), 367.
22. Lewis M. (2016). The Biology of Desire: Why Addiction Is Not a Disease. New York: PublicAffairs.
23. Steiner A. (2008). Effects of Oxytocin. Lörrach: Cuvillier Verlag
24. Alexander, B. K., Coombs, R. B., & Hadaway, P. F. (1978). “The effect of housing and gender on morphine self-administration in rats.” *Psychopharmacology*, 58(2), 175-179.
25. Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U., & Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature*, 435(7042), 673-676.

NOTLAR

JOY.OLGY

NOTLAR

NOTLAR

JOY.OLGY

NOTLAR

NOTLAR

JOY.OLGY

NOTLAR