

GÖRÜNMEYEN EKONOMİ

Dünya Gerçekte Nasıl İşliyor?

DOVİZ		EFEKTİF	
ALIS	SATIS	ALIS	SATIS
1.5300	1.5216	1.5323	
1.5005	1.1476	1.1674	
1.6175	0.26029	0.26235	
1.9521	0.913	1.9550	
1.7501	2.1321	2.8537	
1.7501	1.2403	1.2521	
2.0001	0.2075	0.21043	
1.7225	1.7225	1.3889	
5.2906	0.3700	0.3700	
1.9958	0.9505	0.9505	
0.40796	0.40418	0.4102	
1.3629	1.3489	1.3687	

1 Ürdün Dinarı

1 Yeni İsrail Sekeli

STEVEN D. LEVITT
STEPHEN J. DUBNER

Japon Yeni

Kanada Doları

G-DİS

Alın
Alın
Alın
Pomak
Pomak
Baglay
Baglay
Toplam

Hesap 2006
Ağustos 2006
Ekim 2006
Mayıs 2006
Temmuz 2006
Mayıs 2006
Temmuz 2006

34.000
34.000
34.000
1.965
2.020
1.415
2.415

0
0
0
0
0
0
0

0
0
0
0
0
0
0

0
0
0
0
0
0
0

0
0
0
0
0
0
0

0
0
0
0
0
0
0

0
0
0
0
0
0
0

0
0
0
0
0
0
0

0
0
0
0
0
0
0

Cinsi

Dolar

Euro

İsviçre Frangı

İngiliz Sterlini

Japon Yeni

İsviçre Kronu

Alış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Satış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Alış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Satış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Alış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Satış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Alış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Satış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Alış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Satış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Alış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

Satış

(YTL)

1.3240

1.9440

1.2350

2.8100

0.1300

0.4000

0.2070

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

0.45

0.47

İçindekiler

AÇIKLAYICI BİR NOT..... IX

Bu bölümde, kitabın ortaya çıkış hikayesi anlatılıyor.

GİRİŞ: Dünya Gerçekte Nasıl İşliyor?..... 5

Bu bölümde kitabın ana fikri ortaya konuyor: yani, ahlak insanların dünyanın nasıl olmasını istediklerini temsil ediyorsa ekonomi de dünyanın gerçekte nasıl işlediğini gösterir.

Genel kanılar neden genelde yanlıştır? Emlakçılardan politikacılara dek tüm uzmanlar neden olguları eğip bükerler? Neyi ölçmek gerektiğini ve nasıl ölçmek gerektiğini bilmek neden modern yaşamı anlamanın anahtarıdır? Görünmeyen Ekonomi nedir, sonuç itibarıyla?

1. Öğretmenler İle Sumo Güreşçilerinin Ortak Noktası Nedir?..... 21

Motivasyonların güzelliğini olduğu kadar karanlık yönlerini yani hileyi ele aldığımız bölüm.

Kimler hile yapar? Hemen hemen herkes... Hile yapma yöntemleri nelerdir ve hile yapanları nasıl yakalayabiliriz? Bir İsrail kreşinden hikayeler... Yedi milyon Amerikan çocuğunun ortadan kaybolması... Chicago'daki hileci öğretmenler... Neden kaybetmek için hile yapmak kazanmak için hile yapmaktan daha kötüdür? Japonya'nın ulusal sporu sumo güreşi yolsuzluğa batmış olabilir mi? Bir bagel satıcısı neyi gözlemişti: İnsanoglu sandığımızdan daha dürüst olabilir mi?

2. Ku Klux Klan Nasıl Oluyor da Bir Grup Emlakçıya Benziyor?..... 55

Bu bölümde, bilginin gücü özellikle kötüye kullanıldığında, hiçbir şeyin bilgi kadar güçlü olmadığı savunuluyor.

Kimlik değiştirip Ku Klux Klan'a girmek... Neden her tür uzman sizi sömürmek için mükemmel konumdadır? Bilginin kötüye kullanımının panzehiri: internet... Neden yeni bir araba trafiğe çıktığı an aniden çok daha değersiz olur... Emlakçıların şifrelerini kırmak: "iyi durumda" ne demektir? En Zayıf Halka yarışmasında ayrımcılık yapılıyor mu?... İnternette randevulaşanlar hangi konularda yalan söylerler?

3. Uyuşturucu Satıcıları Neden Hala Anneleriyle Oturuyorlar?..... 87

Bu bölümde, genel kanıların çoğu kez nasıl uydurma, kişisel çıkar ve konfor arayışının biraraya gelmesiyle ortaya çıktığı ele alınıyor.

Neden uzmanlar sürekli istatistikler düzenlerler? İyi bir soru nasıl sorulur... Sudhir Venkatesh'in crack alemine uzun, tuhaf yolculuğu... Hayat bir turnuvadır... Neden fabişeler mimarlardan daha çok kazanır? Bir uyuşturucu satıcısının, bir lise futbol takımı oyuncusunun ve bir editör asistanının ortak noktası nedir... Crack kokainin icadı hangi açıdan naylon çorabın icadına benzer? Crack, Jim Crow'dan bu yana siyah Amerikalılara en fazla zarar veren şey miydi?

4. Bütün Suçlular Nereye Kayboldular?..... 113

Bu bölümde suç daire gerçekler aranıyor.

Nicola Çavuşesku'nun kürtaaj hakkında zor yoldan öğrendiği şey neydi? 1960'lar neden suç işleyen biri olmak için harika günlerdi? 1990'ların patlayan ekonomisinin suç dalgasını kıldığını mı düşünüyorsunuz? Bir daha düşünün... İdam cezası neden suçluları caydırmaz? Polis gerçekten suç oranlarını düşürür mü? New York City polis 'mucizesi'nin arka yüzünü görmek... Bir silah aslında nedir?... İlk dönem crack satıcıları Microsoft milyarderlerine benzerken neden daha sonraki crack satıcıları benzemiyordu? Süperyağmacı saygın vatandaşa karşı... Jane Roe, suçu durduran kişi: kürtaajın yasaklanması herşeyi nasıl değiştirdi.

5. Mükemmel bir Ebeveyn Nasıl Olur?..... 141

Bu bölümde çeşitli açılardan zorlayıcı bir soru soruyoruz: Ebeveynler gerçekten fark yaratır mı?

Çocuk bakımının bir sanattan bir bilime dönüşmesi... Çocuk bakım uzmanları neden ebeveynleri ölesiye korkutmaktan hoşlanırlar? Hangisi daha tehlikelidir: bir silah mı yoksa bir yüzme havuzu mu?... Korku ekonomisi... Takıntılı ebeveynler ve çocuğun doğası ile çocuğun yetiştirilmesi ayrımındaki bataklık... İyi bir okul neden sandığınız kadar iyi olmayabilir? Siyahlarla beyazlar arasındaki sınav sonuçları farkları ve "beyazlar gibi davranmak"... Bir çocuğun okulda başarılı olmasını sağlayacak sekiz şey ve başarı getirmeyecek sekiz şey.

6. Mükemmel Çocuk Yetiştirme, Bölüm II..... 173

Bu bölümde bir ebeveynin ilk resmi ediminin, yani çocuğa isim vermesinin önemini değerlendiriyoruz.

Winner (Kazanan) adlı bir çocuk ve kardeşi Loser (Kaybeden)... En siyah isimler ve en beyaz isimler... Kültürün ayrıştırılması: Seinfeld siyah izleyiciler arasında neden hiçbir zaman ilk 50'ye giremedi... Eğer gerçekten kötü bir isminiz varsa değiştirmeniz gerekir mi?... En üst tabakadaki isimler ve en alt tabakadaki isimler (ve isimlerin üst tabakadan alt tabakaya nasıl geçtiği)... Britney Spears: Bir sebep değil bir belirti... Bir sonraki ne olacak?... Size isminizi verdikleri zaman ebeveynleriniz ne düşünüyorlardı?

SONSÖZ: Harvard'a Giden İki Yol..... 197

Bu bölümde verilerin güvenilirliği ile hayatın tesadüfiliği buluşuyor.

Notlar..... 199

Teşekkürler..... 227

AÇIKLAYICI BİR NOT

Üstat ekonomistlerden oluşan bir jürinin uygun gördüğü ünvanla söylersek, Amerika'nın en parlak genç ekonomisti o. Güney Chicago'da, arabasının içindeyiz. Bir trafik ışığında durmak için fren yapıyor. Eski, yeşil bir Chevy Cavalier sürüyor. Cavalier'nin tozlu bir gösterge paneli ile pek kapanmayan bir penceresi var ve yüksek hızlara çıkınca araba resmen gürlüyor.

Ama içerisi şu anda sessiz, sokaklarda öğle vakti görülen sessizlik gibi: Dışarıda benzin istasyonları, bitmek tükenmek bilmeyen beton yapılar ve ahşap doğramalı tuğla binalar görüyoruz.

Işıқта beklerken yaşlıca, evsiz bir adam yaklaşıyor. Elindeki karton yaftada evsiz olduğu yazıyor, kartonda aynı zamanda para istediği de yazılı. Bu sıcak gün için çok fazla gibi görünen lime lime olmuş bir ceket giyiyor, başında da kirli, kırmızı bir beyzbol şapkası var.

Ekonomist ne arabasının kapılarını kilitliyor ne de arabasını bir milim ileri alıyor. Bozukluk bulmak için sağı solu da karıştırmıyor. Sadece bakıyor, sanki aynalı bir camdan bakıyormuş gibi. Bir süre sonra, evsiz adam ilerleyip gidiyor.

"Amma hoş kulaklıkları vardı," diyor ekonomist, dikiz aynasından evsiz adamı izlemeyi sürdürerek. "Doğrusu, benimkilerden daha güzel. Kulaklıklarının dışında, fazla bir varlığa sahipmiş gibi görünmüyor."

Ekonomistimiz Steven Levitt, hayata ortalama bir insana göre farklı açılardan bakma eğiliminde. Üstelik, hayata ortalama bir ekonomistten de farklı açılardan bakıyor. Bu da tabii, ekonomistler hakkında ne düşündüğünüze bağlı olarak, ya mükemmel bir özellik sayılır ya da sorunlu bir özellik.

—The New York Times Magazine, 3 Ağustos 2003

The New York Times Magazine, 2003 yazında, gazeteci ve yazar Stephen J. Dubner'i, Chicago Üniversitesi'nin tanınmış genç ekonomistlerinden Steven D. Levitt'in profilini yazması için görevlendirdi.

Paranın psikolojisi üzerine bir kitap için araştırmalar yapan Dubner, son zamanlarda pek çok ekonomist ile söyleşi yapmıştı ve ekonomistlerin çoğu kez İngilizceyi sanki dördüncü veya beşinci dilleriyymiş gibi kullandıklarını farketmişti. Kırk yaşın altındaki en iyi Amerikan ekonomistine iki yılda bir verilen John Bates Clark madalyasını yeni kazanmış olan Levitt ise son zamanlarda çok sayıda gazeteciye mülakat vermişti ve konuya tam bir ekonomist gibi yaklaşarak, gazetecilerin düşüncelerinin, deyim yerindeyse, pek de sağlam pabuç olmadığına kanaat getirmişti.

Ama Levitt, tanıştıktan sonra Dubner'in diğer gazeteciler gibi bir budala olmadığına karar verdi. Ve Dubner de Levitt'in diğer ekonomistler gibi insan kılığında bir hesap makinesi olmadığına karar verdi. Ekonomist Levitt'in eserinin yaratıcılığı ve düşüncelerini açıklama becerisi karşısında yazar Dubner'in başı dönmüştü. Levitt, Harvard'da lisans, MIT'de doktora ve bir yığın ödöl gibi seçkin referanslarına karşın ekonomiye sıradışı bir şekilde yaklaşıyor ve olaylara bir akademisyen gibi değil, daha çok zeki ve meraklı bir kaşif gibi bakıyordu. Belgesel bir film yapımcısı veya adli bir araştırmacı ya da yelpazesi spordan cinayet romanlarına, eğitimden pop kùltüre uzanan bir kitap kurdu gibi görünüyordu. Ekonomi denince çoğu insanın aklına gelen para meselelerine pek az ilgi duyuyordu; ayrıca kendini bu alanda oldukça geri planda tutan sözler de söylüyordu. Gözünün önündeki perçemini eliyle kaldırarak, "ekonomi alanı hakkında açıkça fazla birşey bilmiyorum, matematikte iyi değilim, ekonometri hakkında fazla birşey bilmiyorum ve ayrıca nasıl teori geliştirileceğini de bilmiyorum. Bana borsa aşağı mı gidiyor yukarı mı diye sorarsanız, bana ekonomi iyiye mi gidecek batacak mı diye sorarsanız, bana deflasyon iyi midir kötü müdür diye sorarsanız ya da bana vergileri sorarsanız cevap veremem. Yani, bütün bu şeylerden herhangi biri hakkında herhangi birşey bildiğimi söylemem tümüyle sahtekarlık olur," dedi Dubner'e bir ara.

Levitt'i ilgilendiren gündelik hayat meseleleri ve gündelik hayatın muammalarıydı. Araştırmaları dünyada işlerin aslında nasıl yürüdüğünü bilmek isteyen herkese bir ziyafet sunuyordu. Dubner, bu görüşme üzerine kaleme aldığı gazete makalesinde Le-

vitt'in bu müstesna tutumunu başarıyla canlandırmıştı:

Levitt'e göre ekonomi, cevaplar sağlamak için mükemmel araçlara sahip olan, ama ciddi biçimde ilginç soru kütliği çeken bir bilimdir. Levitt'in özel yeteneği bu tür soruları sorabilmesinde yatıyor. Örneğin: eğer uyuşturucu satıcıları bu kadar çok para kazanıyorlarsa neden hâlâ anneleriyle oturuyorlar? Hangisi daha tehlikelidir: bir silah mı bir yüzme havuzu mu? Son on yılda suç oranlarının büyük düşüş göstermesinin gerçek sebebi neydi? Emlakçılar müşterilerinin çıkarlarını yürekten gözetiyorlar mı? Neden siyahi ebeveynler çocuklarına gelecekteki kariyerlerine zarar verebilecek isimler koyuyorlar? Öğretmenler yüksek-riskli sınavların¹ standartlarına ulaşmak için bile yaparlar mı? Sumo güreşi yolsuzluğa batmış mıdır?

Ve nasıl oluyor da yırtık pırtık giysileri olan evsiz bir adam 50 dolarlık kulaklık alabiliyor?

Ekonomistlerin önemli bir kısmı da dahil olmak üzere bir çok insan Levitt'in yapıtının ekonomiyle bir ilgisi olmadığını söyleyebilir. Halbuki Levitt sönük denilen bu bilimi ana hedefine çekmek üzere özüne döndürdü sadece: insanların istedikleri şeyleri nasıl elde ettiklerini açıkladı. Pek çok akademisyenden farklı olarak, kişisel gözlemlerine ve meraklarına başvurmadan korkmuyor; ayrıca anekdot ve hikaye anlatmaktan da çekinmiyor (ama aritmetikten korkuyor). O bir sezgi insanı. Kimsenin daha önce bulmadığı bir hikayeyi bulmak için koca bir veriler yığınına elekten geçiriyor. Duayen ekonomistlerin ölçülemez dedikleri etkileri ölçmek için ne yapıyor ediyor bir yol buluyor. Her ne kadar kendisinin bunları bizzat hiç tecrübe etmediğini söylese de şu sıralar aldatma, yolsuzluk ve suç üzerinde çalışıyor.

Levitt'in taşıdığı ateşli merak duygusu binlerce New York Times okuru tarafından da ilgi çekici bulundu. Bir anda General Motors'dan ABD senatörlerine, ayrıca yirmi yıl boyunca yaptığı bagel² satışlarının detaylı kaydını tutmuş bir adamdan ebeveynlere ve ce-

1. High-stakes testing: sonuçları öğrencinin geleceği konusunda önemli kararlar alınmasında belirleyici olan genel sınavlar —çn..

2. Özellikle ABD'de ve Kanada'da yaygın olan bir tür simit. Üzümlü, susamlı, soğanlı, peynirli gibi pek çok çeşitleri vardır —çn.

zaevlerindeki tutuklulara kadar uzanan sorular ve itirazlarla kuşatıldı. Eski bir Tour de France³ şampiyonu ondan şu anki Tour'a dopingin hükmettiğini kanıtlamasına yardım etmesini rica etti; Merkezi Haberalma Teşkilatı (CIA), Levitt'den para aklayıcıların ve teröristlerin yakalanması için elindeki verileri nasıl kullanabileceğini öğrenmek istedi.

Bunların tümü Levitt'in güçlü temel inancına verilmiş karşılıklardı: modern dünyanın, anlaşılmaz, karmaşık görüntüsüne ve düpedüz hilekârlığına karşın, kestirilemez olmadığına, bilinemez olmadığına ve hatta doğru sorular sorulursa düşündüğümüzden daha da merak uyandırıcı olduğuna dair bir inançtı bu.

New York City'de yayıncılar Levitt'e bir kitap yazması gerektiğini söylediler.

"Bir kitap yazmak mı?" dedi. "Ben bir kitap yazmak istemiyorum." Çözecek zaman bulamadığı milyon tane daha muamma vardı önünde. Kendini bir yazar olarak da pek görmüyordu. O yüzden hayır dedi, ilgilenmedi –"ancak" diye önerdi, "belki Dubner ve ben beraber yapabiliriz bunu."

Ortak çalışma herkese uygun değildir. Ama o ikisi böyle bir kitabın yapılıp yapılamayacağını anlamak için konuşmaya karar verdiler. Sonuç olumluydu. Bundan böyle Dubner ve Levitt yerine biz ifadesini kullanabilirdik. Birlikte yazabileceğimizi düşündük ve böyle bir kitabın yapılabileceği kararına vardık. Umarız siz de bize katılırsınız.

3. Fransa bisiklet turu: 1903'ten beri her yıl Fransa'da düzenlenen dünyadaki en prestijli bisiklet yarışı, La Grande Boucle, Le Tour veya The Tour olarak da geçer –çn.

GÖRÜNMEYEN EKONOMİ

Levitt, kendi işlerini yapmaları için genç akademisyenlere karşılıksız üç yıllık burs sağlayan Harvard'ın saygıdeğer entelektüel kulübü Society of Fellows'un mülakatına girmişti. Hiç şansının olmadığını hissetti. En başta, kendisini bir entelektüel olarak görmüyordu. Kıdemli üyeler, dünyaca tanınmış filozoflar, bilimsanları ve tarihçilerden oluşan bir topluluk tarafından beraber yiyecekleri bir akşam yemeğinde mülakata tabi tutulacaktı. İlk etabı tamamlamaya yetecek kadar bile sohbet edemeyeceğinden korkuyordu.

Kıdemlilerden biri, huzursuzluk verecek bir şekilde, "eserinizin birleştirici temasını görmekte oldukça zorlanıyorum. Siz kendiniz açıklayabilir misiniz?" dedi Levitt'e.

Levitt felce uğramıştı. Birleştirici temasının ne olduğu konusunda hiçbir fikri yoktu, hatta böyle bir teması olup olmadığını da bilmiyordu.

Geleceğin Nobel ödüllü iktisatçısı Amartya Sen araya girdi ve Levitt'in teması olarak gördüğü şeyi düzgün bir şekilde özetledi.

Evet, dedi Levitt hevesle, benim tamam bu.

Ardından bir başka üye başka bir tema önerdi.

Haklısınız, dedi Levitt, benim tamam bu.

Ve böyle devam etti, bir kemiği çekiştiren köpekler gibiydiler. ta ki filozof Robert Nozick müdahale edene kadar.

“Kaç yaşındasın Steve?” diye sordu.

“Yirmialtı.”

Nozick diğer üyelere döndü: “O yirmialtı yaşında. Neden bir birleştirici temaya sahip olması gereksin ki? Belki de böyle bir temaya ihtiyaç duymayacak kadar yetenekli insanlardan biri olacak. Bir soruyu alacak, sadece onu cevaplayacak ve herşey yolunda gidecek.”

—The New York Times Magazine, 3 Ağustos 2003

Giriş:

Dünya Gerçekte Nasıl İşliyor?

1990'ların başlarında ABD'de yaşamış ve geceyarısı haberleriyle ya da günlük gazetelerle azıcık bile ilgilenmiş herkes, korku dolu günler yaşadığı için mazur görülebilirdi.

Sorumlusu suç dünyasıydı bunun. Suç oranları acımasızca artmaktaydı. Son yıllarda herhangi bir Amerikan kentinde suç oranlarını gösteren bir tablo, yandan bakılınca dik bir yamaca benziyordu ve dünyanın sonunun habercisi gibi görünüyordu. Kasten veya değil, ateşli silahlarla ölüm, sıradan bir olgu halini almıştı. Aynı şekilde araba hırsızlığı ve uyuşturucu satışı, hırsızlık ve tecavüz de öyle. Vahşi suçlar ürkütücü boyutlardaydı. Her an ortaya çıkabiliyordu. Ve işler daha da kötüye, çok daha kötüye gitme yolundaydı. Tüm uzmanlar bunu söylüyordu.

Sorun sözde “süperyağmacı”ydı⁴. Bir süredir, o her yerdeydi. Haftalık dergilerin kapaklarından öfkeyle bakıyordu. Tuğla kalınlığındaki hükümet raporlarından kabadayılık ediyordu. Elinde ucuz bir silah tutan ve kalbinde zalimlikten başka birşey taşımayan sıksa bir büyük şehir delikanlısıydı. Dışarıda onun gibi binlercesi vardı, bize böyle söyleniyordu. Bir katiller kuşağı ülkeyi derin bir kaosa sürükleyecek şekilde karıştırmak üzereydi.

1995'de kriminolog James Alan Fox, ABD Başsavcısı için gençler tarafından işlenen cinayetlerde görülmesi beklenen ani yükselmeyi sert bir dille detaylandırdığı bir rapor yazdı. Fox, iyimser ve kötümser senaryolar öne sürdü. İyimser senaryoya göre, inanıyordu

4. *Superpredator*: Yırtıcı hayvanlardan gelen terim. Şehir gettolarında yaşayıp modern topluma karşı nefret duydukları söylenenler için kullanılmakta –çn.

ki, bir sonraki onyılıda genç canilerin oranı yüzde onbeş daha artacaktı; kötümser senaryoda ise sayıları iki katından da fazla olacaktı. “Bir sonraki suç dalgası öyle kötü olacak ki,” dedi, “1995’in eski güzel günler gibi hatırlanmasını sağlayacak.”

Diğer krimonologlar, siyaset bilimciler ve benzer bilgilere sahip tahminçiler gibi Başkan Clinton da aynı korkunç geleceği ortaya koydu. “Genç yaşta suça yönelme meselesini düzeltmek için yaklaşık altı yılımız olduğunu biliyoruz,” dedi Clinton, “aksi takdirde ülkemiz kaosa gömülecek. Ve haleflerim küresel ekonominin muhteşem fırsatları hakkında konuşmalar yapamayacaklar; bu şehirlerin sokaklarındaki insanların ruhlarını ve bedenlerini birarada tutmaya uğraşıyor olacaklar.” Açıkçası, suçluların galip geleceğine inanılıyordu.

Ama sonra, sürekli artmak ve artmak ve artmak yerine, suç oranları düşmeye başladı. Düştü ve düştü ve biraz daha düştü. Suç oranlarındaki düşüş birkaç yönden şaşırtıcıydı. Ülkenin bütün yörelerindeki bütün suçların oranları benzer şekilde düşüyordu. Bu düşüşler kalıcıydı, her sene düşüş oranında artış oluyordu. Ve tümüyle beklenmedikti –özellikle tam tersine dair öngörülerde bulunmuş uzmanlar açısından.

Tersine dönüşün büyüklüğü çarpıcıydı. Ergenlikte işlenen cinayet oranı, James Alan Fox’un uyardığı gibi, yüzde 100 veya yüzde 15 artmak şöyle dursun beş yıl içinde yüzde 50’den fazla azaldı. 2000 yılına gelindiğinde ABD’deki genel cinayet oranı son otuz beş yılın en düşük rakamına gerilemişti. Tecavüzden araba hırsızlığına, tüm diğer suçlarda da durum böyleydi.

Her ne kadar uzmanlar suçtaki azalmayı tahmin etmekte başarısız oldularsa da -korkutucu tahminlerini yaptıkları sıralarda çoktan başlamış bir düşüştü bu- şimdi de düşüşe açıklama getirmek için acele ediyorlardı. Teorilerinin çoğu, son derece mantıklı geliyordu kulağa. Suçun kontrol altına alınmasının nedeni şahlanan 1990’lar ekonomisi dediler, silah denetleme yasalarındaki artış dediler, 1990’da 2245 olan cinayet sayısının 2003’de 596’ya indiği New York şehrinde uygulamaya konmuş yaratıcı polisiye stratejileri dediler.

Bu teoriler sadece mantıklı değillerdi; ayrıca teşvik ediciydiler,

çünkü suçtaki azalmayı son zamanlardaki belirli insan inisiyatiflerine bağlıyorlardı. Eğer silah denetimi ve akıllıca kotarılmış polis stratejileri ve maaşların artması idiyse suçun önünü alan, suçluları durdurma gücü her zaman erişebileceğimiz yakınlıktaydı. Bir daha suç oranı o denli kötü tırmanırsa, allah muhafaza, hemen durdurabilirdik aynı önlemlerle.

Bu teoriler kendi yollarını çizdiler görünüşe bakılırsa, sorgusuz sualsiz, uzmanların ağızlarından gazetecilerin kulaklarına ve oradan da halkın zihnine ulaştılar. Kısa yoldan, genel kanı halini aldılar.

Sadece tek bir problem vardı: doğru değillerdi.

Bu arada, 1990'larda yaşanan suç oranlarındaki büyük azalmaya önemli ölçüde katkı sağlamış bir başka faktör daha vardı. Yirmi küsur yıl önce şekillenmişti ve Norma McCorvey adında Dallaslı genç bir kadınla ilgiliydi.

Ünlü kelebek etkisi⁵ değişindeki bir kıtada kanadını çırpınca başka kıtada kasırgaya sebep olan kelebek gibi, Norma McCorvey böyle bir niyeti olmasa da bir olaylar zincirini çarpıcı biçimde değiştirdi. Bütün istediği kürtaj olmaktı. Yoksul, eğitimsiz, vasıfsız, alkolik, uyuşturucu kullanan, daha önce iki çocuğunu kürtaj masasında bırakmış yirmibir yaşında bir kadındı, ve şimdi, 1970'de, kendini yeniden hamile bulmuştu. Fakat Teksas'ta, o zamanlar birkaç eyalet dışında bütün eyaletlerde olduğu gibi, kürtaj yasadıydı. McCorvey'in davası ondan çok daha güçlü insanlar tarafından benimsenme noktasına geldi. Kürtajı yasallaştırmak isteyen misal teşkil edebilecek bir davada onu önde gelen davacı yaptılar. Davalı, Dallas Eyaleti bölge savcısı Henry Wade idi. Dava sonuçta ABD Yüksek Mahkemesi'ne gitti, bu sırada McCorvey'in adı da Jane Roe olarak maskelenmişti⁶. 22 Ocak 1973'te, mahkeme Bayan Roe lehine karar aldı ve tüm ülkede kürtajın yasallaşmasına izin

5. Kelebek Etkisi deyişi kaos teorisindeki başlangıç koşullarına duyarlı bağımlılıkla ilgili daha teknik bir nosyonun yerine kullanılır. Dinamik bir sistemin başlangıç verilerindeki ufak değişikliklerin, sistemin uzun vadeli davranışlarında büyük ve öngörülemez sonuçlar doğurabilmesine verilen isimdir. İlk kez Edward N. Lorenz'in 1963 tarihli bir makalesinde analiz edilmiştir. Değişin Ray Bradbury'nin 1952 tarihli, kelebek etkisinin zamanda yolculuğu nasıl etkilediğini de ele alan "A Sound of Thunder" öyküsünden kaynaklandığına dair teoriler de vardır —çn.

6. Jane Roe (Richard Roe ile beraber) ABD hukuk geleneğinde anonim davacılar için kullanılan takma addir. Söz konusu davada Norma McCorvey'in kimliğini saklamak için kullanılmıştı.—çn.

verdi. Dava sonuçlandığında, elbette. Bayan McCorvey/Roe'nun kürtaj olabilmesi için artık çok geçti. Doğum yapmıştı ve çocuğun evlat edinilmesi için başvurmuştu. (Yıllar sonra yasallaşmış kürtaja bağlılıktan vazgeçecek ve yaşam yanlısı bir eylemci olacaktı)

Peki nasıl oldu da Roe v. Wade⁷ dava sonucunun tetiklemesi, bir kuşak sonra, kayıtlı tarihteki en büyük suç oranı düşüşüne yardımcı oldu?

Suç söz konusu olduğunda, tüm çocukların eşit doğmadıkları söylenebilir. Hatta birbirlerine yakın bile değildirler. Onyıllar süren çalışmaların sonucu olumsuz bir aile ortamına doğan çocukların bir suçluya dönüşme ihtimalinin diğer çocuklardan çok daha fazla olduğunu gösteriyor. Ve Roe v. Wade'den sonra kürtaj yaptırmaya yakın duran milyonlarca kadın daha önce yasadışı kürtaja ulaşamayan veya bedelini karşılayamayan yoksul, nikahsız ve genç anneler genelde kötü rol modelleriydi. Bunlar, eğer çocuk doğururlarsa, çocuklarının suçlu olması ihtimali en yüksek olan ane adaylarıydı. Ama Roe v. Wade sayesinde, bu çocuklar hiç doğmadı. Bu güçlü davanın esaslı ve uzun vadeli bir etkisi oldu: yıllar sonra, bu doğmamış çocukların suç işlemeye başlayacakları günler geldiğinde, suç oranları düşüşe geçti.

Silah denetimi veya güçlü bir ekonomi değildi mesele, yeni polis stratejileri de değildi Amerikan suç dalgasını sonunda körelten. Başka faktörlerin yanı sıra, potansiyel suçlular havuzunun önemli ölçüde boşalmış olması gerçeği idi.

Peki, (daha önce de suç patlamasının felaket tellallığını yapan) suç oranlarındaki düşüşün uzmanları teorilerini medyaya aktarırlarken, acaba kaç kez yasal kürtajın bir sebep olabileceğini söylediler?

Cevap şu: hiç söylemediler.

Ticaretin ve samimiyetin tipik bir karışımıdır: evinizi satmak için bir emlakçı (*real-estate agent*) tutarsınız.

Emlakçı evinizin çekici özelliklerini belirler, bazı fotoğraflar çe-

7. Dönüm noktası olan söz konusu dava ve karar için kullanılan kısaltma –çn.

ker, fiyatı saptar, baştan çıkarıcı bir ilan yazar, evi cazibeli gösterir, gelen tekliflerle pazarlık yapar ve anlaşmayı sonuna kadar götürür. Elbette, epey çalışma gerektirir bu, ama iyi de bir yüzde alır. 300.000 dolarlık bir evin satışından, tipik bir yüzde 6 emlakçı payı 18.000 dolara gelir. Onsekiz bin dolar dersiniz kendi kendinize, çok para bu. Ama yine kendi kendinize, evi asla kendi başınıza 300.000 dolara satamayacağınızı da söylersiniz. Emlakçı evin nasıl satılacağını sizden iyi biliyordur. Neydi o kullandığı ifade? “evin değerini maksimize etmek?” Size kazanabileceğiniz en yüksek parayı kazandırır, öyle değil mi?

Acaba gerçekten öyle mi?

Bir emlakçı elbette krimonologdan farklı tipte bir uzmandır, ama sapına kadar da uzmandır. Yani, kendi alanını temsil ettiği kişiden çok daha iyi bilir. Evin değeri konusunda daha fazla bilgi sahibidir, emlak pazarının durumu hakkında daha çok şey bilir, hatta alıcının düşünsel çerçevesini dahi daha iyi bilir. Bu bilgiler dolayısıyla ona güvenirsiniz. Bu da, aslında, neden bir uzman tuttuğunuzu gösterir.

Dünya daha da uzmanlaşırken, böylesi sayısız uzman kendini benzer şekilde vazgeçilmez kılıyor. Doktorlar, avukatlar, müteahhitler, borsacılar, oto tamircileri, mortgage komisyoncuları ve portföy yöneticileri... Hepsi devasa bir bilgi avantajının tadını çıkarıyorlar. Ve bu avantajı size, yani kendilerini tutan kişiye yardım etmek, en iyi fiyata tam olarak istediğiniz şeyi elde edebilmenizi sağlamak için kullanıyorlar.

Peki bu doğru mu?

Böyle düşünmek çok hoş olurdu. Ama uzmanlar da insandır ve insanlar motivasyonlara karşı duyarlıdır. Bu nedenle, herhangi bir uzmanın size davranış şekli, o uzmanın motivasyonlarının nasıl sağlandığına bağlı olacaktır. Bazen onun motivasyonları sizin lehinize çalışabilir. Örneğin: Kaliforniya’da oto tamircileri arasında yapılan bir araştırma, oto tamircilerinin genelde egzoz muayenesini geçemeyecek arabalara ufak bir tamir ücreti yazarak, egzoz muayenelerini geçmelerine izin verdiklerini gösteriyor. Bunun nedeni, hoşgörülü tamircilerin yeni işlerle ödüllendirilmesi. Ama başka bir durumda, bir uzmanın motivasyonları sizin aleyhinize de işle-

yebilir. Tıbbi bir araştırma, doğum oranı düşen bölgelerdeki kadın doğum uzmanlarının sezaryenle doğum yapmayı geliştirmekte olan bölgelere göre daha fazla tercih ettiklerini gösteriyor. Yani, iş çıkarmak zor olunca, doktorların daha pahalı ameliyatlara yapmak istedikleri ortaya çıkıyor.

Uzmanların pozisyonlarını kötüye kullanmaları üzerine uzun uzun düşünmek bir şeydir, bunu kanıtlamak başka şey. Bunu kanıtlamanın en iyi yolu uzmanın size nasıl davrandığıyla aynı hizmeti kendisine nasıl sunduğunu karşılaştırmaktır. Maalesef, bir cerrah kendini ameliyat edemez. Ve ne kendi tıbbi dosyası halka açık arşivedir; ne de oto tamircisinin kendi arabasını nasıl tamir ettiğinin kaydı kuydu vardır.

Ama emlak satışları, kayıt altındadır. Ve emlakçılar da sık sık kendi evlerini satarlar. Chicago kentindeki yaklaşık 100.000 evin satışını kapsayan yeni veriler, satılan 3.000'den fazla evin bizzat emlakçılara ait olduğunu gösteriyor.

Verilere dalmadan önce, bir soru sormak faydalı olacaktır: Aca-ba kendi evini satarken emlakçının motivasyonu nedir? Basit: olabileceği en iyi anlaşmayı yapmak. Tahmin edilebileceğiniz gibi kendi evinizi satarken sizin motivasyonunuz da budur. Ve sizin motivasyonunuzla emlakçının motivasyonu hoş bir şekilde uyumlu gibi görünebilir. Sonuçta, onun komisyonu, sizin satış fiyatınıza bağlıdır.

Ama motivasyonlar sözkonusu olduğunda, komisyonlar dalavelidir. Öncelikle, yüzde 6 emlakçı komisyonu genellikle satıcının emlak şirketiyle alıcının emlak şirketi arasında bölüştürülür. Sonra da her iki emlakçı kendi payının yarısını şirketlerine bırakır. Bu da satışın sadece yüzde 1.5'luk payının doğrudan emlakçınızın cebine gideceği anlamına gelir.

Dolayısıyla, 300.000 dolarlık evinizi satarken, emlakçınızın kişisel payı 18.000 doların 4.500 dolarıdır. Yine de az para değil, diyebilirsiniz. Ama peki ya ev aslında 300.000 dolardan fazla ediyorduydu? Ya biraz daha çaba ve sabırla ve biraz daha fazla gazete ilanı vererek, evi 310.000 dolara satması mümkündüyse? Komisyonu düşükten sonra, bu cebinize ekstradan bir 9.400 dolar koyardı. Ama emlakçının ek payı fazladan 10.000 dolardan kişisel yüzde

1.5'lük payı hesaplandığında sadece 150 dolardır. Eğer siz 9.400 dolar kazanırken o sadece 150 dolar kazanıyorsa belki de motivasyonlarınızın o kadar da uyumlu olmadığını düşünmeniz gerekir. (Özellikle de ilanlar için ödeme yapanın ve tüm bu işleri kotaranın o olduğunu düşününce.) Acaba emlakçı tüm o ekstra zamanı, parayı ve enerjiyi sadece fazladan bir 150 dolar için harcamaya istekli midir?

Bunu bulmanın bir yolu vardır: Emlakçıların kendilerine ait evlerin satış bilgileriyle müşterileri adına sattıkları evlerin satış bilgilerini karşılaştırmak. 100.000 Chicago evinin satışıyla ilgili verileri kullanınca ve yer, yaş, evin niteliği, estetik ve diğerleri gibi her türlü değişkeni denetleyince anlaşılıyor ki bir emlakçı kendine ait evi pazarda ortalama on gün daha uzun süre tutuyor ve evini yüzde 3 fazlasına satıyor, yani 300.000 dolarda 10.000 dolar fazlasına. Kendi evini sattığı zaman, emlakçı en iyi teklifi bekliyor; sizin evinizi sattığı zaman, ilk uygun teklifi kabul etmeye zorluyor sizi. Komisyon alıp veren bir borsacı gibi daha çok anlaşma yapmak ve bu anlaşmaları çabuk yapmak istiyor. Neden olmasın? Daha iyi bir tekliften alacağı pay topu topu 150 dolar, onu başka türlü davranmaya motive etmek için fazla zayıf bir motivasyon.

Politikaya dair su götürmez gerçek kabul edilen genel kanılardan biri, diğerlerinden daha doğru kabul edilir: Seçimlerin parayla kazanıldığı kanısıdır bu. Arnold Schwarzenegger, Michael Bloomberg ve Jon Corzine işbaşındaki doğruculuğun yakın dönemdeki çarpıcı örneklerinden sadece birkaçı olarak anılabilir. (Bir an için Howard Dean, Steve Forbes, Michael Huffington ve özellikle, New York'taki üç valilik seçimlerinde kendi cebinden 93 milyon dolar harcayan ve oyların, sırasıyla yüzde 4, yüzde 8 ve yüzde 14'ünü alan Thomas Golisano gibi tersine örnekleri gözardı edin.) Pek çok insan paranın seçimler üzerinde aslında sahip olmaması gereken bir etkiye sahip olduğu ve siyasi kampanyalarda genel olarak çok çok fazla para harcadığı konusunda hemfikirdir.

Gerçekten de, seçim verileri, bir seçim kampanyasında daha çok para harcayan adayın genellikle seçimi kazandığını doğrular. Ama peki zaferin sebebi gerçekten para mıdır?

Böyle düşünmek mantıklı görünebilir, aynen 1990'ların patlayan ekonomisinin suç oranını düşürmeye yardımcı olduğunun düşünülebilmesi gibi. Ama sadece iki şeyin arasında bir korelasyon olması birinin diğerinin müsebbibi olduğunu göstermez. Korelasyon sadece iki faktör arasında bir ilişki olduğu anlamına gelir –bunları X ve Y olarak adlandıralım- ama size bu ilişkinin yönü hakkında hiçbir şey söylemez. X'in Y'ye sebep olması muhtemeldir; aynı zamanda Y'nin X'e sebep olması da muhtemeldir; ve ayrıca X'in de Y'nin de sebebi Z diye bir başka faktör olabilir.

Şu korelasyon üzerinde düşünün: Çok fazla cinayetin olduğu şehirlerde aynı zamanda çok sayıda da polis memuru olur. Şimdi polis/cinayet korelasyonunu iki gerçek şehir örneğini ele alarak düşünelim. Denver ve Washington D.C'nin nüfusları hemen hemen aynıdır, ama Washington'da Denver'ın neredeyse üç katı polis vardır ve Washington 'da Denver'da işlenenin sekiz katı cinayet işlenir. Konuyla ilgili daha fazla bilgi sahibi olmazsanız neyin neye sebep olduğunu söylemeniz zordur. Daha fazla bilgi sahibi olmayan biri bu rakamların üzerinde düşündüğünde daha fazla cinayete sebep olan şeyin Washington'daki fazla polis nüfusu olduğu sonucuna varabilir. Uzun bir geçmişi olan bu tür bir tersten düşünme, genelde tersine bir cevaba sebep olur. İmparatorluğunda en fazla hastalık görülen eyaletin aynı zamanda en çok doktora sahip olan eyalet olduğunu öğrenen çarla ilgili halk hikayesini hatırlayın. Çarın çözümü neydi? Tüm doktorların acilen vurularak öldürülmelerini emretmişti.

Şimdi, kampanya harcamaları konusuna geri dönersek: para ile seçimler arasındaki ilişkiyi anlamak için, kampanya finansmanında rol oynayan motivasyonları göz önünde bulundurmak yararlı olur. Diyelim ki siz bir adaya 1.000 dolar katkı yapabilecek birisiniz. İhtimaller, paranızı şu iki durumdan birine yatırmanızı gerektirir: birinci durum başabaş bir rekabet durumu, paranın sonucu etkileyeceğini düşündüğünüz durum; ikinci durum ise bir adayın mutlaka kazanacağı ve ona katılırsanız sizin de akseden zaferin tadını çıkaracağınız ya da gelecekte bir takım nakit olmayan ödüller alacağınız bir kampanya durumu. Kesinlikle katkı yapmayacağınız aday ise baştan kaybedeceği belli olan adaydır. Dolayısıyla

önde gidenler ve hâlihazırda iktidardakiler şansı az olanlara göre çok daha fazla para toplarlar. Peki ya bu para nasıl harcanır? İktidardakilerin ve önde gidenlerin açıkça daha fazla nakiti olur, ama bu paranın çoğunu sadece bir kaybetme tehlikesi gördüklerinde harcarlar; yoksa, kampanya için toplanmış ve ilerde daha zorlu bir rakip belirlediğinde çok daha faydalı olabilecek parayı neden şimdi harcasınlar...

Şimdi iki aday hayal edin, birisi yaradılış itibarıyla çekici diğeri değil. Çekici aday daha fazla para topluyor ve kolayca kazanıyor. Peki ona oyları kazandıran para mıydı, yoksa oyları ve parayı kazandıran onun cazibesi miydi?

Bu hayati bir sorudur, ama cevaplaması da çok zor bir sorudur. Seçmeni etkileyen cazibe, sonuçta, kolayca rakamlara dökülebilecek birşey değildir. Peki bu nasıl ölçülebilir?

Gerçekten de özel bir durum haricinde ölçülemez. Burada anahatar, bir adayı yine kendisine karşı yarışırken ölçmektir. Yani, bugünün Aday A'sı iki ya da dört yıl önceki Aday A ile karşılaştırılabilir. Aynısı Aday B için de söylenebilir. Eğer Aday A Aday B'ye karşı iki ardışık seçimde yarışır, ama her iki seçimde farklı miktarlarda para harcarsa hesaplanamaz gözüken paranın etkisini ölçülebilir. Adayların az çok sabit cazibeleri olduğuna göre, paranın etkisini bu karşılaştırmayla bulabiliriz.

Araştırılınca, aynı iki adayın seçimlerde birbirlerine karşı sık sık yarıştığı görülmektedir. Hatta bu durumla 1972'den beri gerçekleşen yaklaşık bin ABD kongre seçimlerinde karşılaşılmıştır. Peki bu durumlarda rakamlar ne söylemektedir?

İşte size sürpriz bir sonuç: adayların harcadığı para miktarı hemen hemen hiç fark yaratmıyor. Kazanan bir aday harcamalarını yarı yarıya kesebiliyor ve sadece oyların yüzde birini kaybedebiliyor. Öte yandan, kaybeden bir aday harcamalarını iki katına çıkardığında oylarının sadece yüzde bir arttığını görebiliyor. Siyasi bir aday için esas önemli olan şey ne kadar harcama yaptığı değildir; önemli olan "adayın kim olduğu"dur. (Aynısı, ebeveynler için de söylenebilir. Nitekim bu konu beşinci bölümde anlatılacaktır.) Bazı politikacılar seçmenler için doğal olarak caziptirler, diğerleri ise açıkça cazip değildirler ve hiçbir para miktarı bunu değiştiremez.

Peki ya seçim ile ilgili su götürmez kabul edilen diğer bir gerçek konusunda, yani kampanya finansmanı için harcanan toplam paranın aşırı yüksek olduğu görüşüne ne demeli? Başkanlık, Senato ve Temsilciler Meclisi kampanyalarını da içeren tipik bir seçim döneminde, yılda 1 milyar dolar harcanır Bu kulağa çok yüksek bir meblağ gibi gelebilir, ama tabii demokratik seçimlerden daha az önemli başka herhangi birşeyle karşılaştırmadığınız sürece.

Örneğin, Amerikalıların her yıl sakıza harcadıkları para bu rakamın aynıdır.

Elinizdeki kitap, sadece sakız maliyetlerini seçim maliyetleriyle karşı karşıya getirmek üzerine veya ikiye bölünmüş emlakçılar ya da yasal kurtajın suça etkisi üzerine bir kitap değil. Bu kitap, çocuk yetiştirme sanatından hile yapma mekanizmalarına, Ku Klux Klan'ın iç çalışmalarından En Zayıf Halka'daki ırksal ayrımcılığa dek çeşitli senaryoları ve düzinelerce farklı senaryoyu ele alacak. Bu kitap, modern yaşamın yüzeyinden bir ya da iki katmanı söküp çıkarmak ve altta neler olduğunu incelemek ve anlamak üzerine bir kitap. Bu kitapta, kimi önemsiz konular ve kimi de ölüm kalım meseleleri hakkında olmak üzere birçok soru soracağız. Cevaplar önce çoğu kez görüldüğünden farklı gelebilecek, ama, gerçeklerden sonra düşünüldüğünde, aslında ne kadar aşikar olduğu anlaşılacak. Veriler ister okul çocuklarının sınav sonuçları şeklinde ister New York City'nin suç istatistikleri şeklinde veya bir crack⁸ satıcısının finansal kayıtları şeklinde karşımıza çıksın, biz cevapları hep verilerin içinde arayacağız. (Çoğu kez verilerin içinde bulunan, ama jet uçaklarının yüksek irtifada arkalarında bıraktıkları beyaz çizgiler gibi kenarda köşede bırakılmış örüntülerden faydalanacağız.) İnsanoğlunun âdeti olduğu üzere, bir konu hakkında fikir yürütmek ve bir konuyu teorize etmek iyi ve güzeldir, ama ahlaki tavır alma verilerin dürüst değerlendirilmesiyle yerdeğiştirdiğinde, sonuçlar çoğu kez yeni, şaşırtıcı kavrayışlar olarak ortaya çıkar.

8. Kitabın ileriki bölümlerinde yapıları ayrıntılı tarif edilecek olan 'crack' tipi kokain, Türkçe'de de 'crack' olarak karşılandığı gibi argoda, muhtemelen gene 'crack' anlamındaki yaygın 'rock' ifadesinin bir çevirisiyle, 'taş' olarak da adlandırılabilir -çn.

Denebilir ki, ahlak insanların dünyanın nasıl işlemlerini istediklerini gösterir, halbuki ekonomi dünyanın aslında nasıl işlediğini temsil eder. Ekonomi herşeyin ötesinde bir ölçüm bilimidir. Herhangi bir faktörün etkisini veya hatta tüm etkisini belirlemek için bir bilgi yığınının makul bir şekilde değerlendirebilecek olağanüstü kuvvetli ve esnek bir dizi aracı kapsar. Sonuçta, “ekonomi” işte budur: meslekler ve emlak ve bankacılık ve yatırımlar hakkında bir bilgi yığını. Ama ekonominin araçları başka konulara, hatta daha ilginç konulara da aynı kolaylıkla uygulanabilir.

Bundan dolayı bu kitap, birkaç temel fikre dayanan oldukça özgün bir dünya görüşüyle yazıldı:

Motivasyonlar modern hayatın köşetaşlarıdır. Şiddet içeren suçlardan sporda hileye ve çöpçatan sitelerinde online randevulaşmaya dek, motivasyonları anlamak ve gizlendikleri yerden bulup ortaya çıkarmak herhangi bir muammayı çözmek için anahatar niteliğindedir.

Genel kanılar çoğu kez yanlıştır. Ne suç 1990’larda artmaya devam etmiştir, ne de sadece para seçim kazandırmaktadır. Ve işte size bir sürpriz daha; günde sekiz bardak su içmenin sağlığınıza bir faydası olduğu da asla fiilen ispatlanamamıştır. Genel kanılar pek çok durumda suni bir şekilde oluşmuştur, oluşumlarının arkasına bakıp gerçeği görmek çok zordur, ama bu yapılabilir.

Çarpıcı sonuçların çoğu kez uzak gözükken, hatta güç fark edilen sebepleri vardır. Belirli bir muammanın cevabı her zaman gözünüzün önünde değildir. Suç oranının düşmesi üzerinde Norma McCorvey’in silah denetimi, güçlü bir ekonomi ve yaratıcı polis stratejilerinin birleşiminden çok daha fazla etkisi olmuştur. Aynı şekilde, göreceğimiz gibi, Crack’in Johnny Appleseed’i⁹ diye bilinen bir adamın, Oscar Danilo Blandon’un da öyle.

Sigortacılar emlakçılara uzmanlar ellerindeki bilgi avantajını kendi çıkarlarına hizmet edecek şekilde kullanırlar. Yine de, kendi oyunlarında yenilgiye uğratılabilirler. Ve başka şeylerin yanı sıra, tabut fiyatları ve hayat sigortası primlerindeki dü-

9. Ohio, Indiana ve Illinois’in büyük bölümlerine elma ağaçları diktği için Johnny Appleseed (Elmatohumu Johnny) diye anılan Amerikalı öncü ve Swedenborgianist Hristiyan misyoneri John Chapman’a (1774-1847) gönderme -çn.

şüşün de kanıtladığı gibi internet sözkonusu olunca uzmanların bilgi avantajları her geçen gün azalıyor.

Neyi ölçmek gerektiğini bilmek ve nasıl ölçmek gerektiğini bilmek karmaşık bir dünyayı çok daha az karmaşık yapar. Eğer verilere doğru şekilde nasıl bakacağınızı bilerseniz, başka türlü imkânsız görünecek muammaları açıklayabilirsiniz. Karmaşa ve çelişki katmanlarını bertaraf etmek için rakamların saf gücü gibisi yoktur.

Dolayısıyla bu kitabın amacı hem herşeyin gizli kalmış yönlerini açığa çıkarmak, hem de görünmeyenleri görünürleştirmektir. Bu, zaman zaman sinir bozucu bir egzersiz olabilir. Bazen dünyaya bir saman çöpünden bakıyormuşuz gibi veya hatta lunaparktaki güldüren aynaya bakıyormuşuz gibi hissedilebilir. Ama buradaki ana düşünce pek çok farklı senaryoya bakmaya ve onları daha önce hiç incelenmedikleri bir şekilde ele almaya dayanır. Bazı açılardan bakıldığında bu, bir kitapta sık görülmeyen sıradışı bir konsepttir. Çoğu kitap, tuzun tarihi, demokrasinin kırılabilirliği, noktalama işaretlerinin kullanımı ve yanlış kullanımı gibi bir veya birkaç cümlede çabucak ifade edilebilen tek bir tema ortaya koyar ve sonra o temanın hikayesini anlatır. Bu kitap böyle bir birleştirici temayla böbürlenmiyor. Önce aramızda sadece altı dakika, uygulamalı mikroekonominin teorisi ve pratiği gibisinden tek bir tema etrafında dönecek bir kitap yapmayı düşündük. Acaba ilgilenen olur muydu? Ama sonunda bunun yerine bir tür hazine avı yaklaşımına sahip bir kitap yapmaya karar verdik. Bu kitaptaki yaklaşım ekonominin sunabileceği en analitik araçları kullanıyor, ayrıca aklımıza gelebilecek her tür tuhaf sorunun peşinde koşmamıza, bu sorunların görünmeyen yönlerini ortaya çıkartmamıza izin veriyor ve böylece çalışma alanımız ortaya çıkıyor. Bu kitapta anlatılanlar türünden hikayeler genelde temel ekonomi derslerinde yer almaz, ama bu durum bundan böyle değişebilir: ne kadar alışılmamış olursa olsun ekonomi bilimi temelde belirli bir konu değil bir dizi araç olduğundan, hiçbir konu, ekonominin erişemeyeceği bir yerde olmayacaktır.

Klasik ekonominin kurucusu Adam Smith'in, öncelikle ve daha çok bir felsefeci olduğu unutulmamalıdır. O, bir ahlakçı olmak için

çabaladı ve bu sayede sonunda bir ekonomist oldu. *The Theory of Moral Sentiments*'ı 1759'da yayınladığında, modern kapitalizm henüz yeni doğuyordu. Smith bu yeni kuvvet tarafından şekillendirilmiş geniş içerikli değişimler karşısında büyülenmişti, ama onu ilgilendiren sadece rakamlar değildi. O, bütün bunların insan üzerindeki etkileriyle, ekonomik güçlerin bir insanın düşünce ve davranış şeklini geniş ölçüde değiştirmesiyle ilgileniyordu. Bir insanı aldatmaya veya çalmaya iterken diğerini itmeyen şey ne olabilirdi? Bir kişinin zararsız gibi görünen iyi ya da kötü seçimi bir sürü insanı nasıl baştan başa etkileyebilirdi? Smith'in çağında, sebep ve sonuç ilişkisi vahşi bir şekilde ivme kazanmaya başlamıştı; motivasyonlar on katına çıkmıştı. Modern yaşamın cazibesi ve şoku bizleri bugün ne kadar büyülüyorsa sözkonusu değişikliklerin cazibesi ve şoku da Smith döneminin yurttaşlarını o denli büyülüyordu.

Smith'in asıl konusu bireysel arzular ile toplumsal kurallar arasındaki sürtüşmeydi. Ekonomi tarihçisi Robert Heilbroner, *İktisat Düşünürleri, Büyük İktisat Düşünürlerinin Yaşamları ve Fikirleri* adlı kitabını yazarken, Smith'in, egoist bir yaratık olan insanın yaptığı işleri içinde faaliyet gösterdiği daha geniş ahlaki düzlem-den nasıl ayırabildiğini merak etmişti. "Smith bunun cevabının kendimizi üçüncü bir kişi, tarafsız bir gözlemci yerine koyabilme becerimizde yattığını ve bu durum sayesinde objektif bir kavrayış oluşturmamızın mümkün olduğunu söylüyordu," diye yazmıştı Heilbroner.

Öyleyse bu kitabı okurken kendinizi ilginç durumların objektif esaslarını araştırmaya meraklı üçüncü bir kişi –ya da, dilerseniz, ortak yazaran iki kişiye eşlik eden üçüncü bir kişi–olarak hayal edin. Bu keşifler genelde "okul öğretmenleri ile sumo güreşçilerinin ortak noktası nedir?" gibisinden basit, sorulmamış bir sorunun sorulmasıyla başlar.

“Teröristleri yakalamamızı sağlayacak bir dizi aracı biraraya getirmek istiyorum,” dedi Levitt. “Bunu nasıl yapacağımı henüz tam olarak bilmiyorum. Fakat doğru veriler olduğunda, cevabı bulacağımdan pek kuşku duymuyorum.”

Bir ekonomistin teröristleri yakalamayı hayal etmesini absürd bulabilirsiniz. Tıpkı, Chicago’da çalışan bir öğretmen olsanız, müdürün odasına çağrılısanız ve kalın gözlüklü şu sıska adam tarafından tasarlanan algoritmaların sizin bir hilebaz olduğunuzu gösterdiği ve bu yüzden de işinizden kovulduğunuz söylense bunu absürd bulacağınız gibi. Steven Levitt kendisine tümüyle inanmıyor olabilir, ama kesinlikle şuna inanıyor: öğretmenler ve suçlular ve emlakçılar yalan söyleyebilir, politikacılar ve CIA analistleri de. Ama rakamlar yalan söylemez.

—The New York Times Magazine, 3 Ağustos 2003

Öğretmenler İle Sumo Güreşçilerinin Ortak Noktası Nedir?

Bir an için bir kreş yöneticisi olduğunuzu düşünün. Öğrencilerin okuldan saat tam 16.00'da alınması gerektiğine dair sıkı bir politikanız olduğunu açıkça velilere bildirmiş olun. Ama buna rağmen ebeveynler çok sık geç kalıyor olsunlar. Sonuçta her akşam bazı çocuklar endişe içinde kalmakta ve ebeveynler gelene dek en az bir öğretmenin çocukların başında beklemesi gerekmektedir. Peki bu durumda ne yapmalısınız?

Epey yaygınlaşan bu durumdan haberdar olan ekonomistlerden bir çözüm önerisi geldi: geciken velilere ceza kesin. Sonuçta, kreş bu çocuklara neden bedava bakmak zorunda olsun?

Ekonomistler İsrail'in Hayfa kentindeki on adet kreşte çalışma yaparak çözümlerini test etmeye karar verdiler. Çalışma yirmi hafta sürdü, ama ceza hemen uygulamaya konmadı. İlk dört hafta, ekonomistler sadece geç kalan velilerin kaydını tuttular; kreş başına, haftada ortalama sekiz çocuk geç alınıyordu. Beşinci haftada, para cezası uygulamaya kondu. On dakikadan fazla geç gelen her velinin her geç gelişte çocuk başına 3 dolar ceza ödeyeceği ilan edildi. Ceza bedeli velinin aylık yaklaşık 380 dolar olan faturasına eklenecekti.

Para cezası uygulaması çıktıktan sonra, çocukların geç alınma oranları hızla azalmadı, tam tersine hızla yükseldi. Çok geçmeden eski ortalama ikiye katlandı ve haftada ortalama yirmi çocuk geç alınmaya başladı. Motivasyon net bir şekilde geri tepmişti.

Ekonomi, kökeninde, teşviklerin ve motivasyonların incelenmesidir: insanlar istediklerini, özellikle de başka insanlar da aynı şe-

yi isterken veya aynı şeye ihtiyaç duyarken, nasıl elde ederler sorusunun araştırılmasıdır. Ekonomistler motivasyonlara bayılırlar. Onların hayalini kurmaktan, onları kurallaştırmaktan, onlar üzerinde çalışmaktan ve onları kurcalamaktan hoşlanırlar. Tipik bir ekonomist, doğru motivasyon şemasını çıkarmak için gerekli özgürlük tanınırsa, dünyanın henüz onun çözemeyeceği bir sorun icat edemediğini düşünür. Bulacağı çözüm her zaman hoş olmayabilir, baskıyı veya aşırı cezaları veya sivil özgürlüklerin ihlalini içerebilir, ama ekonomist başlangıçtaki sorunun mutlaka çözüleceğinden emindir. Motivasyon bir kurşundur, bir kaldıraçtır, bir anahtardır: bir durumu değiştirmek için gerekli şaşırtıcı kuvvete sahip küçük bir nesnedir.

Hepimiz, yaşamımızın başlangıcından itibaren, motivasyonlara olumlu ya da olumsuz bir cevap vermeyi öğreniriz. Eğer sıcak fırına doğru emekleyip fırına dokunursan, parmağını yakarsın. Ama okuldan sadece A ile dolu bir karne getirirsen, yeni bir bisikletin olur. Eğer sınıfta burnunu karıştırırken yakalanırsan, seninle dalga geçerler. Ama eğer okulun basketbol takımına girersen, popülariten artar. Eğer yasaları ihlal edersen cezalandırılırsın. Ama üniversite sınavlarında başarılı olursan iyi bir üniversiteye gidersin. Eğer hukuk fakültesinde kaytarırsan, babanın sigorta şirketinde çalışman gerekir. Ama rakip bir firmanın sana transfer teklif edeceği kadar iyi bir performans gösterirsen, başkan yardımcısı olursun ve artık baban için çalışman gerekmez. Eğer başkan yardımcılığı pozisyonuna yükselince çok heyecanlanıp eve saatte 130 km. hızla gidersen yolda polis seni durdurur ve 100 dolar ceza yersin. Ama satış tahminlerini kırar geçersen ve yıl sonu primi kazanırsan, hem 100 dolarlık ceza için kaygılanmana gerek kalmaz, hem de her zaman istediğin o *Viking* marka fırını alabilirsin. Ve yeni emekleyen çocuğun fırına dokunup parmağını yakabilir.

Bir motivasyon, basitçe söylenirse insanları kötü şeylerden daha az yapmaya, iyi şeylerden daha fazla yapmaya teşvik eden bir araçtır. Fakat motivasyonların çoğu doğal olarak ortaya çıkmaz. Bir ekonomist, bir politikacı veya bir ebeveyn tarafından keşfedilmesi gerekir. Üç yaşındaki çocuğunuz bir hafta boyunca yemesi gereken sebzelerini yedi mi? Yediyse, oyuncakçıya gitmeyi hakeder.

Ya büyük bir çelik imalatçısı havaya çok fazla zararlı duman salarsa? Şirket, fabrikalarının yasal sınırı aşan hava kirliliği için para cezasına çarptırılır. Ya, gelir vergisi paylarını çok fazla Amerikalı ödemek istemezse ne olur? Bu soruna, çalışanların maaş ödemelelerinden kaynağında vergi kesintisi çözümünü bulan ekonomist Milton Friedman'dı.

Üç çeşit temel motivasyon çeşidi vardır: ekonomik, toplumsal ve ahlaki. Çoğu kez tek bir motivasyon şeması üçünü de içerir. Son yıllardaki sigara karşıtı kampanyayı düşünün. Paket başına eklenen üç dolarlık “günah vergisi” sigara almamak için güçlü bir ekonomik motivasyon. Sigara içmenin restaurantlarda ve barlarda yasaklanması güçlü bir sosyal motivasyon. Ve ABD hükümeti teröristlerin karaborsa sigara satışından para kazandıklarını açıkladığında, bu da daha çok ahlaki bir motivasyon olarak karşımıza çıkıyor.

Bugüne kadar keşfedilmiş en zorlayıcı motivasyonlar, insanları suç işlemekten caydırmak için kullanılmıştır. Bu olguyu gözönüne alarak, daha tanıdık bir soru sormaya değer: Modern toplumda neden hâlâ bu kadar çok suç işlenmektedir? Ve bu soru tersten de sorulabilir: Modern toplumda neden çok daha fazla suç işlenmemektedir?

Sonuçta, hepimiz sakatlama, çalma veya dolandırma fırsatlarıyla düzenli olarak yüzyüze gelebiliriz. Hapse düşme ihtimali, dolaşısıyla işinizi, evinizi, ve özgürlüğünüzü kaybetme ihtimali, ki tümü aslında ekonomik cezalardır, kuşkusuz kuvvetli bir motivasyondur. Ama iş suç işlemeye gelince, insanlar ahlaki motivasyonlara da toplumsal motivasyonlara da duyarlıdır. Hem yanlış olduğunu düşündükleri birşeyi yapmak istemezler, hem de başkalarının yanlış olduğunu düşündükleri birşeyi yaparken görülmek istemezler. Belirli tipte yanlış davranışlar için, toplumsal motivasyonlar son derece güçlüdür. Bir anlamda Hester Prynne'nin fahişe damgasının¹⁰ yankısını sürdürerek, bugün pek çok Amerikan şehri, yakalanan ve suçlu bulunan müşteri 'john'ların (ve fahişelerin) fotoğraflarını web sitelerinde veya yerel televizyon kanallarının

10. Nathaniel Hawthorne'un *The Scarlet Letter* (Kızıl Damga, çev. Utku İlban Coşkunoğlu, Bilge Kültür Sanat Y., 2005) romanının kahramanı Hester Prynne, evli bir kadındır ve evlilik dışı bir ilişkiye girer. Bu 'zina' suçunun cezası olarak kızıl bir harfle damgalanır. -çn.

da yayınlıyarak fuhuşla “utandırma” yoluyla mücadele ediyor. Hangisi daha korkunç yıldırııcılıktadır: bir fahişe tuttuğunuz için 500 dolar para cezası ödemek zorunda kalmak mı yoksa arkadaşlarınızın ve ailenizin sizi şaşkınlıkla www.fahiselervejohnlar.com¹¹ sitesinde görmesi ihtimalini düşünmek mi?

Dolayısıyla karmaşık, rastlantısal ve sürekli olarak güncellenen ekonomik, sosyal ve ahlaki motivasyonlar ağı aracılığıyla, modern toplum suç işlemeyi engellemek için elinden gelenin en iyisini yapmaktadır. Bu durumda bazı insanlar çok da iyi bir sonuç ortaya çıkmadığını söyleyeceklerdir. Ama uzun vadeli baktığımızda, bu iddia kesinlikle doğru değildir. Göreceli olarak en güvenilir şekilde ölçülmüş bir suç olan, hem de bir toplumun genel suç oranı hakkında en iyi barometre olan cinayetlerdeki (savaşlar hariç) tarihsel eğilimi göz önüne alın. Krimonolog Manuel Eisner tarafından derlenen bu istatistikler, tarihi bir perspektifle beş Avrupa bölgesindeki cinayet seviyelerinin izini sürüyor.

CİNAYETLER

(her 100.000 kişiye)

	İNGİLTERE	HOLLANDA VE BELÇİKA	İSKANDİNAVYA	ALMANYA VE İSVİÇRE	İTALYA
13. ve 14.YY	23,0	47,0	---	37,0	56,0
15.YY	---	45,0	46,0	16,0	73,0
16. YY	7,0	25,0	21,0	11,0	47,0
17. YY	5,0	7,5	18,0	7,0	32,0
18.YY	1,5	5,5	1,9	7,5	10,5
19. YY	1,7	1,6	1,1	2,8	12,6
1900-1949	0,8	1,5	0,7	1,7	3,2
1950-1994	0,9	0,9	0,9	1,0	1,5

11. www.HookersandJohns.com karşılığı olarak... Chicago'dan ilgili web sayfaları için: <http://www.chicagopolice.org/ps/list.aspx> -çn.

Bu rakamların yüzyıllar içindeki keskin düşüşü, en ağır insani kaygılardan biri olan öldürülme kaygısını yok etmek için kolektif olarak inşa ettiğimiz motivasyonların sürekli daha iyi sonuç verdiğini gösteriyor.

Peki ya İsrail'deki kreşlerdeki motivasyon sorunu neydi?

Muhtemelen 3 dolarlık para cezasının fazla düşük olduğunu tahmin ettiniz bile. Bu parayla, tek çocuğu olan bir veli her gün geç kalmasının bedelini karşılayabilir ve her ay sadece 60 dolar (ana ücretin sadece altıda biri) fazladan ödeme yapar. Bebek bakıcılarının ücretleriyle karşılaştırıldığında, bu ücret bayağı ucuz kalır. Ya para cezası 3 dolar yerine 100 dolar olarak belirlenseydi? Bu, muhtemelen geç kalmalara bir son verirdi, ama aynı zamanda bir sürü kötü niyete de yol açardı. (Her motivasyon, doğası gereği bir pazarlıktır; mesele aşırılıkların dengelenmesidir.)

Ama kreşin para cezası uygulamasıyla ilgili başka bir problem daha vardı. Bu para cezası uygulaması ahlaki bir motivasyonun yerine (velilerin geç geldiklerinde hissetmeleri beklenen suçluluk duygusu) ekonomik bir motivasyonu geçiriyordu (3 dolarlık ceza). Her gün sadece bir kaç dolarla, veliler suçsuzluklarını satın alabiliyorlardı. Dahası, para cezasının küçüklüğü, velilere geç kalmanın o kadar da büyük bir sorun olmadığı mesajını veriyordu. Eğer her geç kalmada kreş sadece 3 dolarlık bir sıkıntı çekiyorsa, neden tenis maçını kısa kesmek için zorlanmaya gerek olsun ki? Gerçekten de, çalışmalarının yedinci haftasında ekonomistler 3 dolarlık para cezasını kaldırıncaya, geç kalan velilerin sayısı değişmedi. Şimdi hem geç gelebilirler, hem para cezası ödemezler, hem de hiçbir suçluluk hissetmeyebilirlerdi.

Motivasyonların doğası böylesine tuhaf ve güçlüdür. Küçük bir ayarlama etkili ve çoğu kez öngörülemez sonuçlar doğurabilir. Thomas Jefferson, Boston Çay Partisi'ne¹² ve daha sonra da Amerikan Devrimi'ne yolaçan küçük motivasyon üzerinde düşünürken şunu not etmişti: "Bu dünyada sebeplerin ve sonuçların düzenlenmesi öylesine gizemli ki, adaletsizce belirli bir çaya uygulanan iki penilik vergi, tüm sakinlerin durumunu değiştiriyor.

12. *The Boston Tea Party*, 16 Aralık 1773 tarihli Amerikan devriminin başlangıcındaki kilit olaylardan biri olan siyasi protesto. —çn.

1970'lerde, araştırmacılar İsrail'deki kreş araştırmasına benzer bir araştırma yürüttüler ve ekonomik bir motivasyonun yerine ahlaki bir motivasyonu koydular. Bu vakada, kan bağışlarının arkasındaki motivasyonları öğrenmek istediler. Şunu buldular: sadece fedakarlıkları için övülmek yerine insanlara kan bağışladıkları için küçük bir miktar para verildiği zaman, daha az kan bağışlıyorlardı. Para ödülü soylu bir yardımseverlik davranışını birkaç dolar kazanmak için tutulan acılı bir yola çeviriyordu ve de buna değmiyordu.

Peki ya kan bağışlayanlara 50 dolarlık bir motivasyon sunulsaydı, veya 500 veya 5000? Kuşkusuz bağış yapanların sayısı çok ciddi biçimde değişirdi.

Ama başka bir şey daha çok ciddi biçimde değişirdi: çünkü her motivasyonun bir de karanlık yönü bulunur. Eğer yarım litre kan aniden 5.000 dolar etmeye başlarsa, pek çok insanın bunu gözönünde bulunduracağından emin olabilirsiniz. Açıkça bıçak zoruyla kan çalabilirler. Kendi kanlarıymış gibi gösterip domuz kanı yuturabilirler. Sahte kimlikler kullanarak bağış limitlerini aşabilirler. Motivasyon ne olursa olsun, durum ne olursa olsun, dürüst olmayan insanlar ne gerekiyorsa yapıp durumdan avantaj elde etmeye çalışabilirler.

Ya da, W.C.Fields'ın bir zamanlar dediği gibi: Sahip olmaya değer bir şey uğruna, hile yapmaya da değer.

Peki hileyi kimler yapar?

Diyebiliriz ki, eğer ödüller uygunsa, herkes hile yapar. Siz kendi kendinize ödüller ne olursa olsun, ben hile yapmam diyebilirsiniz. Ama sonra hile yaptığınız bir anı hatırlayabilirsiniz, diyelim ki, bir tavla oyununu. Ya da kötü yerinden dürtükleyerek çıkardığınız golf topunu. Ve ofisteki dinlenme odasında bir bagel yemek istediğiniz, ama kahve bardağından yapılmış kumbaraya bırakmanız gereken doları bırakmadığınız ve bageli yine de aldığınız anı. Ve kendi kendinize bir dahaki sefere iki katı bırakırım deddiğiniz; ama bırakmadığınız anı.

Bir motivasyon şeması yaratma sorunuyla karşı karşıya kalan her akıllı insan için, kaçınılmaz biçimde o şemayı yıkmaya çalış-

makla daha da fazla zaman harcayacak, akıllı veya değil, bir ordu dolusu insan olur. Hile yapmak insan doğasının bir parçası olada bilir olmayadabilir, ama kuşkusuz insan yaşamının dikkat çekici bir ögesidir. Hile yapmak ezeli bir ekonomik edimdir: daha azla daha çok elde etmek. Demek ki hile yapanlar sadece önemli isimler, *inside trading*¹³ yapan CEO'lar, doping hapi yutan sporcular ve avantacı politikacılar değildir. Bilgisayara girip çalışanlarının çalışma saatlerini budayan ve kendi performansının daha iyi görünmesini sağlayan Wal-Mart maaş bordrosu yöneticisidir hileci olan. Dördüncü sınıfa geçemeyeceği kaygısıyla, yanında oturan arkadaşından kopya çeken üçüncü sınıf öğrencisidir.

Bazı hileler kanıtın ancak gölgesini açıkta bırakır. Bazı durumlardaysa kanıt çok büyüktür. 1987'de bir bahar akşamı geceyarısı ne olduğunu hatırlayın: Yedi milyon Amerikalı çocuk aniden yokolmuştu. Tarihteki en büyük adam kaçırma dalgası mıydı? Pek değil. 15 Nisan gecesi Maliye Bakanlığı bir tüzüğünü değiştirmişti ve vergi mükellefleri artık sadece bakmaya mecbur oldukları çocukları için değil tüm çocukları için bir Sosyal Sigorta numarası almak zorundaydılar. Birleşik Devletler'de vergi mükelleflerinin bakmak zorunda oldukları çocukların onda birine denk gelen ve önceki yılın Sosyal Sigorta formunda hayalet muafiyetler olarak görünen yedi milyon çocuk aniden ortadan kayboldu.

Hile yapan vergi mükelleflerini hile yapmaya teşvik eden motivasyon son derece aşikârdı. Aynı şey garson için de geçerlidir, maaş bordrosu yöneticisi için de geçerlidir, üçüncü sınıf öğrencisi için de geçerlidir. Peki ya o üçüncü sınıf öğrencisinin öğretmeni? Onun hile yapmak için bir motivasyonu olmuş olabilir mi? Ve böyle bir durumda , nasıl hile yapar?

Şimdi Hayfa'daki kreşi yönetmek yerine Chicago Devlet Okullarını yönettiğinizi ve her yıl 400.000 öğrenciye eğitim veren bir sistemin başında olduğunuzu düşünün.

Amerikan okul yöneticileri, öğretmenleri, velileri ve öğrencileri

13. *Inside information* (iç bilgi) denilen şirket içi bilginin kişisel çıkar amacıyla kullanılması –çn.

arasında son zamanlarda en kolay alevlenen tartışma “yüksek-riskli” sınavlar tartışması. Sınavlar yüksek riskli kabul ediliyor, çünkü sınav öğrencilerin sadece ilerlemelerini ölçmüyor, giderek daha çok okul sınav sonuçlarından sorumlu tutuluyor.

Federal hükümet, Başkan Bush tarafından 2002’de imzalanan *Hiçbir Çocuk Geride Kalmasın* yasasının (*No Child Left Behind Law*) bir parçası olarak yüksek-riskli sınavları devreye soktu. Ama bu yasadan önce de, pek çok eyalet birinci ve ikinci sınıflardaki çocukları her yıl standart sınavlara sokuyordu. Yirmi eyalet başarılı sınav sonuçları için veya ciddi gelişme gösterdikleri için tek tek okulları ödüllendirirken; otuziki eyalet iyi sonuç alamayan okullara cezai yaptırım uyguladı.

Chicago Devlet Okulları (CDO), yüksek-riskli sınav sistemini 1996’da kabul etti. Yeni politikaya göre, düşük notlara sahip bir okul cezalandırılıyor, kapatılmayla, çalışanlarını başka yere atamayla veya işten çıkartmayla tehdit ediliyordu. Chicago Devlet Okulları toplu sınıf geçme konusuna da son verdi. Eskiden, yalnızca aşırı uyumsuz veya zor çocukların sınıfta kalmasına müsaade edilirdi. Artık, sınıf geçebilmek için, üçüncü, altıncı, ve sekizinci sınıftaki bütün çocukların standartlaştırılmış, çoktan seçmeli Iowa Temel Yetenekler Sınavı adlı sınavda minimum puanı tutturması gerekiyor.

Yüksek-riskli sınavın savunucuları bu sınavın öğrenme standartlarını yükselttiğini ve öğrencilere çalışmak için daha fazla motivasyon sunduğunu söylerler. Ayrıca, eğer sınav başarısız öğrencilerin hak etmeden ilerlemelerini engellerse, bu öğrenciler bir üst sınıftakilere ayak bağı olmazlar ve iyi öğrencileri yavaşlatmazlar. Bu arada, muhalifler ise, eğer sınavda iyi sonuç alamazlarsa bazı öğrencilerin adaletsizce cezalandırılacağı endişesini taşırlar ve öğretmenlerin daha önemli derslerin dışlanması pahasına sınav konularına yoğunlaşabileceklerini söylerler.

Şüphe yok ki, sınavların başlamasından beri öğrenciler hile yapma motivasyonuna sahiptiler. Ama yüksek-riskli sınavlar, öğretmenlerin motivasyonlarını da öyle radikal bir biçimde değiştirdi ki şimdi onların da hile yapmak için bir sebepleri var. Yüksek-riskli sınavda, öğrencileri zayıf not alan bir öğretmen kınama alabilir ve-

ya yükselme veya terfi şansını kaçırabilir. Eğer tüm okul kötü sonuç alırsa, federal fonlar kesilebilir; ve eğer okul gözlem altına alınırsa, öğretmen kovulma tehlikesiyle karşı karşıya kalır. Yüksek-riskli sınavlar, aynı zamanda öğretmenlere olumlu motivasyonlar da sunar. Eğer öğrencileri yeterince iyi sonuçlar alırsa, kendilerini övgüye boğulmuş, terfi etmiş ve hatta daha çok para kazanıyor bulabilirler. Hatta Kaliforniya eyaleti büyük sınav-sonucu başarıları gösteren öğretmenlere verilmek üzere 25.000 dolarlık ödüller koymuştu.

Eğer bir öğretmen, bu yeni motivasyon konusunu inceler ve bir şekilde öğrencilerinin sonuçlarını şişirmeyi düşünürse, son bir motivasyona da ikna olabilir: Hile yapan öğretmen var mı diye çok ender bakılır, çok ender denetlenir ve hemen hemen hiçbir zaman cezalandırılmaz.

Bir öğretmen nasıl hile yapabilir? Hile yapmanın yüzüsüzünden sofistikesine kadar sayısız yolu vardır. Yakın zamanda Oakland'da bir beşinci sınıf öğrencisi eve geldi ve annesine süper tatlı öğretmenin eyalet sınavının cevaplarını yazı tahtasına yazdığını, düşünmeden anlattı. Kaderini, otuz ergenlik çağı öncesi tanışın ellerine bırakmak en kötü öğretmenin bile alacağı bir risk gibi görünmediğinden bu tür durumlar elbette ender görülür. (Oakland'lı öğretmen gerektiği gibi kovulmuştu.) Ama öğrencilerin sınav sonuçlarını yükseltmenin daha örtülü yolları da vardır. Bir öğretmen öğrencilerine sınavı tamamlamaları için ekstra zaman tanıyabilir. Eğer sınavın bir kopyasını yasal olarak önceden temin ettiyse öğrencilerini belirli sorulara hazırlayabilir. Daha kapsamlı biçimde, öğrencilerini "sınavda çıkacak sorulara çalıştırabilir", ders planlarını önceki yıllarda gelmiş sınav sorularına göre yapar. Bu pek hile yapmak sayılmaz, ama kesinlikle sınavın ruhunu ihlal eder. Bu sınavların tümü çoktan seçmeli olduklarından ve yanlış tahminde bulunmanın da bir cezası olmadığından, bir öğretmen öğrencilerine zaman dolarken, belki uzun bir B'ler serisi çekerek veya B'ler ve C'lerden oluşan alternatif bir seri yaparak, bütün soruları cevapla doldurmalarını söyleyebilir.

Ama öğretmen, gerçekten hile yapmaya geçecek biçimde hile yapmak isterse öğrencilerinin cevap anahtarlarını toplayabilir ve elektronik tarayıcıda okunmak üzere teslim etmeden önce yakla-

şık bir saat içinde, yanlış cevapları silip doğrularını işaretleyebilir. (Siz yedek kalemin cevaplarını değiştirmek isteyen çocuklar için bulundurulduğunu sanmıştınız değil mi?) Eğer bir öğretmen bu tür bir hile yapıyorsa, bu nasıl yakalanabilir?

Hile yapan birini yakalamak için, hile yapan biri gibi düşünmek faydalıdır. Eğer öğrencilerinizin yanlış cevaplarını silmek ve doğru cevapları işaretlemek isteseydiniz, muhtemelen çok fazla yanlış cevabı düzeltmezsiniz. Bu açık bir ipucu olurdu. Muhtemelen bütün öğrencilerin kağıtlarını da değiştirmezdiniz, bu da bir ipucu olurdu. Ya da, tüm benzer durumlarda olduğu gibi, yeterli zaman olacak mı konusu vardır, çünkü cevap kağıtları sınav biter bitmez gönderilir. Dolayısıyla yapılabilecek şey, sekiz on ardışık soru seçmek ve öğrencilerin üçte birinin kağıdına veya üçte ikisinin kağıdına doğru cevapları girmektir. Bir dizi doğru cevap kolayca ezberlenebilir ve her öğrencinin kağıdı üzerinde tek tek durmaktansa doğru cevaplardan oluşan o tek seriyi düzeltmek çok daha hızlı olur. Hatta bu faaliyet sınavın son sorularına odaklanabilir, çünkü onlar görece daha zor sorulardır. Bu şekilde, doğru cevapları yanlış cevapların yerine yazma imkanı da artar.

Ekonomi temelde motivasyonlarla ilgili bir bilimdir, ama çok şüphe ki ekonomi aynı zamanda insanların bu motivasyonlara nasıl karşılık verdiklerini ölçebilmek için gerekli istatistikî araçlara da sahip bir bilimdir. Tek ihtiyaç duyulan şey, bir miktar veridir.

Bu vakada, Chicago Devlet Okulları (CDO) sistemi bize veri konusunda yardımcı oldu. 1993'den 2000'e kadar üçüncü sınıftan yedinci sınıfa kadar sınava giren tüm CDO öğrencilerinin sınav cevaplarını içeren veri tabanını kullanımımıza açtı. Bu da kabaca her yıl sınıf başına 30.000 öğrenci, 700.000'den fazla sınav cevabı seti ve yaklaşık 100 milyon cevap demek. Sınıflara göre organize edilmiş veriler, her öğrencinin okuduğunu anlama ve matematik sınavlarındaki soru soru cevap sıralarını gösteriyor. (Fiili cevap kağıtları araştırmaya dahil edilemedi, çünkü kağıtlar sınavların hemen ardından imha edilmişti.) Veriler öğretmenlerin hakkındaki bilgilerin yanı sıra öğrencilerin demografik bilgilerini de içeriyordu. Ayrıca öğrencilerin önceki ve sonraki sınav sonuçları da kapsam dahilindeydi ki bu da hile yapan öğretmeni farketmekte anahtar rol oynayacak bir bilgiydi.

Öğretmenler İle Sumo Güreşçilerinin Ortak Noktası Nedir?

Şimdi bu veri kalabalığı içinde bazı sonuçlara varmamızı sağlayacak bir algoritmaya ihtiyacımız vardı. Hile yapan bir öğretmenin sınıfı neye benziyor olmalıydı?

Araştırılacak ilk şey belirli bir sınıftaki olağandışı cevap sıralarındı: örneğin özdeş cevap blokları, özellikle de daha zor sorularda. Eğer on (önceki ve sonraki sınavların gösterdiğine göre) çok parlak öğrenci sınavın ilk beş sorusuna doğru cevap veriyse (genelde en kolay sorular) böylesi bir özdeş blok şüphe uyandırıcı bulunmuyordu. Ama eğer on zayıf öğrenci testteki son beş soruya doğru cevap veriyse (en zor sorular) bu incelemeye değer bir durumdu. Bir başka uyarı işareti de herhangi bir öğrencinin kağıdındaki zor soruları doğru yaparken kolayları yapamaması gibi tuhaf diziler oluyordu. Özellikle aynı testten benzer sonuçlar almış başka sınıflardaki binlerce öğrenci ile karşılaştırılarak değerlendirildiğinde bu ortaya çıkabilirdi. Dahası, algoritma sınıf olarak önceki sonuçlarından çok daha yüksek sonuçlara ulaşmış ve izleyen senelerde gene farkedilir şekilde düşük notlarda seyretmiş sınıfları da arayacaktı. Test sonuçlarında bir yıllık ciddi yükselme iyi bir öğretmene atfedilebilirdi; ama bunu ciddi bir düşüş yılının izlemesi, yükselişin suni yollarla ortaya çıkarıldığına dair güçlü şüpheler uyandırırdı.

Şimdi aynı matematik testine girmiş Chicago'dan iki altıncı sınıfın öğrencisinin cevap dizilerini gözönünde bulundurun. a, b, c, veya d harfleri doğru cevapları gösteriyor; rakamlarsa yanlış cevapları gösteriyor, 1 a'ya denk geliyor, 2 b'ye denk geliyor, vs. Bir sıfır boş bırakılmış soruya denk geliyor. Bu sınıflardan biri neredeyse kesinlikle hile yapan bir öğretmene sahipti ve diğeri değildi. Her ne kadar çıplak gözle yapmanın kolay olmadığını önceden söylesek de, farkı bulmaya çalışın.

A Sınıfı

```
112a4a342cb214d0001acd24a3a12dadbc4a0000000  
d4a2341cacbddad3142a2344a2ac2342lc00adb4b3cb  
1b2a34d4ac42d23b141acd24a3a12dadbc4a2134141  
dbaab3dcacbladb42ac2cc31012dadbc4adb40000
```

dl2443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
db2abadlacbdda212blacd24a3al2dadbc400000000
d4aab2124cbddadbcbla42cca3412dadbc423134bcl
1b33b4d4a2bldadbc3ca22c00000000000000000000
d43a3a24acbl32b412acd24a3aX2dadbc422143bc0
313a3adlac3d2a23431223c000012dadbc400000000
db2a33dcacbd32d313c21142323cc30000000000000
d43ab4dlac3dd43421240d24a3al2dadbc400000000
db223a24acbl3a3b24cacdl2a241cdadbc4adb4b300
db4abadcacbl3ad3141ac212a3alc3al44ba2db41b43
1142340c2cbddadb4blacd24a3al2dadbc43dl33bc4
214ab4dc4cbdd31blb2213c4ad412dadbc4adb00000
1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
3b3ab4dl4c3d2ad4cbcac1c003al2dadbc4adb40000
dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40a3al2dadbc400000000
dl22ba2cacbdla13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
144a3adc4cbddadbc4c2c2cc43al2dadbc4211ab343

B Sınıfı

db3a431422bdl31b4413cd422alacda332342d3ab4c4
d1aalallacb2d3dbclca22c23242c3al42b3adb243cl
d42al2d2a4bl32b21ca2312a3411d00000000000000
3b2a34344c32d21bl23cdc00000000000000000000
34aabadl2cbdd3d4clcall2cad2ecd000000000000000
d33a3431a2b2d2d44b2acd2cad2c2223b40000000000
23aa32d2albd2431141342cl3d212d233c34a3b3b000
d32234d4albdd23b242a22c2alalcda2blbaa33a0000
d3aab23c4cbddadb23c322c2a222223232b443b24bc3
dl3al4313c31d42bl4c421c42332cd2242b3433a3343
dl3a3adl22bl3a2bl242dcla3al2100000000000000
dl2a3adla13d23d3cb2a21ccada24d2131b440000000
314al33c4cbdl42141ca424cad34cl22413223ba4b40
d42a3adcacbddadbc42ac2c2ada2cda341baa3b24321
db1134dc2cb2dadb24c412c1ada2c3a341ba20000000

dl341431acbddad3c4c213412da22d3dl32al344blb
1ba41a21alb2dad324ca22clada2cd32413200000000
dbaa33d2a2bddadbcbcallc2a2accdalb2ba20000000

Eğer hile yapan sınıfın A Sınıfı olduğunu tahmin ettiyseniz, tebrikler. Hile yapan sınıf A Sınıfı'ydı. Şimdi burada tekrar A Sınıfı'nın cevap dizilerini veriyoruz, bu kez bir bilgisayar tarafından kuşkuyla dokuların araştırıldığı hile yapma algoritmasının uygulandığı haliyle.

A Sınıfı

(aldatıcı algoritma uygulanmış haliyle)

112a4a342cb214d0001acd24a3al2dadbc4a0000000
1b2a34d4ac42d23bl41acd24a3al2dadbc4a2134141
db2abadlacbdda212blacd24a3al2dadbc400000000
d43a3a24acbl32b412acd24a3al2dadbc422143bc0
d43ab4dlac3dd43421240d24a3al2dadbc400000000
1142340c2cbddadb4blacd24a3al2dadbc43dl33bc4
dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40a3a12dadbc400000000
144a3adc4cbddadbcb2c2cc43a12dadbc4211ab343
3b3ab4dl4c3d2ad4cbcaclc003a12dadbc4adb40000
d43aba3cacbddadbcbca42c2a3212dadbc42344b3cb
214ab4dc4cbdd31blb2213c4ad412dadbc4adb00000
313a3adlac3d2a23431223c000012dadbc400000000
d4aab2124cbddadbcb4a2cca3412dadbc423134bcl
dbaab3dcacbladadb42ac2cc31012dadbc4adb40000
db223a24acbl1a3b24cacdl2a241cdadbc4adb4b300
dl22ba2cacbd1al3211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
db4abadcacblad3141ac212a3alc3al44ba2db41b43
db2a33dcacbd32d313c21142323cc3000000000000000
1b33b4d4a2bladabc3ca22c00000000000000000000
dl2443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb

Kalın (**bold**) gösterilen cevaplara bir bakın. Yirmi iki öğrencinin onbeşi aynı altı ardışık doğru cevabı (d-a-d-b-c-b serisi) kendi başlarına bulmayı bir şekilde becermiş olabilir mi?

Bunun doğru olmadığını düşünmek için en az dört neden var. Birincisi: Sınavın sonlarına doğru sıralanan o sorular, daha önceki sorulardan daha zordu. İkincisi: Bunlar herşeyden önce parlak olmayan öğrencilerdi, aralarında sınavın başka herhangi bir yerinde altı ardışık doğru cevabı olan çok az kişi vardı, bu da aynı altı zor soruyu cevaplamalarını daha da inanılmaz kılıyordu. Üçüncüsü: sınavın bu noktasına dek, onbeş öğrencinin cevapları fiilen ilişkisizdi. Dört: Öğrencilerin üçü (no 1, 9 ve 12) kuşkulu diziden önce en az bir soruyu boş bırakmıştı ve testin geri kalanını da bir dizi boş yanıtla bitirmişti. Bu uzun, kesilmeyen boş cevaplar dizisinin öğrenci tarafından değil öğretmen tarafından bozulduğunu akla getiriyor.

Kuşkulu cevap dizisiyle ilgili bir tuhafılık daha var. Onbeş sınavın dokuzunda, altı doğru cevap bir başka dizi ile 3-a-l-2 ile devam ettiriliyor, bu dört cevabın da üç tanesi yanlış. Ve onbeş sınav sonucunun tamamında, altı doğru cevap aynı yanlış cevapla devam ediyor, a4. Neden hileci bir öğretmen öğrencinin sınav kağıdını silip sonra da yanlış cevabı girme zahmetine katlansın ki?

Belli ki sadece stratejik davranıyordur. Yakalanıp müdürün odasına çıkartılırsa, hile yapmadığının kanıtı olarak yanlış cevapları gösterebilir. Veya belki de –bu daha az merhametli bir tahmin olsa bile yine de mümkün– kendisi de doğru cevabı bilmiyordur. (Standart sınavlarda, genelde öğretmene cevap anahtarı verilmez.) Eğer durum buysa, neden öğrencilerinin şişirilmiş notlara ihtiyaç duydukları hakkında epey iyi bir ipucu elde etmiş oluruz: Belli ki kötü bir öğretmenleri var.

A Sınıfı'ndaki öğretmenin hile yaptığının bir başka işareti de sınıfın genel performansı. Akademik yılın sekizinci ayında bu testi alan altıncı sınıf öğrencileri olarak, bu öğrencilerin ulusal standartlarda kabul edilmeleri için ortalama 6.8 notunu almalarını gerekiyordu. (Yılın sekizinci ayında testi alan beşinci sınıflar ise 5.8, yedinci sınıflar 7.8 almak zorundaydılar ve böyle gidiyordu.) A Sınıfı'ndaki öğrenciler altıncı sınıf testlerinde 5.8 almışlardı, yani olmaları gereken yerden tam bir puan gerideydiler. Dolayısıyla açık-

ca bunlar kötü öğrencilerdi.

Öte yandan, bir yıl önce, bu öğrencilerin durumu daha da kötüydü, beşinci sınıf sınavlarında sadece 4.1 ortalama tutturalabilmişlerdi. Beşinciyle altıncı sınıf arasında, beklendiği gibi bir tam puan yerine 1.7 puan yükselmişlerdi, yani yaklaşık iki senede gerçekleştirmeleri beklenen bir yükselme. Ama bu mucizevi yükseliş kısa ömürlü oldu. Bu altıncı sınıf öğrencileri yedinci sınıfa çıktıklarında, 5.5 ortalama tutturdular: standarttan iki tam puan aşağıda ve daha da kötüsü altıncı sınıfta yaptıklarından da düşük. A Sınıfı'ndaki öğrencilerin yıl yıl aldıkları notların kararsız düzenine dikkat edin:

	5. Sınıf Sonucu	6. Sınıf Sonucu	7. Sınıf Sonucu
Öğrenci 3	3.0	6.5	5.1
Öğrenci 6	3.6	6.3	4.9
Öğrenci 14	3.8	7.1	5.6

B sınıfı'nın üç yıllık sonuçları da kötü, ama en azından dürüst bir çabayı işaret ediyor: 4.2, 5.1 ve 6.0. Yani A Sınıfı'ndaki tüm öğrenciler aniden bir yıl çok zeki kesildiler ve ertesi yıl da hep beraber aptallaştılar veya daha mümkün olan açıklama, altıncı sınıf öğretmenlerinin büyüğü bir yedek kalemle çalışmış olması.

A Sınıfı'ndaki öğrencilerin kendi kendilerini kandırmaya yakın olduklarını gösteren iki noktaya işaret etmeli. Birincisi belli ki akademik olarak çok berbat durumdalar, bu da onları yüksek-riskli sınavın en çok fayda sağlaması beklenen çocukları yapıyor. İkinci nokta ise, bu öğrenciler yedinci sınıfa başladıklarında korkunç bir şok yaşayacaklar. Tek bildikleri şey sınav sonuçlarına bakılırsa başarıyla sınıf geçtikleri. (Gerçekten de hiçbir çocuk geride bırakılmamış.) Sonuçlarını suni olarak şişirenler kendileri değildi; muhtemelen yedinci sınıfta çok iyi sonuç almayı bekliyorlardı ve sonra da sefil bir şekilde başarısız oldular. Bu yüksek-riskli sınavlarda yaşanmış en zalim dolandırıcılık olabilir. Hile yapan bir öğretmen kendi kendine öğrencilerine yardım ettiğini söyleyebilir, ama gerçek öğrencilerine yardım etmekten çok daha fazla kendi kendisine yardım etmesiyle ilgiliydi.

Tüm Chicago verilerinin çözülmesi yılda ikiyüzden fazla sınıfta öğretmen hilesine başvurulduğunu gösteriyor ki bu kabaca toplamın yüzde beşi. Bu olduğundan düşük gözükken bir tahmin, çünkü algoritma sadece öğretmenlerin sistematik olarak öğrencilerin cevaplarını değiştirdiği en rezil hile formlarını saptayabiliyor ve bir öğretmenin hile yapabileceği daha örtülü yolları yakalayamıyor. Kuzey Carolinalı öğretmenler arasında yapılan yakın dönemli bir araştırmaya cevap verenlerin yüzde 35'i meslektaşlarını ister ekstra zaman tanıyarak, ister cevapları söyleyerek veya elle öğrencilerin sonuçlarını değiştirerek olsun bir şekilde hile yaparken gördüklerini söylediler.

Hile yapan bir öğretmenin karakteristik özellikleri nelerdir? Chicago verileri erkek ve kadın hocaların aldatmaya eşit derecede eğilimli olduklarını gösteriyor. Ortalamaya göre hile yapan bir öğretmen genelde daha genç ve ortalamaya göre daha az nitelikli. Ayrıca motivasyonları değiştikten sonra da hile yapmaya meyilli. Chicago verileri 1993 ile 2000 arasını kapsadığından, 1996'da yüksek riskli sisteme geçilmesinden sonraki farkları da içeriyor. 1996'da hile oranlarında belirgin bir artış olduğu açıkça belli. En düşük sonuçları alan sınıflardaki öğretmenler, hile yapmaya da en yakın öğretmenler olmuşlar. California öğretmenleri için saptanan 25.000 dolarlık ödülün, paranın büyük bir kısmı hilecilere gittiği için sonunda kaldırıldığını da belirtmek lazım.

Chicago hile analizlerinin sonuçları bu kadar da karamsar değil. Algoritma hilecileri tespit etmenin yanı sıra, okul sistemindeki en iyi öğretmenleri de bulabiliyor. İyi bir öğretmenin etkisi en az hilecinin etkisi kadar ayırdedilebilir durumda. Rasgele cevapları doğruya çevirmek yerine, iyi öğretmenin öğrencileri gerçek gelişme gösteriyorlar ve daha önce bilemedikleri basit soruları yapabilir hale geliyorlar. Bu da fiilen öğrenmelerinin bir işareti. Ve iyi bir öğretmenin öğrencileri kazanımların bir sonraki sınıfa da taşıyabiliyor.

Bu tür akademik analizlerin çoğu tozlu, okunmayan, cansız kütüphane raflarında unutulmaya terk edilme eğilimindedir. Ama 2002'in başlarında, Chicago Devlet Okulları'nın yeni CEO'su, Arne Duncan, çalışmanın yazarlarıyla bağlantıya geçti. Öğrendiklerini protesto etmek veya yazarları susturmak gibi bir niyeti yoktu. Ter-

sine, algoritma tarafından hile yaptıkları belirlenen öğretmenlerin gerçekten hile yapıp yapmadıklarından emin olmak ve sonra da bu konuda birşeyler yapmak istiyordu.

Duncan bu derece zor bir işi yürütmek için uygun bir aday gibi görünmüyordu. Seçildiğinde sadece otuz altı yaşındaydı, Harvard'da akademik eğitimini tamamlamış sonra Avustralya'da profesyonel basketbol oynamıştı.

CEO olmadan önce CDO ile üç yıl geçirmişti ve asla kendi özel sekreteri olacak kadar önemli bir işte çalışmamıştı. Chicago'da büyümüş olması Duncan için bir avantaj oldu. Babası Chicago Üniversitesi'nde psikoloji dersi vermişti; annesi ise kırk yıldır yoksul bir mahallede gönüllü olarak okul sonrası kurslarını yürütüyordu. Duncan çocukken, okul sonrası oyun arkadaşları annesinin baktığı ayrıcalıklı olmayan çocuklardı. Dolayısıyla devlet okullarının başına geçince, öğretmenlerden çok öğrenciler ve aileleri için çalıştı.

Duncan, hile yapan öğretmenlerden kurtulmanın en iyi yolunun, standart sınavı yeniden uygulamak olduğuna karar verdi. Sadece 120 sınıfı yeniden sınava sokacak kadar kaynağı vardı, bu yüzden, hile yakalayan algoritmanın yaratıcılarına hangi sınıfları test etmesi gerektiğini sordu.

Bu 120 sınav en etkili şekilde nasıl kullanılabilirdi? Sadece hile yapan öğretmenleri varmış gibi gözükten sınıfları yeni bir teste tabii tutmak anlamlı görünebilirdi. Yeni test sonuçları düşük çıksa dahi, bu öğretmenler öğrencilerinin daha kötü sonuçlar aldığını, çünkü onlara alacakları sonuçların resmi kayda geçmeyeceğinin söylendiğini ileri sürebilirlerdi. Gerçekten de, yeniden teste tabi tutulan bütün öğrencilere bu söylenecekti. Sonuçları ikna edici kılmak için, hile yapmayanlardan oluşan bir grubun da bulunmasına ihtiyaç vardı. En iyi kontrol grubu mu? Algoritmanın en iyi öğretmenlere sahip olduğunu gösterdiği sınıflar, kazanımların meşru olarak elde edildiğini düşündüren sınıflardı elbette. Bu sınıflar kazanımlarını korurken hileciye sahip olduğundan kuşkuyla anılan sınıflar geride kalırsa; hileci öğretmenler sadece notlar resmi olarak sayılmadığı için öğrencilerinin başarısız olduğunu savunmakta zorluk çekebilirlerdi.

Bu yüzden bir karışım sağlandı. Yeniden test edilen 120 sınıfın yarısından çoğu hileci öğretmene sahip olduğundan kuşkulanan sınıflardı. Geri kalanı da mükemmel olduğu varsayılan öğretmenlerin sınıflarıydı (yüksek notlara karşın kuşku uyandıran hiçbir şeyin olmadığı sınıflar). Daha da fazla kontrol uygulamak üzere, ortalama sonuçlara sahip olan ve hiç kuşkulu cevabı olmayan sınıflar da seçilmişti.

İkinci test orijinal sınavdan birkaç hafta sonra gerçekleştirildi. Öğrencilere neden ikinci bir teste ihtiyaç duyulduğu söylenmemişti. Öğretmenlere de söylenmedi. Ama sınavı öğretmenlerin değil, CDO memurlarının yöneteceğini öğrenince bir fikir edinmiş olabilirlerdi. Öğretmenlerden öğrencileriyle sınıfta kalmaları istendi, ama cevap kağıtlarına dokunmalarına dahi izin verilmeyecekti.

Sonuçlar hile algoritmasının öngördüğü kadar zorlayıcıydı. Hiçbir hileden kuşkulananılmayan, kontrol için seçilen sınıflarda, sonuçlar ya aynı oldu ya da daha da yükseldi. Tersine, öğrencilerinin hileci olduğu belirlenmiş sınıflarda, sonuçlar çok daha kötüye gitti, ortalama bir tam puandan fazla düştü.

Sonuç olarak, Chicago Devlet Okulları sistemi hileci öğretmenlerini kovmaya başladı. Kanıtlar sadece bir düzine kadarından kurtulmak için yeterliydi, ama diğer hileciler de gerektiği gibi uyarıldılar. Chicago çalışmasının nihai sonucu motivasyonların gücüne daha da fazla inanmak oldu: Sonraki yıl, hile yapan öğretmenlerin oranı yüzde otuzdan fazla düştü.

Hile yapan öğretmenler, eğitim seviyelerine göre daha incelikli çalışacaklardır diye düşünebilirsiniz. Ama Georgia Üniversitesi'nde 2001 sonbaharında yapılmış bir sınav bu fikrin doğru olmadığını gösteriyor. Dersin adı Koçluk İlkeleri ve Basketbol Stratejileri ve final sınavı, yirmi sorusu olan basit bir sınav.

Sorular arasında:

-Bir basketbol maçında kaç devre vardır?

- a. 1 b. 2 c. 3 d. 4

-Bir basketbol oyununda 3 puan alanından yapılan bir atış kaç puan sayılır?

- a. 1 b. 2 c. 3 d. 4

-Georgia Eyaleti'nde tüm lise mezunlarının başarılı olması gereken sınavın adı nedir?

- a. Göz Sınavı
b. Pidenin Tadı Nasıldır Sınavı
c. Böcek Kontrol Sınavı
d. Georgia Mezuniyet Sınavı

-Size göre, ülkedeki en iyi Birinci Lig yardımcı koçu kimdir?

- a. Ron Jirsa
b. John Pelphrey
c. Jim Harrick Jr.
d. Steve Wojciechowski

Son soru sizi şaşırttıysa, Koçluk İlkeleri dersini üniversite basketbol takımının yardımcı koçu Jim Harrick Jr.'ın verdiğini ve hatta babası Jim Harricks Sr'ın, baş basketbol koçu olduğunu bilmek de yardımcı olabilir. Harrick'in takımındaki oyuncular için Koçluk İlkeleri dersinin popüler olmasına şaşırmamak gerek. Sınıftaki bütün öğrenciler sınavdan A almışlardı. Ama çok geçmeden, her iki Harrick de koçluk görevlerinden alındılar.

Bir öğretmen, öğrencilerine bilgiler kadar değerler de aşılmalıdır. Chicago öğretmenlerinin ve Georgia Üniversitesi profesörlerinin hile yapması utanç vericiliği açısından sizi şaşkına çevirdiyse sumo güreşçileri arasındaki hileler de aynı derecede derinden etkileyebilir. Japonya'da, sumo sadece milli spor değildir, aynı zamanda ülkenin dini, militer ve tarihi duygularını birleştiren ortak bir paydadır. Arındırma ritüelleri ve emperyal kökenleri, sumoya Amerikan sporlarının asla sahip olamayacağı bir kutsallık bahşeder.

Gerçekten de, sumonun bir yarışmadan çok bir onur olduğu söylenir.

Spor ile hilenin el ele gittiği doğrudur. Çünkü hile, motivasyonun daha güçlü olduğu durumlarda (kaybetmek ile kazanmak arasındaki çizginin net olduğu durumlarda örneğin) motivasyonun bulanık olduğu durumlara göre daha yaygındır. Olimpik sprinterler ve halterciler, Tour de France'daki bisikletçiler, Amerikan futbolundaki saha oyuncularını ve beyzboldaki vurucular: Hepsi kendilerini zirveye çıkaracak her türlü hap veya tozu yutabileceklerini göstermişlerdir. Hile yapan sadece katılımcılar değildir. Cagney beyzbol idarecileri rakiplerinin işaretleşmelerini çalmaya çalıştılar. 2002 Kış Olimpiyatları tekler paten yarışmasında, bir Fransız jüri ile bir Rus jüri, patencilerinin madalya almasını garantilemek için birbirlerine oy verirken yakalandılar. (Oy değiş tokuşunu organize etmekle suçlanan adam olan Alimzhan Tokhtakhounov adlı meşhur Rus gangster patronunun, ayrıca Moskova'daki güzellik yarışmalarına hile karıştırdığından da şüpheleniliyordu).

Hile yaparken yakalanan bir atlet genelde kınanır, ama hayranlarının çoğu en azından teşebbüsünü saygıyla karşılar: Kazanmayı o kadar çok istemiştir ki bu uğurda kuralları çiğnemiştir. (Beyzbol oyuncusu Mark Grace'in bir zamanlar dediği gibi, "eğer hile yapmıyorsanız, teşebbüs etmiyorsunuz demektir.") Hile yaparak bile bile kaybeden bir atletse sporun derin cehennemine düşmüş kabul edilir ve hiç saygı görmez. ABD'nin beyzbol şampiyonunun belirleneceği Dünya Serisi final maçlarında kaybetmek karşılığında kumarcılarla komplo kuran (ve böylece sonsuza dek Black Sox [Siyah Çoraplar] adıyla bilinecek olan) 1919 yılının Chicago White Sox takımı, zaman zaman beyzbol seyreden taraftarlar arasında dahi adletsizliğin pis kokusu olarak akıllarda kaldı. The City College of New York'un, bir zamanlar zeki ve kararlı oyunu dolayısıyla seviyen basketbol takımının pek çok oyuncusu 1951'de kumarcılarının sayı farkını bilmesini sağlamak amacıyla bilerek şut kaçırmıştı. Takımın skoru düşük tutmak için gangster parası aldığı ortaya çıkmasıyla beraber takımın adı bir sövgü gibi kullanılır olmuştu. *Rıhtımlar Üzerinde (On the Waterfront)* filminde Marlon Brando'nun canlandırdığı Terry Malloy karakterini, eziyet çeken o eski boksörü hatırlıyor musunuz? Malloy'un da anladığı gibi, yaşadığı tüm so-

runlar yenilmek karşılığında para aldığı bir maçla başlamıştı. Böyle davranmamış olsa seçkin biri, mücadeleci biri olabilirdi.

Eğer kaybetmek için hile yapmak sporun birincil günahı ise ve eğer sumo güreşi bir ulusun birincil sporu ise, kaybetmek için hile yapmak sumoda asla görülmez. Yoksa, görülebilir mi?

Bir kez daha, veriler bize hikayeyi anlatıyor. Chicago okul sınavlarında olduğu gibi, burada da gözönünde bulundurulmuş veriler çok fazla: Ocak 1989 ile Ocak 2000 arasında üst düzey Japon sumo güreşçilerinin yer aldığı hemen hemen tüm resmi sumo maçlarının sonuçları, toplam 281 farklı güreşçi tarafından çıkmış 32.000 müsabaka.

Sumoya hakim olan motivasyon şeması karışık ve olağanüstü güçlü. Her güreşçi hayatının her dilimine etki yapan bir sıralama içinde yer alıyor: ne kadar para kazanacağı, ne kadar geniş bir maiyeti olacağı, yemek, uyumak ve başka yollardan başarısının tadını çıkarmak için ne gibi olanaklara sahip olacağı sıralamadaki yerine bağlı. Japonya'daki sıralamanın en üst altmışaltı güreşçisi, *makuuchi* ve *juryo* kategorilerini kapsayarak, sumo seçkinlerini oluşturuyor. Bu seçkinler piramidinin tepesine yakın olan bir güreşçi milyon dolarlar kazanıyor ve ona krallar gibi davranılıyor. İlk kırkta yer alan bir güreşçi yılda en az 170.000 dolar kazanıyor. Şu anda, Japonya'da yetmişinci sıradaki bir güreşçi ise, yılda sadece 15.000 dolar kazanıyor. Seçkinlerin dışına çıkınca hayat o kadar da tatlı olmuyor. Alt sıralardaki güreşçiler, yemeklerini hazırlayarak, temizliklerini yaparak hatta vücutlarının ulaştırılması güç yerlerini sabunlayarak üstlerine hizmet etmek zorundalar. Yani, sıralama hayati önemde.

Bir güreşçinin sıralamadaki yeri yılda altı kez düzenlenen seçkin turnuvalardaki başarısına göre oluşuyor. Her güreşçi, birbirini izleyen onbeş gün boyunca günde bir maç olmak üzere turnuva başına onbeş maça çıkıyor. Eğer turnuvayı artı sonuçla bitirirse (sekiz zafer veya daha fazlasıyla) sıralamadaki yeri yükseliyor. Eğer eksi sonuçla bitirirse, sıralamadaki yeri düşüyor. Eğer çok düşerse, seçkinler cephesinden tümüyle çıkartılıyor. Bu yüzden herhangi bir turnuvadaki sekizinci galibiyet çok kritik. Bu, yükselme ile düşme arasındaki önemli bir ayrım ve sıralamalarda ortalama bir zafere göre kabaca dört katı daha fazla değerli.

Dolayısıyla turnuvanın son gününe başa baş 7-7'lik bir sonuçla giren bir güreşçi, son maçına kazanmayı garantilemiş şekilde 8-6 durumunda giren rakibinin kaybedeceğinden çok daha fazla şey kazanacaktır.

Öyleyse, 8-6 durumundaki bir güreşçinin 7-7 durumundaki bir güreşçiye yenilmeye razı olması mümkün müdür? Bir sumo güreşi, genelde sadece birkaç saniye süren, yoğunlaşmış bir güç, hız ve kaldırma gücü fırtınasıdır. Havaya kaldırılmanıza izin vermeniz hiç de zor olmayacaktır. Şimdi bir an için sumo güreşine hile karıştığını hayal edelim. Bunu kanıtlamak için verileri nasıl ölçebiliriz?

İlk adım sorgulanacak maçları; yani turnuvanın son gününe başa baş sonuçla gelmiş bir güreşçiyle daha önce sekiz galibiyet kazanmış bir güreşçi arasındaki maçları birbirinden ayırmak olur. (Tüm güreşçilerin yarısından fazlası bir turnuvayı yedi, sekiz veya dokuz galibiyetle kapadıklarından, yüzlerce maç bu kritere uyar.) 7-7 durumundaki iki güreşçi arasındaki son gün maçı pek ayarlanacak gibi değildir, çünkü her iki güreşçi de zafere şiddetle ihtiyaç duyar. On veya daha fazla zafer kazanmış bir güreşçi de maçı satmayacaktır, çünkü kazanmak için mücadele edeceği 100.000 dolarlık “tüm turnuva şampiyonluğu” ödülünün yanı sıra “harika teknik” ödülü, “mücadele ruhu” ödülü gibi 20.000 dolarlık ödüllerden oluşan bir dizi farklı motivasyonları vardır.

Şimdi bir turnuvanın son gününde 8-6 durumundaki bir güreşçiyle karşılaşan 7-7 durumundaki güreşçilerin yaptığı yüzlerce maçı gösteren aşağıdaki istatistiklere dikkat edelim. Soldaki kolon iki güreşçinin daha önce yaptıkları bütün maçlara bakılarak bulunan 7-7 durumundaki güreşçinin kazanmasına dair olasılıkları gösteriyor. Sağdaki kolon ise 7-7 durumundaki güreşçilerin gerçekte ne sıklıkta kazandığını gösteriyor.

7-7'LİK GÜREŞÇİLERİN 8-6'LIK RAKİPLERİNE KARŞI TAHMİNİ KAZANMA ORANLARI	7-7'LİK GÜREŞÇİLERİN 8-6'LIK RAKİPLERİNE KARŞI FİİLİ KAZANMA ORANLARI
48,7	79.6

Dolayısıyla önceki sonuçlarına bakılarak, maçların yarısından daha azını kazanması beklenir. Bu anlamlıdır; çünkü turnuvada aldıkları sonuçlar 8-6 durumundaki güreşçinin 7-7 durumundaki güreşçiden az da olsa daha iyi bir güreşçi olduğunu gösterir. Ama fiiliyatta, başa baş durumunda olan ve 8-6 durumundaki rakibiyle karşılaşan 7-7'lik bir güreşçi, on maçın neredeyse sekizini kazanır. Ayrıca 7-7 durumundaki güreşçiler 9-5 durumundaki rakiplerine karşı da çarpıcı derecede iyi sonuçlar alırlar:

7-7'LİK GÜREŞÇİLERİN 9-5'LİK RAKİPLERİNE KARŞI TAHMİNİ KAZANMA ORANLARI	7-7'LİK GÜREŞÇİLERİN 9-5'LİK RAKİPLERİNE KARŞI FİİLİ KAZANMA ORANLARI
47.2	73.4

Bu ne kadar kuşkulu görünürse görünsün, yüksek bir kazanma oranı tek başına bir maça hile karıştırıldığını ispatlamaya yeterli değildir. Sekizinci galibiyet bir güreşçi için çok önemli olduğundan, bu hayati maçta daha sıkı savaşılabılır. Ama belki de eldeki verilerde danışıklı dövüşü ispatlayacak daha fazla ipucu bulabiliriz.

Bir güreşçinin bir maç satma karşılığında nasıl birşey elde etme motivasyonu taşıdığını düşünmeye değer. Belki rüşvet kabul edecektir (bu da elbette verilerde yer almaz). Ya da belki iki güreşçi arasında başka bir anlaşma ayarlıyordur. Seçkin sumo güreşçileri havuzunun büyük ölçüde birbirine bağlı güreşçilerden oluştuğunu aklınızda tutun. Altmışaltı güreşçiden her biri diğerlerinden onbeşiyle iki ayda bir turnuvalarda karşı karşıya geliyor. Dahası, her güreşçi genelde eski bir sumo şampiyonu tarafından yönetilen bir okula (heya) bağlı, dolayısıyla rakip okulların dahi birbirleriyle sıkı bağları var. (Aynı okuldan güreşçiler birbirleriyle güreşemezler.)

Şimdi 7-7 durumundaki güreşçilerle 8-6 durumundaki güreşçilerin, herhangi birinin kritik noktada değilken yaptıkları bir sonraki karşılaşmalarında ortaya çıkan kaybetme-kazanma oranlarına bakalım. Bu durumda, tek bir maç üzerinde büyük bir baskı yoktur. Dolayısıyla 7-7 durumundaki güreşçilerin son turnuvalarında aynı rakiplerle karşılaştıklarında da daha önceki maçlardaki sonuçları

devam ettireceklerini bekleyebilirsiniz. Yani, kabaca maçların yaklaşık yüzde ellisini kazanmalarını bekleyebilirsiniz. Ama kesinlikle yüzde 80 oranını yakalayacaklarını beklemesiniz.

Görünen o ki, verilere göre, 7-7 durumundaki güreşçiler daha sonraki maçlarının sadece yüzde 40'ını kazanabiliyorlar. Eğer bir maçta yüzde seksen ve bir sonrakinde yüzde 40 kazanıyorlarsa bundan ne anlam çıkartırsınız?

En mantıklı açıklama güreşçilerin karşılıklı bedel ödemeye dayanan bir anlaşma yaptıklarıdır: bugün, ben gerçekten zafere ihtiyaç duyarken sen benim kazanmama izin ver, ben de bir dahaki sefere senin kazanmana izin vereyim. (Böylesi bir anlaşma nakit rüşvet olasılığını tümüyle dışarda bırakmaz.) Özellikle ilginç bir biçimde, iki güreşçinin bir sonraki maçlarında kazanma oranlarının yeniden beklenen yaklaşık yüzde 50 seviyesine gelmesi, hilenin sadece iki maçı kapsadığını düşündürüyor.

Ve kayıtları kuşku uyandıranlar sadece tek tek güreşçiler değil. Çeşitli sumo okullarının toplu sonuçları da benzer şekilde sapma gösteriyor. Bir okulun güreşçisi kritik noktadayken ikinci okulun öğrencisine karşı iyi sonuç alırsa, ikinci okulun güreşçisi kritik durumdayken de birinci okulun güreşçisi daha kötü güreşme eğiliminde oluyor. Bu da maça hile karıştırmanın en üst spor seviyelerinde dahi düzenlenebildiğini gösteriyor, aynı Olimpik paten jürisinin oy değiş tokuşu gibi.

Bir Japon sumo güreşçisine maça hile karıştırmaktan dolayı yasal bir disiplin cezası hiç uygulanmamıştır. Japon Sumo Federasyonu'nun görevlileri genelde bu tür suçlamaları üzgün durumdaki eski güreşçilerin uydurmaları olarak görüp bir kenara koyar. Aslında "sumo" ve "hile" sözcüklerinin aynı cümlede yanyana gelmesi bile ulusal bir infiale yol açabilir. Ulusal sporlarının dürüstlüğü yalanlandığında insanlar, savunmacı davranışlara başvurma eğiliminde olabiliyorlar.

Yine de, maçların ayarlandığı iddiaları zaman zaman Japon medyasında kendine yer bulur. Dönem dönem yaşanan bu medya fırtınaları sumodaki olası yolsuzlukları ölçmek için bir fırsat daha ortaya çıkartır. Medya araştırmaları, sonuçta, güçlü bir negatif motivasyon yaratır: maç ayarlamış iki sumo güreşçisi veya iki su-

mo okulu, gazeteciler ve TV kameraları onlara odaklandığı zaman danışıklı dövüşe devam etme konusunda tedbirli davranabilir.

Peki bu durumda ne olur? Veriler gösteriyor ki maç satma iddialarının hemen ardından oynanan sumo turnuvalarında 7-7 durumundaki güreşçiler 8-6 durumundaki rakiplerine karşı final günlerinde tipik yüzde 80 yerine sadece yüzde 50 oranla kazanıyorlar. Veriler nasıl kesilip biçilirse biçilsin, kaçınılmaz biçimde tek bir şeyi gösteriyor: sumo güreşine hile karışmadığını iddia etmek zordur.

Birkaç yıl önce, iki eski sumo güreşçisi maç ayarlamayla ilgili kapsamlı iddialarda bulunmak üzere gündeme geldi. Söylediklerine göre sumo güreşleri satılmış maçların yanı sıra, uyuşturucu kullanımı, seks serüvenleri, rüşvetler, vergi kaçırmalar ve Japon mafyası yakuza ile yakın ilişkilerle kasıp kavruluyordu. İki güreşçi tehdit telefonları almaya başladı; bir tanesi arkadaşlarına yakuza tarafından öldürülmekten korktuğunu söyledi. Tüm bunlara rağmen ikisi de Tokyo'daki Yabancı Muhabirler Kulübü'nde bir basın toplantısı düzenleme planlarından vazgeçmeyerek iddialarının arkasında durmaya devam etti. Ama basın toplantısından çok kısa bir süre önce, iki adam da öldü, ikisinin ölümü arasında saatler vardı ve ikisi de aynı hastanede, benzer bir solunum yolu rahatsızlığından ölmüştü. Polis uygunsuz birşey olmadığını söyledi ve bir soruşturma da başlatmadı. "Bu iki insanın aynı günde aynı hastanede ölmeleri çok garip görünüyor," dedi bir sumo dergisinin editörü olan Mitsuru Miyake. "Ama kimse onları zehirlenirken görmedi, o yüzden kuşkunuzu kanıtlayamazsınız."

Ölümleri doğal ölüm olsun veya olmasın, bu iki adam daha önce hiçbir sumo güreşçisinin yapmadığını yaptı: isimler verdi. Yukarıda anılan verilerde yeralan 281 güreşçiden 29'unun hileye başvurduğunu, 11'inin ise rüşvet kabul etmediğini söyledi.

Maç verilerinin analizine yolsuzlukları ortaya çıkaranların kanıtları eklenirse ne olur? Yolsuzluk yaptıkları söylenen iki güreşçi arasındaki maçta, kritik durumdaki güreşçi yüzde 80 maçı kazanmış. Kritik durumdaki maçlar, rüşvet kabul etmez olduğu söylenen bir rakiple yapıldığında ise, kritik durumdaki güreşçi daha önceki sonuçlarından daha büyük bir başarı elde edememiş. Dahası, hileci olduğu söylenen güreşçilerden biri yolsuzlukları ortaya çıkara-

ranların temiz veya kirli olduğuna dair birşey söylemediği rakiplerden biriyle karşılaştığında, sonuçlar iki kirli güreşçinin arasındaki maçlarda olduğu kadar çarpık. Bu da adı özellikle anılmayan güreşçilerin çoğunun da hileci olduğunu gösteriyor.

Dolayısıyla eğer bazı güreşçiler, öğretmenler ve kreş velileri hile yapıyorsa, insanoğlunun tıynetsiz ve evrensel olarak yolsuzluğa eğilimli olduğunu mu varsaymalıyız? Ve eğer öyleyse, insanoğlu yolsuzluğa ne kadar eğilimlidir?

Cevabın anahtarı bagellerde yatıyor olabilir. Paul Feldman adlı bir adamın yaşanmış hikayesini ele alalım.

Bir zamanlar, Feldman'ın büyük hayalleri vardı. Ziraat ekonomisti olarak eğitim görmüştü, dünyadaki açlığa bir son vermek istiyordu. Ama bunun yerine, Washington'da bir işe girdi ve ABD Deniz Kuvvetleri için silah masraflarını analiz eden bir işte çalışmaya başladı. Yıl 1962 idi. Sonraki yirmi yıl boyunca, aynı işe devam etti. Üst düzey görevlere geldi ve iyi para kazandı, ama kendini tümüyle işine vermiyordu. Ofisteki yılbaşı partisinde, meslektaşları onu eşlerine "*Kamu Araştırma Grubunun Müdürü*" diye tanıştırmak yerine (halbuki öyleydi) "*Bagelleri Getiren Adam*" diye tanıstırıyordu.

Bageller herhangi bir jest olarak başladı. O bir araştırma sözleşmesi yapmayı başardıklarında çalışanlarına bagel ikram etmek istemişti. Sonra bunu bir alışkanlığa dönüştürdü. Her Cuma, işe bir miktar bagel, tırtıklı bir bıçak ve krem peynir getiriyordu. Komşu katlarda çalışanlar bagelleri duyunca, onlar da istediler. Sonunda Feldman, haftada onbeş düzine bagel getirmeye ve masraflarını karşılamak için, bagellerinin yanına bir de nakit sepeti bırakmaya başladı. Ayrıca bagel başına ödenmesi gereken fiyatı gösteren bir kartonu da sepete ilştiriyordu. Ödenmesi gereken paranın ortalama yüzde 95'ini toplayabiliyordu; eksik ödemeleri hileye değil, gözden kaçırmaya bağlıyordu.

1984'de, *Araştırma Enstitüsü* yeni bir yönetime devredilince, Feldman kariyerine dönüp baktı ve suratını ekşitti. İşinden ayrılmaya ve bagel satmaya karar verdi. Ekonomist arkadaşları aklını yitir-

diğini düşündüler, ama eşi onu destekledi. Üç çocuklarının sonuncusu da üniversiteyi bitirmek üzereydi ve borçlarını ödemişlerdi.

Washington’u çevreleyen ofisler arasında dolaşarak, müşterilerini basit bir şıklıkla cezbetti: sabah erken saatte, bir şirketin yemek salonuna bir miktar bagel ve bir de nakit para koymaları için bir sepet bırakıyordu; öğle yemeği saatinde de geri dönüp parayı ve kalan bagelleri topluyordu. Sistem, güvene dayalı bir ticaret sistemi şemasıydı ve işe de yarıyordu. Birkaç yıl içinde, Feldman haftada 8.400 bageli 140 şirkete dağıtıyordu ve bir araştırma analisti olarak o güne kadar kazandığı kadar para kazanıyordu. Ofis bölmelerinin prangasını fırlatıp atmıştı ve yaptığı işten mutluydu.

Feldman ayrıca, niyeti pek bu olmasa da, güzel bir ekonomik deney tasarlamış oldu. Başlangıçtan itibaren, işiyle ilgili titiz kayıtlar tuttu. Dolayısıyla alınan bagellere göre toplanan parayı son kurşuna dek ölçerek, müşterilerinin ne kadar dürüst olduklarını söyleyebiliyordu. Ondan para çaldılar mı? Eğer çaldırlarsa, çalan bir şirketin karakteristik özellikleri çalmayan bir şirketle karşılaştırıldığında ne gibi farklılıklar gösteriyordu? Hangi koşullar altında insanlar daha fazla veya daha az çalma eğilimi duyuyorlardı?

Böylece, Feldman’ın rastlantısal çalışması akademisyenlerin uzun zamandır elini kolunu bağlayan bir aldatma şekline; yani beyaz-yakalı suçuna bir pencere açıyordu. (Evet, bagelciye az para vermek beyaz yakalı suçuna girer.) Beyaz-yakalı suç gibi yaygın ve kolay kontrol edilemeyen bir sorunu bir bagelcinin hayatı üzerinden açıklamaya çalışmak gülünç görünebilir. Ama çoğu kez basit ve küçük bir soru en büyük sorunları deşmeye yarayabilir.

Enron gibi hilekar şirketlere gösterilen büyük ilgiye karşın, akademisyenler beyaz yakalı suçunun pratik nitelikleri hakkında çok az şey bilirler. Neden mi? Çünkü ellerinde hiç doğru düzgün veri yoktur. Beyaz-yakalı suçun temel bir olgusu şudur: hile yaparken yakalanan çok çok az insanı duyarız. Zimmetine para geçirenlerin çoğu sakın ve teoride mutlu hayatlar yaşarlar; şirket mülkünü çalan çalışanlar çok ender farkedilirler.

Sokak suçundaysa, durum bu değildir. Suçlu yakalansa da yakalanmasa da bir kapkaç veya bir hırsızlık veya bir cinayetin çetelesi genelde tutulur. Bir sokak suçunun bir kurbanı vardır, genelde

suçu polise bildiren de verileri sağlayan da odur. Bu da krimonologlar, sosyologlar ve ekonomistler tarafından binlerce akademik bildirinin yazılmasına imkân verir. Ama beyaz yaka suçlarında belirgin bir kurban yoktur. Enron'un başındakiler tam olarak kimden çalmışlardı? Ve kimin başına geldiğini veya hangi sıklıkta yaşadığını veya hangi çapta olduğunu bilmezken birşeyi nasıl ölçebilirsiniz?

Paul Feldman'ın bagel işiyse farklıydı. Bir kurbanı vardı. Kurban Paul Feldman'dı.

Paul Feldman, bagel işine başladığında, kendi ofisindeki deneyimine dayanarak, yüzde 95'lik bir ödeme oranı bekliyordu. Ama aynı polis arabasının beklediği bir sokakta suç oranının düşük çıkma eğiliminde olması gibi, yüzde 95 suni olarak yüksek kalmış bir orandı: Feldman'ın mevcudiyeti orada hırsızlığın önüne geçiyordu. Sadece o da değil, ayrıca bagel yiyenler üreticiyi tanıyorlardı ve onunla ilgili muhtemelen olumlu duygular besliyorlardı. Geniş psikolojik ve ekonomik araştırmalar gösteriyor ki insanlar aynı ürüne kimin sağladığına bağlı olarak farklı miktarlarda ödeme yaparlar. Ekonomist Richard Thaler'in 1985 tarihli "Kumsalda Bira" çalışması, güneş banyosu yapan susamış birinin bir tatil köyünden aldığı bir biraya 2.65 dolar ödeyebilirken, pejmürde bir büfeden satın aldığı aynı biraya ancak 1.50 dolar verebileceğini gösteriyordu.

Gerçek dünyada, Feldman yüzde 95'ten daha azına razı olması gerektiğini öğrendi. Eğer ödeme oranı yüzde 90'ın üzerindeyse bir şirketi "dürüst" kabul etmeye başladı. Yüzde 80 ile 90 arasında bir oranı "rahatsız edici, ama hoşgörülebilir" kabul etti. Ama eğer bir şirket yüzde 80'in altında ödemeyi alışkanlık haline getirirse Feldman şunun gibi efelenen notlar bırakıyordu:

Yılbaşından beri bagellerin maliyeti ciddi biçimde arttı. Malesef, ücreti ödenmeden kaybolan bagellerin sayısı da aynı şekilde arttı. Lütfen, bunun böyle devam etmesine izin vermeyin. Çocuklarınıza hile yapmayı öğrettiğinizi hayal edemiyorum. Öyleyse kendiniz neden yapıyorsunuz?

Başlangıçta, Feldman nakit ödemeler için üstü açık bir sepet bırakıyordu, ama sıklıkla paralar uçup gidiyordu. Sonra bir kahve kupasının plastik kapağına para deliği açtı, ama bunun da baştan çıkartıcı olduğu kanıtlandı. Sonunda, üstünde para atma deliği olan küçük ahşap kutular yapmakta buldu çözümü. Ahşap kutu iyi iş gördü. Her yıl yaklaşık yedi bin kutu bırakıyordu ve yılda ortalama bir tanesi kayboluyordu. Bu merak uyandıran bir istatistik: bagellerinin yüzde 10'unu düzenli bir biçimde çalan aynı insanlar para kutusu çalmaya neredeyse hiç tenezzül etmiyorlardı. Bu neyin hırsızlık kabul edildiğini gösteren toplumsal değerlendirmelerdeki farklılıkları işaret ediyordu. Feldman'ın perspektifinden bakınca, para ödemededen bagel yiyen bir ofis çalışanı suç işlemektedir; ama bu ofis çalışanı muhtemelen böyle düşünmüyordur. Bu ayrım muhtemelen bagel fiyatlarının parasını ödememenin 'suç' sayılmasını engelleyecek kadar düşük kabul edilmesinden kaynaklanıyor. (Feldman'ın bagellerinin her biri peyniri dahil bir dolar değerindeydi). Bageli için ödeme yapmayan aynı ofis çalışanı, self-servis bir restorantta bardağına gazoz koyduğunda, lokantayı ödeme yapmadan terketmiyordur herhalde!

Peki bagel verileri bize ne söylüyor? Yakın yıllarda, tüm ödeme oranlarında dikkate değer iki eğilim gerçekleşti. Birincisi 1992'de başlayan, uzun, yavaş düşüştü. 2001 yazına gelindiğinde, genel ortalama yüzde 87'e kadar inmişti. Ama 11 Eylül'ün hemen ardından, oran tam olarak yüzde 2 fırladı ve bir daha da düşmedi. (Eğer ödemelerde yüzde 2 yükselme kulağa yüksek gelmezse, şöyle düşünün: ödememe oranı yüzde 13'ten 11'e düştü, bu da hırsızlıkta yüzde 15'lik bir düşüşe denk geldi.) Feldman'ın müşterilerinin çoğu ulusal güvenlikle ilgili işlerde çalıştıklarından bu 11 Eylül Etkisi'ne vatansever bir öğeyle karşılık vermiş olabilirler. Ya da empatiye yönelik daha yaygın bir dalganın güçlenmesini de temsil ediyor olabilirler.

Veriler ayrıca küçük ofislerin büyüklere göre daha dürüst olduklarını gösteriyor. Birkaç düzine çalışanı olan bir şirket birkaç yüz çalışanı olan bir ofisten genelde yüzde 3 - 5 daha fazla ödeme yapıyor. Bu sezgilere aykırı gelebilir. Daha büyük bir ofiste, daha büyük bir kalabalık bagel masasının etrafında toplanma eğilimindedir, bu da kutuya parayı bırakıp bırakmadığınızı görebilecek daha

fazla tanık demektir. Ama büyük ofis/küçük ofis karşılaştırmasında, bagel suçu sokak suçunu yansıtır gibidir. Kırsal bölgelerde kentlere göre çok çok daha az sokak suçu işlenir, büyük ölçüde kırsal alandaki suçun bilinmeye (ve yakalanmaya) daha yakın olmasından ötürü. Ayrıca daha küçük bir topluluk suça karşı en başta geleni utanmak olan daha kapsamlı toplumsal motivasyonlar gösterme eğilimindedir.

Bagel verileri ayrıca kişisel ruh halinin dürüstlüğü ne kadar çok etkilediğini de yansıtıyor. Hava durumu, mesela, büyük bir etken. Mevsim normallerinin dışında iyi geçen bir hava insanları daha büyük oranda ödeme yapmaya itiyor. Mevsim normallerinin dışında soğuk geçen hava ise insanların gitgide daha fazla hile yapmalarına sebep oluyor; şiddetli yağmur ve rüzgar da öyle. En kötüləri tatiller. Yılbaşı haftası ödeme oranlarında iki puanlık düşüşe, hırsızlık oranlarında yüzde 15'lik bir artışa, yani dürüstlükte 11 Eylül'ün yükselttiğiyle aynı oranda bir düşüşe neden oluyor. Şükran Günü¹⁴ neredeyse aynı derecede kötü; Sevgililer Günü haftası da pek iyi değil, aynı 15 Nisan'ı izleyen hafta gibi. Bununla beraber, birkaç iyi tatil de var: Dört Temmuz'u¹⁵ içeren haftalar, Emek Günü¹⁶ ve Kolomb Günü¹⁷. İki tatil dönemi arasındaki fark mı? Az hile yapılan tatiller, iş yapmadan geçirilen boş bir günden fazlasını ifade ediyor. Daha çok hile yapılan tatiller ise çeşitli kaygılarla sevilen kişilerden daha yüksek beklentilere sahip.

Feldman ayrıca, verilerden daha çok kendi deneyimlerine dayanarak, dürüstlikle ilgili kendine özgü sonuçlara varmıştı. Moralin büyük bir etken olduğuna inanmıştı. Bir işyerinde çalışanlar patronlarını ve işlerini seviyorlarsa dürüstlüğü daha fazla görüldüğüne inanıyordu. Şirket merdivenlerinin üst basamaklarındaki çalışanların altlardakilerden daha fazla hile yaptıklarına da inanıyordu. Bu fikre üç kata yayılmış bir şirkete yıllarca dağıtım yaptıktan sonra varmıştı. Üst katta bir yöneticiler katı, iki de satış,

14. ABD'de Kasım ayının dördüncü perşembesi, Kanada'da Ekim'in ikinci Pazartesi günü kutlanır –çn.

15. Britanya'dan bağımsızlığın ilan edildiği 4 Temmuz 1776 dolayısıyla ABD'de kutlanan Bağımsızlık Günü –çn.

16. ABD'de 1880'lerden beri Eylül ayının ilk Pazartesi günü kutlanan Emek Günü, federal tatil –çn.

17. Ekim ayının ikinci Pazartesi günü, Kristof Kolomb'un Yeni Dünya'ya 1492'de ayak bastığı günün kutlanması –çn.

servis ve yönetim çalışanları katı vardı. Feldman yöneticilerin belki de yetkilerine dair aşırı gelişmiş duygularından dolayı hile yapıyor olabileceklerini düşünmüştü. Gözönüne almadığı ise belki de onların hile yapmaları sayesinde yönetici olduklarıydı!

Eğer ahlak dünyanın nasıl olmasını istediğimizi yansıtıyorsa ekonomi de fiiliyatta nasıl olduğunu yansıtır. Dolayısıyla Feldman'ın bagel işi ahlaki değerler ile ekonominin tam da kesişiminde yer alır. Evet, bir sürü insan onun bagellerinden çalar, ama büyük çoğunluk, kimse onları izlemezken bile, çalmaz. Bu sonuç, Feldman'ın, yirmi yıl önce güvene dayalı sistem şemalarının asla işe yaramayacağı konusunda ona öğüt veren ekonomist arkadaşları da dahil olmak üzere bazılarını şaşırtabilir. Ama Adam Smith'i şaşırtmazdı. Doğrusu, Smith'in ilk kitabı, *The Theory of Moral Sentiments*'in konusu, insanoğlunun doğuştan dürüstlüğüydü. “İnsan ne kadar bencil varsayılsa da,” diye yazmıştı Smith, “insanın doğasında onu başkalarının talihiyle ilgili kılan bazı ilkeler vardır. Bu mutluluğu görmek dışında hiçbir şey elde etmese bile başkalarının mutluluğu insan için gereklidir.”

Feldman'ın ekonomist arkadaşlarına anlattığı “Gyges'in yüzüğü” diye bir efsane vardır. Bu efsane, Platon'un Devlet'inde yer almaktadır. Glaukon adlı bir öğrenci, Adam Smith gibi bir zorlama olmasa da insanların doğasının iyi olduğunu öne süren Sokrates'in bir dersine karşı bu hikayeyi önerir. Glaukon, Feldman'ın ekonomist arkadaşları gibi, insanın doğasının iyi olduğu görüşüne itiraz eder. Gizli bir mağara bulan Gyges adlı bir çobandan bahseder. Çobanın bulduğu bu gizli mağarada parmağında yüzüğü olan bir ceset yatmaktadır. Gyges yüzüğü takınca yüzüğün kendisini görünmez yaptığını farfeder. Kimse davranışlarını gözleyemeyince, Gyges korkunç şeyler yapmaya başlar: kraliçeyi taciz eder, kralı öldürür vs. Glaukon'un hikayesi ahlaki bir soruyu ortaya atar: eğer eylemlerine tanık olunmayacağını bilseydi şeytanın ayartmalarına kim karşı durabilirdi ki? Glaukon kimsenin karşı duramayacağını düşünme eğilimindeydi. Ama Paul Feldman, Sokrates ve Adam Smith'in tarafındaydı ve o biliyordu ki cevap, en azından onun zamanında yüzde 87, doğrudu.

Levitt, ele aldığı kimi konuların, örneğin En Zayıf Halka yarışma programındaki ayrımcılığın incelenmesinin, önemli bir konu gibi görünmediğini kendisi de söylüyor. Ama o bu başlıklarla diğer ekonomistlere ekonomide kullandıkları araçların gerçek hayatta ne kadar anlamlı olabileceğini gösteriyor. “Levitt bir yarı-tanrı kabul ediliyor, ekonomideki ve belki tüm sosyal bilimlerdeki en yaratıcı insanlardan biri,” diyor Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü’nden ekonomist Colin F. Camerer. “O, ekonomi bölümünden mezun olunca herkesin olmayı hayal ettiği birşeyi, yani, suçluları bulmaya çalışan entelektüel bir detektifi temsil ediyor. Onun yaratıcı kıvılcımı, diğerlerinin başına geldiği gibi bitmek bilmeyen matematik tarafından yok edilmemiş.”

—*The New York Times Magazine*, 3 Ağustos 2003

Ku Klux Klan Nasıl Oluyor da Bir Grup Emlakçıya Benziyor?

Bütün kurumlarda olduğu gibi, Ku Klux Klan'ın da son derece inişli çıkışlı bir tarihi oldu. İç Savaş'tan hemen sonra altı eski Konfederasyon askeri tarafından Tennessee, Pulaski'de kurulmuştu. Dördü yeni avukat çıkmış olan altı genç adam, kendilerini fikirleri birbirine yakın arkadaşlardan oluşan bir çevre olarak gördüler. Bu yüzden seçtikleri isim de, yani "klux", "çevre" anlamındaki Yunanca sözcük kuklos'un yalnızca çok az değiştirilmiş haliydi. "Klan" sözcüğünü de eklediler, çünkü hepsi İskoçya-İrlanda kökenliydi. Başlangıçtaki, beyaz çarşafıya sarınarak başlarında yastık kılıfından kukuletalarla kırsal alanlarda at koşturma gibi faaliyetleri, zararsız olduğu söylenen geceyarısı muzipliklerine benziyordu. Ama kısa zamanda Klan, özgürlüğüne kavuşan köleleri korkutmak ve öldürmek için tasarlanmış ve pek çok eyalete yayılmış bir terörist örgüte döndü. Bölgesel liderleri arasında beş eski Konfederasyon generali vardı; en sadık destekçileri yeniden yapılandırma dönemini ekonomik ve siyasi bir kabus olarak yaşayan plantasyon sahipleriydi. 1872'de, Başkan Ulysses S. Grant, Temsilciler Meclisi'nde Ku Klux Klan'ın gerçek amacını dile getirdi: "güç ve terör uygulayarak, üyelerin görüşleriyle uyum içinde olmayan tüm siyasi faaliyetleri engellemek, beyaz olmayan yurttaşları silah taşıma hakkından ve serbest kurşun hakkından mahrum etmek, beyaz olmayan çocukların eğitim gördüğü okulları baskı altına almak ve beyaz olmayan insanların durumunu köleliğe yakın bir duruma getirmek."

Klan ilk döneminde bu işi broşürlerle, linç ederek, vurarak, yakarak, hadım ederek, silahla kırbaçlayarak ve bin bir türlü sindirme yöntemi kullanarak gerçekleştirdi. Eski köleleri, siyahların oy kullanma, toprak sahibi olma veya eğitim alma hakkını savunan beyazları hedef aldı. Fakat Klan, yaklaşık on yıl içinde, yasal ve askeri müdahalelerle Washington D.C tarafından büyük ölçüde bastırıldı.

Ancak, Klan'ın kendisi yenilmiş olsa da, amaçları Jim Crow yasalarının çıkmasıyla büyük ölçüde başarılmış oldu. Yeniden yapılandırma sırasında siyahlar için yasal, toplumsal ve ekonomik özgürlük önlemleri gerçekleştirmekte çabuk davranan Kongre, aynı çabuklukla bu özgürlükleri geri almaya başlamıştı. Federal hükümet güneydeki işgal taburlarını çekmeyi kabul etti, böylece de beyazların egemenliğinin yeniden tesisine izin vermiş oldu. *Plessy vs. Ferguson*¹⁸ ile de, ABD Yüksek Mahkemesi tam ölçekli ırk ayrımcılığının önünü tümüyle açtı.

Ku Klux Klan 1915'e kadar büyük ölçüde rafa kalkmıştı, ta ki D. W. Griffith'in orijinal ismi *The Clansman* (Klan üyesi) olan *The Birth of a Nation* (Bir Ulusun Doğuşu, 1915) filmi Klan'ın yeniden doğumunun kıvılcımını çakana dek. Griffith, Klan'ı bizzat beyaz uygarlığı için savaşan haçlılar, Amerikan tarihindeki en soylu kuvvetlerden biri olarak sundu. Film, ünlü bir tarihçi tarafından yazılmış *A History of the American People*'dan bir alıntı yapıyordu: "Güney ülkesini korumak için, en azından büyük Ku Klux Klan, hakiki Güney imparatorluğu ortaya çıktı." Kitabın yazarı, bir zamanlar Princeton Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak çalışıp aynı üniversitede rektörlük yapmış olan ABD Başkanı Woodrow Wilson'du.

1920'lere gelindiğinde, yeniden canlanan Klan'ın, Beyaz Saray'ın Yeşil Oda'sında Klan yemini ettiği kaydedilen Başkan War-

18. 1896 tarihli ABD Yüksek Mahkemesi davası ve kararı. Eyaletlerin Afrikalı Amerikalıların kamusal tesisleri kullanımlarına sınırlamalar getirebileceklerini söyleyen bir karardı. Louisiana eyaletinde siyahilerle beyazların trenlerde ayrı vagonlarda yolculuk etmeleri yasasının çıkmasının ardından, bundan rahatsız olan siyah ve beyaz New Orleanslı yurttaşlar bir deneme yapmaya karar verdiler ve 8'de 1 oranında siyah olan Homer Plessy Doğu Louisiana'ya birinci sınıf bilet alıp beyazların vagonuna oturdu ve sonra da kondüktöre 8'de 1 siyah olduğunu açıkladı. Bunun üzerine kendisine siyahlar için ayrılmış vagona geçmesi söylendiğinde bunu reddetti ve tutuklandı. Açılan dava sonucunda da tesislerin eşit kalitede oldukları sürece ayrılmış olabilecekleri kararı çıktı. Homer Plessy suçlu bulundu ve 25 dolar ceza ödemeye mahkum edildi. —çn.

ren G. Harding de aralarında olmak üzere sekiz milyon üyesi olduğu iddia ediliyordu. Bu dönemde, Klan sadece güneyde etkin olmakla kalmıyordu, tüm ülkeye yayılmıştı; artık kendini sadece siyahlarla değil, ayrıca Katolikler, Yahudiler, komünistler, sendikacılar, göçmenler, ajitatörler ve diğer statüko karşıtlarıyla da ilgili görüyordu. 1933'te, Hitler Almanya'da yükselirken, yeni Klan ile Avrupa'daki yeni tehdit arasında bağ kuran ilk kişi Will Rogers oldu: "Gazetelerin hepsi Hitler'in Mussolini'yi taklit ettiğini söylüyorlar," diye yazdı. "Bana öyle geliyor ki taklit ettiği şey Ku Klux'tur."

İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması ve bir dizi iç skandal bir kez daha Klan'ın düşüşe geçmesine neden oldu. Savaş sırasında ülkenin bütünlüğü ayrılıkçılığa üstün geldiğinden kamu duyarlılığı Klan'ın aleyhine döndü.

Ama savaşın hemen ardından, birkaç yıl içinde, kitlesel bir yeniden doğuşun sinyalleri belirmeye başlamıştı bile. Savaş döneminin kaygıları yerini savaş sonrasının belirsizliklerine bırakırken, Klan'ın üye sayısında da patlama yaşandı. V-J Günü'nden¹⁹ sadece iki ay sonra, Atlanta'daki Klan, Stone Dağı'nın cephesinde Robert E. Lee'nin oymasını taşıyan kayanın bulunduğu bölümde 90 metrelik bir haç yaktı. Abartılı haç yakma, bir Klancının dediğine göre, "zencilerin savaşın bittiğini ve Klan'ın geri döndüğünü anlamaları" için yapılmıştı.

Atlanta şimdi Klan'ın merkezi yönetim yeri olmuştu. Kilit Georgia politikacıları üzerinde Klan'ın ciddi tesiri vardı ve Georgia eyaletindeki alt birimlerinde bir sürü polis ve şerif yardımcısı bulunuyordu. Evet, Klan, şifreler, cübbe ve kama manevralarıyla gizli bir cemaatti, ama Klan'ın gerçek gücü Ku Klux Klan ile yasa uygulayıcı kurumların kolkola giden kardeşler olduğu, ama sırmış gibi davranıldığı bilgisinin halk arasında yarattığı korkuda yatıyordu.

Atlanta, Klan jargonunda KKK'nın Görünmez İmparatorluğu'nun Emperyal Şehri, Klanla kan bağı taşıyan ama ters mizaca sahip otuz yaşında bir adam olan Stetson Kennedy'nin de yurduydü. Kennedy, önde gelen güneyli ailelerden birine mensuptu, ata-

19. V-J Day, Victory over Japan Day (Japonlara karşı Zafer günü) 15 Ağustos 1945.

ları arasında Bağımsızlık Bildirisi'ni imzalayan iki kişi, Konfederasyon Ordusu'ndan bir subay ve meşhur şapka firmasının kurucusu ve adına Stetson Üniversitesi kurulan John B. Stetson da vardı.

Stetson Kennedy, Florida Jacksonville'de beş çocuğun en küçüğü olarak ondört odalı bir evde büyüdü. Amcası Brady bir Klan üyesiydi. Ama Klan ile ilk gerçek karşılaşmasını, Stetson'ı da büyük ölçüde yetiştirmiş olan ailenin hizmetçisi Flo, bir Klan çetesi tarafından bir ağaca bağlanarak dövülüp tecavüze uğrayınca yaşadı. Flo'nun suçu şuydu: Bir yük arabasının beyaz sürücüsüne ona ek-sik para üstü verdiğini söyleyerek karşı gelmek.

Kennedy, çocukluktan beri belinden rahatsız olduğu için İkinci Dünya Savaşı'nda savaşmamış ve ülkesi için anayurtta kalarak birşeyler yapmaya karar vermişti. Ülkesinin en büyük düşmanının, bağnazlık olduğuna inanıyordu. Kendini "geniş anlamda muhalif" olarak tanımlıyordu ve bağnazlık karşıtı makaleler ve kitaplar yayınlıyordu. Woody Guthrie, Richard Wright ve başka ilerici-lerle yakın arkadaşlık kurdu; Jean-Paul Sartre onun kitabını Fransa'da yayınladı.

Yazı yazmak, Kennedy için ne kolay oluyordu, ne de mutluluk veriyordu. Kökende bir kırsal bölge çocuğuydu, bataklıklarda balık avlamayı tercih ederdi. Ama davasına tüm kalbiyle bağlanmıştı. Karalama Karşıtı Birliği'nin (*ADL, Anti-Defamation League*²⁰) bağnazlığı yok etmek için gösterdiği savaş sonrası çabaların Yahudi olmayan tek üyesi oldu. (ADL'nin bakışla baskı kurma kampanyasının merkezi bir ögesi olan "Kaş çatma gücü" deyişini buldu, bu insanları bağnaz bir konuşma duyduklarında kaşlarını çatmaya teşvik ediyordu.) Ülkenin en büyük siyahî gazetesi olan Pittsburgh Courier'in²¹ tek beyaz muhabiri oldu. (Hakkındaki efsaneye göre, bir şerifin tüfek atışından sağ çıkabilmiş siyah bir halk kahrama-

20. Sigmund Livingston tarafından 1913'de kurulan ABD'li kurum, anti-Semitizm, bağnazlık ve ırkçılıkla savaşmayı hedef koymuş ve Yahudi halkının karalanmasına karşı durmak amacını belirtmişti. Türkçe'ye *Ayrımcılığa Karşı Birlik, Anti-İftira Birliği, Karalamacılığa Karşı Birlik* gibi adlarla da çevrilmiştir. —çn.

21. Edwin Harleston tarafından 1907'de kurulan gazete en başarılı günlerini 1930'larda yaşayarak büyük etki sağlamıştı. —çn.

nı olan Daddy Mention'ın ismini kullanarak Güney'deki ırk mücadelesi üzerine yazılar yazdığı bir köşesi vardı.)

Kennedy'yi harekete geçiren şey dar kafalılığa, cehalete, engellemeciliğe ve yıldırmaya karşı duyduğu nefretti. Bunlar, onun gözünde, Ku Klux Klan kadar hiçbir örgüt tarafından gururla uygulanmıyordu. Kennedy Klan'ı bizzat beyaz iktidarın terörist kolu olarak görüyordu. Bu, çeşitli nedenlerle düzeltilemez bir sorun olarak onu çok etkiliyordu. Klan, siyaset, iş dünyası ve yasa uygulayıcıların liderleriyle ittifak halindeydi. Halk korkuyordu ve kendini Klan'a karşı eyleme geçmek için güçsüz hissediyordu. Ve o zamanlar var olan az sayıda nefret-karşıtı grubun Klan üzerindeki baskısı çok kısıtlıydı. Hatta Klan'a dair bilgileri bile çok sınırlıydı. Kennedy'nin daha sonra yazdığı gibi, Klan'a dair kilit bir olgu onu düş kırıklığına uğrattıyordu: "konuyla ilgili yazılmış metinlerin neredeyse hiçbiri ifşaat değildi, ama hepsi görüş belirten yazılardı. Yazarlar Klan'a karşıydılar, tamam, ama Klan'la ilgili içerde olup bitenler hakkında çok çok az bilgiye sahiptiler."

Bunun üzerine Kennedy, her gözüpek, korkusuz, hafiften çatlak bağınazlık karşıtının yapacağı gibi, gizli bir üye, bir casus olarak, Ku Kux Klan'a girmeyi kararlaştırdı.

Atlanta'da, daha sonra yazdığı gibi, "müşterilerinin", "sinirli, zalim Klan görünüşüne sahip olduğu" bir bilardo salonuna takılmaya başladı. Slim adlı bir adam, bir taksi şoförü, bir öğleden sonra barda yanına oturdu. "Bu ülkenin ihtiyaç duyduğu şey iyi bir Kluxlama (Kluxing). Zencilere, Yahudilere, Katolik latinlere ve kızılara hadlerini bildirmenin tek yolu bu!" dedi Slim.

Kennedy kendisini John S. Perkins olarak tanıttı, misyonu için uyarladığı takma isim buydu. Slim'e, amcası Brady Perkins'in bir zamanlar Florida'da Klan'da Büyük Titan olduğunu anlattı, ki bu doğrudu. "Ama onlar öldü, değil mi?" dedi Slim.

Bu Slim'i cebinden bir Klan çağrı kartı çıkarmaya itti. "Dün, Bugün, Sonsuz Burada! Ku Klux Klan at biniyor! Tanrı Bize Erkekler Bahşetsin!" Slim, Perkins'e şanslı olduğunu, çünkü üyeliğe kabul etme kampanyasının sürdüğünü söyledi. Başlangıç ücreti 10 dolardı. Klan'ın satış sloganları şöyleydi: "Zencilerden nefret ediyor musunuz? Yahudilerden nefret ediyor musunuz? On dolarınız

var mı?" (8 dolara indirilmişti). Sonra, yıllık 10 dolar aidat ödeniyordu ve 15 dolar da kukuletalı cübbe için veriliyordu.

Kennedy çeşitli ödemeler karşısına çıkınca durakladı. Kabul etmekte zorlanıyormuş gibi yaptı, ama sonunda katılmayı kabul etti. Fazla sürmeden, Stone Dağı'nın tepesinde toplu bir geceyarısı kabul töreninde Klan yeminini etti. Kennedy haftalık Klan toplantılarına katılmaya başladı. Keşfettiği şifreli bir elyazısıyla notlar almak üzere toplantılardan sonra eve koşuyordu. Klan'ın yerel ve bölgesel liderlerinin kimliklerini öğrendi. Klan'ın hiyerarşik yapısını, ritüellerini ve dilini çözdü. Kl önekini pek çok sözcüğe eklemek bir Klan adeti idi; böylece iki Klan üyesi yerel bir Klocak'da bir Klobet²² ederlerdi. Çoğu Klan adeti gülünesi çocuksuluklarıyla Kennedy'yi şaşırttı. Örneğin sol elle yapılan Gizli Klan el sıkışması, sol elle yapılan, bileklerin kıvrıldığı bir balık çırpınmasına benziyordu. Seyahat eden bir Klan üyesi tuhaf bir kasabada yanında kalabileceği o kasabanın yerlisi bir birader arıyorsa, Bay Ayak'ı soruyordu. Ayak, "Sen bir Klan üyesi misin?" ("Are You a Klansman?") sözcüklerinin başharflerinden oluşan bir şifreydi. Seyahat edenin duymayı umduğu ifade de, "Evet ve ben ayrıca Bay Akai'yi de tanıyorum" demesiydi. Bu da "ben bir klan üyesiyim" in başharfleriydi ("A Klansman Am I.")

Çok geçmeden, Kennedy Klövalyelere²³, Klan'ın gizli polisine ve "kırbaç ekibi"ne davet edildi. Bu ayrıcalık için, göğsüne büyük bir çakıyla kesik atıldı ki kan andı içebilsin:

"Ey Klan erkeği, Tanrı'nın ve şeytanın huzurunda sana bir Klan klövalyesi olarak güvenilip, sunulan sırlara asla ihanet etmeyeceğine yemin ediyor musun?"

"Yemin ediyorum," diye yanıtladı Kennedy.

"Kendine iyi bir silah ve çok sayıda cephanelik sağlayacağına ve zenciler sorun çıkarmaya başladığında onlara bolca kurşun sıkmaya hazır olacağına yemin ediyor musun?"

"Ediyorum."

22. Klavern: Kl(an) + (c)avern, Klancıların toplandığı mekânlar, ocaklar, klonversation: kl(an) + (c)onversation, Klancıların sohbeti –çn.

23. Klavalier: kl(an) + (c)avalier: klan şövalyesi, klan askeri –çn.

"Beyaz doğum oranını arttırmak için elinden geleni yapacağına tüm gücünle yemin ediyor musun?"

"Ediyorum."

Kennedy'nin Klövalyelere kabulü için 10 dolar ödemesi gerekti, aynı zamanda da Klövalye harcamalarının karşılanması için aylık 1 dolar ödemeyi kabul etti. Ayrıca siyaha boyanacak, ikinci bir kukuletalı cübbe alması da gerekiyordu.

Bir Klövalye olarak Kennedy, bir gün kendisinden şiddet uygulamasının beklenmesinden endişeleniyordu. Ama kısa zamanda Klan'daki hayatın ve genel olarak terörizmin temel bir olgusunu keşfetti: Tehdit konusu şiddetin çoğu tehdit evresinin ötesine geçmiyordu.

Klan'ın şiddet uygulamasının baş simgesi olan linç etmeyi gözönüne alalım. Aşağıdaki, Tuskegee Enstitüsü'nün derlediği, Amerika Birleşik Devletleri'nde siyahların linç edilmesinin on yıllar itibarıyla istatistikleridir:

Yıllar	LİNÇ EDİLEN SİYAHILAR
1890-1899	1,111
1900-1909	791
1910-1919	569
1920-1929	281
1930-1939	119
1940-1949	31
1950-1959	6
1960-1969	3

Bu rakamların sadece Ku Klux Klan'a atfedilen linçleri içermediğini, kaydedilen tüm linçleri kapsadığını akılda tutun. İstatistikler, en azından üç dikkat edilesi olguyu açığa çıkarıyor. Birincisi yıllar içinde linç olaylarının gözle görülür düşüşüdür. İkincisi de linç olaylarıyla Klan üyeliği arasında bir paralellik olmamasıdır. Klan'ın uykuda olduğu 1900 ile 1909 yılları arasında Klan'ın milyonlarca üyeye sahip olduğu 1920'lerden daha fazla linç yaşanmıştı. Bu da Ku Klux Klan'ın sanılandan çok daha az linçten so-

rumlu olduğunu gösteriyordu.

Üçüncüsü, siyah nüfusunun büyüklüğüyle orantılı düşünülürken, linç olayları son derece enderdi. Kuşkusuz, tek bir linç bile çok ama çok fazladır. Ama yüzyıl başında, linç olayları genelde hatırlandıkları kadar gündelik olaylar değildi. 1920'lerin 281 linç kurbanını yetersiz beslenmeden, zatürreeden, ishalden ve diğer sebeplerle ölen siyahî çocukların sayısıyla karşılaştırın. 1920'de, her 100 çocuktan 13'ü bebekken ölüyordu, ya da kabaca her yıl 20.000 çocuk denebilir. Bunu bir yıl içinde linç edilen 28 kişiyle karşılaştırın. 1940 gibi ileri bir tarihte bile, her yıl yaklaşık 10.000 siyah çocuk ölüyordu.

Bu linç rakamları daha kapsamlı hangi gerçekleri gösteriyor? Peki linç olaylarının görece ender olması ve zaman içinde Klan üyeliğinde bir patlama olduğunda dahi sert bir ivmeyle azalması ne anlama geliyor?

En zorlayıcı açıklama, bu erken dönem linçlerinin işe yaradığını söyler. Beyaz ırkçılar, ister Ku Klux Klan'a üye olsunlar ister olmasınlar, eylemleri ve retorikleriyle son derece açık ve korkunç biçimde ürkütücü güçlü bir motivasyon şeması geliştirdiler. Eğer siyah bir insan, beyaz bir araba sürücüsüyle konuşmak veya oy atmaya çalışmaya kalkışmak gibi davranışlarla kabul edilen davranış kodlarını ihlal ederse, cezalandırılabilceğini, üstelik belki de ölümle cezalandırılabilceğini gayet iyi biliyordu.

Dolayısıyla 1940'ların ortalarında, yani Stetson Kennedy örgüte katıldığında, Klan'ın fazla şiddet kullanmaya gerçekten ihtiyacı kalmamıştı. Kendilerine uzun süredir ikinci sınıf vatandaşlar gibi davranmaları söylenen pek çok siyah başka türlü davranmamaya açıkça zorlanmıştı. Bir veya iki linç, çok sayıda insanın uysallaşmasına sebep olarak büyük yol alınmasını sağladı. Çünkü insanlar güçlü motivasyonlara daha güçlü cevaplar verirler. Ve rasgele şiddet korkusundan güçlü, çok az motivasyon vardır. Bu da, terörizmin özde neden bu kadar ayrı etkili olduğunu açıklar.

Madem ki 1940'ların Ku Klux Klan'ı tümüyle şiddet dolu değildi, öyleyse neyle doluydu? Stetson Kennedy'nin bulunduğu Klan sağlıklı bir erkekler arası kardeşlik birliğiydi. Çoğu çok kötü eğitim almış ve kötü özelliklere sahip olan, saklanacak bir yer arayan ve

zaman zaman tüm geceyi dışarıda geçirmek için bir özür arayan biraderler topluluğu. Biraderlik bağlantılı yarı-dini şarkıları, yemin törenleri ve şükür dualarıyla, hepsi tam gizlilik içinde yürütülen ritüelleri Klan'ı çok daha cazibeli kılıyordu.

Kennedy ayrıca Klan'ın, en azından örgütün tepelerine yakın olanlar için, kurnaz bir para kazanma operasyonu olduğunu da keşfetti. Klan liderlerinin pek çok gelir kaynakları vardı: bir sürü aidat ödeyen sıradan üye; sendikaları korkutması için Klan'ı tutan işsahipleri veya Klan'a korunma parası ödeyenler; büyük nakit bağışların toplandığı Klan toplantıları; hatta zaman zaman yapılan silah kaçakçılığı veya kaçak içki operasyonları. Sonra Klan'ın Klan üyelerine sigorta poliçeleri satan ve sadece nakit veya Grand Dragon'un²⁴ bizzat kendi adına kesilmiş kişisel çekler kabul eden Ölüm Yardımı Kuruluşu gibi haraççılık işleri vardı.

Kennedy, Klan'ın içerisinde sadece birkaç hafta geçirdikten sonra, Klan'ı incitebileceği bir yol bulup Klan'a zarar vermeye can atar hale geldi. Klan'ın bir sendikayı basma gösterisi yapma planını duyunca, bilgiyi sendikadan bir arkadaşına ilette. Klan bilgilerini kurumsal bir Klan deşifrecisi olan Georgia başsavcısının yardımcısına ilette. Klan'ın şirket imtiyazlarını araştırdıktan sonra, Kennedy Georgia valisine mektup yazdı ve imtiyazlarının iptal edilmesi için gerekçelerini belirtti. Klan kâr amacı gütmeyen, siyasi olmayan bir örgüt olarak tasarlanmıştı, ama Kennedy bu örgütün hem kâr amacı hem de siyaset amacı güttüğüne dair kanıtlara sahipti.

Kennedy'nin hiçbir çabası beklediği etkiyi uyandırmadı. Klan öylesine sağlam kök salmıştı ve öylesine yaygındı ki Kennedy bir deve karşı çakıl taşı fırlatıyormuş gibi hissetti kendini. Atlanta'daki Klan'a bir şekilde zarar vermeyi başarsa bile, tüm ülkedeki binlerce alt birim dokunulmadan kalmış olacaktı. Klan o sıralar ciddi bir yeniden doğuş süreci içindeydi.

Kennedy çok ağır biçimde engellenmişti, ama bu hüsrandan parlak bir fikir bularak çıktı. Bir gün bir grup erkek çocuğun aptalca

24. Grand Dragon (Büyük Canavar) veya Grand Wizard (Büyük Büyücü) Ku Klux Klan'ın liderleri için kullanılır —çn.

gizli parolaları birbirlerine söyledikleri bir tür casus oyunu oynadıklarını gördü. Aklına Klan'ı getirdi bu. Klan'ın parolalarını ve tüm diğer sırlarını bütün ülkedeki çocukların ellerine vermek hoş olmaz mıydı, diye düşündü. Gizli bir topluluğu zehirlemek için onu çocuksulaştırmak ve en gizli bilgilerini halka yaymaktan daha iyi ne olabilir ki? (Rastlantı eseri, Birth of a Nation'da da [Bir Ulusun Doğuşu] eski bir Konfederasyon askeri, bir grup siyahî çocuğu korutmak amacıyla beyaz çarşafların altına saklanan bir grup beyaz çocuktan esinlenerek Klan'ı başlatmıştı.)

Kennedy bu misyon için ideal ortamı da bulmuştu: her gece akşam yemeği saatinde tüm ülkedeki milyonlarca dinleyiciye yayın yapan Süperman'ın Maceraları radyo programı. Programın yapımcılarıyla buluştu ve Ku Klux Klan ile ilgili bazı bölümler yazmak isteyip istemeyeceklerini sordu. Yapımcılar coşkuyla karşıladılar. Süperman Hitler, Mussolini ve Hirohito ile savaşarak yıllar geçirmişti, ama savaş bittikten sonra yeni kötü adamlara ihtiyaç duyuyordu.

Kennedy en iyi Klan bilgilerini Süperman'ın yapımcılarına aktarmaya başladı. Onlara Bay Ayak ve Bay Akai'den bahsetti ve Klan'ın Kluran²⁵ denilen kutsal kitabından çarpıcı pasajlar gönderdi. (Kennedy beyaz Hristiyan üstünlüğünden yana bir grubun kendi kutsal kitabına neden İslam'ın kutsal kitabıyla neredeyse aynı ismi verdiğini hiçbir zaman öğrenemedi.) Herhangi bir yerel Klocak'ta bulunacak Klan memurlarının rollerini açıkladı: Klaliff (başkan yardımcısı), Klokard (eğitmen), Kludd (vaiz), Kligrapp (sekreter), Klabee (veznedar), Kladd (şef muhabereci), Klarogo (iç bekçi), Klexter (dış bekçi), Klokann (beş kişilik bir soruşturma komitesi) ve Klövalyeler (bizzat Kennedy'nin de dahil olduğu kol kuvveti grubu ve reislerinin adı da Ass Tearer idi). Kennedy yerelden ulusal düzeye çıkan Klan hiyerarşisini anlattı: Yüce Tepegözler ve Oniki Dehşeti; bir Ulu Titan ve Oniki Gazabı; bir Grand Dragon ve Dokuz Başlı Hydra canavarı; ve Emperyal Büyücü ve Onbeş Genii meleşti. Ve Kennedy yapımcılara, Nathan Bedford Ormanı Klocığı No.1, Atlanta, Georgia Alemi'ndeki kendi Klan bölümünde o anda

25. Kloran: Kl(an) + (k)oran –çn.

kullanılmakta olan parolaları da söyledi.

Radyo yapımcıları Süperman'ın Ku Klux Klan'ı temizlediği dört bölümlük programlar yazmaya başladılar.

Kennedy program yayınlandıktan sonraki ilk Klan toplantısını iple çekiyordu. Elbette, Klocak stres altındaydı. Grand Dragon normal bir buluşma yürütmek istedi, ama sıradan üyeler onu susturdular. “Bir tanesi “geçen gece işten eve geldiğimde,” diyerek şikayet etti, “evde çocuğum ve bir grup arkadaşı vardı. Bazıları havlularla boyunlarını pelerin gibi bağlamışlardı ve bazıları da başlarının üzerine yastıklar aldılar. Pelerinli olanlar yastıklı olanları kovalıyorlardı. Ne yaptıklarını sorduğumda, Süperman Klan'a karşı denilen yeni bir hırsız polis oyunu oynadıklarını söylediler. Çete baskını, diyorlardı oyuna! Tüm gizli parolalarımızı ve diğer herşeyi biliyorlardı. Hayatım boyunca hiç bu kadar komik duruma düşmemiştim! Bir gün çocuklarımın Klan cübbemi bulacaklarını düşünün bir de?”

Grand Dragon, haini açığa çıkarmaya söz verdi.

“Zarar çoktan verildi bile,” dedi bir Klan üyesi.

“Gizli ritüelimiz bir grup çocuk tarafından radyoda makaraya alınıyor!” dedi Kladd.

“Herşeyi yayınlamış değiller,” dedi Grand Dragon.

“Yayınlamadıkları şeyler yayınlamaya değer olmayanlardı sadece,” dedi Kladd.

Dragon parolalarını hemen değiştirmelerini önerdi, “kanrevan” olan parolalarını “hainlere ölüm” yaptılar.

O geceki buluşmanın ardından Kennedy Süperman'ın yapımcılarını arayıp yeni parolayı bildirdi, onlar da bir sonraki programda yeni parolayı kullanmaya söz verdiler. Bir sonraki haftanın Klan toplantısında, oda neredeyse boştu; yeni üyelik başvuruları sıfıra düşmüştü.

Kennedy'nin bağınazlıkla savaşmak için o güne kadar düşündüğü ve ileride de düşüneceği bütün fikirler arasında, Süperman kampanyası en zekicesi ve muhtemelen en verimli oldu. Tam da umduğu etkiyi elde etmişti: Klan'ın gizliliğini kendisine geri çevirmişti, kıymetli bilgiyi makaraya almak için cephaneliğe dönüştürmüştü. Bir kuşak önce yaptığı gibi milyonlarca üyeyi kandırmak

yerine, Klan güç kaybetmeye ve dökülmeye başladı. Her ne kadar, özellikle Güney bölgelerinde, Klan asla tam ölmediyse de, Louisianalı bir Klan lideri olan David Duke, ABD Senatosu ve diğer ofisler için yasal girişimlerde bulundu. Ama asla eskisi gibi güçlü olmadı. *The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America*'da (Ateşli Haç: Ku Klux Klan Amerika'da) tarihçi Wyn Craig Wade, Stetson Kennedy'yi "Kuzeyde Ku Klux Klan'ın savaş sonrası yeniden doğuşunu önleyen en önemli sebep" olarak adlandırıyordu.

Kennedy cesur, azimli ve çelik gibi sınırlara sahip biriydi. Ama Klan'ı durdurma başarısı bu nitelikleri sayesinde gerçekleşmedi. Klan'ı engelleyebildi, çünkü Kennedy ham bilginin gücünü anlamıştı. Ku Klux Klan, politikacılara, emlakçılara veya borsacılara çok benzer bir biçimde, gücünü büyük ölçüde bilgiyi saklamasından alan bir gruptu. Bir kez bu bilgi yanlış ellere geçince (veya, sizin bakış açınıza bağlı olarak, doğru ellere geçince) grubun avantajlarından çoğu yokoluyordu.

1990'ların sonlarında, dönemlik hayat sigortası fiyatları ciddi biçimde düştü. Düşüşün görünür hiçbir sebebi olmadığından bu çok gizemli gözüküyordu. Sağlık, otomobil ve konut sigortası gibi diğer sigorta türleri kesinlikle ucuzlamıyordu. Sigorta şirketleri, sigorta komisyoncuları veya dönemlik hayat sigortası yaptıran insanlar arasında radikal bir değişiklik de yaşanmamıştı. Peki ne olmuştu?

Olan şuydu; internet gelmişti. 1996 baharında, Quotesmith.com müşterilerine saniyeler içinde düzinelerce farklı şirket tarafından satılan dönemlik hayat sigortası fiyatlarını karşılaştırmalarını sağlayan sayısız websitesinden ilki olmuştu. Bu tür websiteleri için dönemlik hayat sigortası mükemmel bir üründü. Çok daha karmaşık bir finansal araç olan tam hayat sigortası gibi diğer sigorta formlarından farklı olarak dönemlik hayat poliçeleri oldukça homojendi: otuz yıllık, 1 milyon dolar garantili bir poliçe özünde bir diğeri ile aynıydı. Dolayısıyla gerçekten farkedilen tek şey fiyatı. En ucuz poliçe için dolaşıp durmak, zaman alan ve dolambaçlı bir süreçken, aniden basitleştirilmişti. Müşteriler en ucuz poliçeyi anında bulabilir hale gelince, daha pahalı şirketlerin fiyatlarını

aşağıya çekmekten başka çareleri kalmamıştı. Aniden müşteriler hayat sigortası için yılda toplam 1 milyar dolardan daha az para ödemeye başladılar.

Bu websitelerinin sadece fiyatları listelediğini, poliçe dahi satmadıklarını da belirtmeli. Dolayısıyla sattıkları şey aslında sigorta değildi. Stetson Kennedy gibi, bilgiyle uğraşıyorlardı. (Kennedy'nin Klan'a sızdığı zamanlarda internet olsaydı, muhtemelen her toplantıdan sonra beynini bloglara akıttırdı.) Elbette, Ku Klux Klan'ı deşifre etmekle sigorta şirketlerinin yüksek primlerini deşifre etmek arasında farklar vardır. Klan gizliliği korku uyandıran gizli bilgiyle hareket ediyordu, sigorta fiyatlarıysa gizemden çok karşılaştırmaları zorlaştıracak şekilde yayılmış bir dizi olguydu. Ama her iki durumda da, bilginin paylaşılması güçlerini azaltıyordu. Yüksek Mahkeme Yargıcı Louis D. Brandeis'in bir zamanlar yazdığı gibi, "günışığının en etkili dezenfektanlardan biri olduğu söylenir."

Bilgi, kimin kullandığına ve nasıl kullandığına bağlı olarak, bir işaret ışığıdır, bir çomaktır, bir zeytin dalıdır, bir caydırıcıdır. Bilgi o kadar güçlüdür ki bilginin varsayımının bile, bilgi gerçekten varolmasa da, kendine getirici bir etkisi olabilir. Alınalı sadece bir gün olmuş bir arabayı düşünün.

Bir arabanın ilk kez trafiğe çıktığı gün yaşamındaki en berbat gündür, çünkü anında değerinin dörtte birini yitirir. Bu kulağa tuhaf gelebilir, ama doğru olduğunu biliyoruz. 20.000 dolara alınmış yeni bir araba, 15.000 dolardan fazlasına yeniden satılamaz. Neden? Çünkü mantıken pırıl pırıl yeni bir arabayı satmak isteyebilecek tek kişi, arabanın moloz olduğunu düşünen bir kişi olabilir. Dolayısıyla araba bir moloz değilse bile, potansiyel bir alıcı öyle olduğunu varsayar. Satan kişinin arabayla ilgili kendisine söylemediği bir bilgiye sahip olduğunu düşünür ve satıcı da bu varsayılan bilgi yüzünden cezalandırılır.

Peki ya araba gerçekten molozsa? Satıcının arabayı elden çıkarabilmek için en az bir yıl beklemesi gerekecektir. Bir yıl sonra ise, molozluk kuşkusu ortadan kalkacaktır; çünkü bir yılda, kimileri bir yıl sonra mükemmel durumda olan arabasını bile satmak isteyebilir. Moloz araba da onların arasına karışır, böylece hakiki de-

ğ erinden daha yüksek bir fiyata satılabilir.

Diğ erine göre daha fazla bilgiye sahip olan tarafın iş i kapması yaygındır. Ekonomistlerin deyiş iyle, böyle bir vaka bilgi asimetri-si olarak bilinir. Kapitalizmin bir gerç eđ i olarak birilerinin (genel-de bir uzmanın) diğ erlerinden (genelde bir müşteri) daha fazla bil-mesini normal kabul ederiz. Ama artık her yerdeki bilgi asimetri-leri internet tarafından ö lümcül bir biçimde yaralanmış durumda.

Bilgi, internetin para birimidir. Bir ortam olarak internet, elin-de bilgiyi tutanlardan bilgiyi alıp sahip olmayanlara aktarma ko-nusunda çok parlak bir verimliliğ e sahiptir. Genelde, dönemlik hayat sigortası vakasında olduğu gibi, bilgi mevcuttur, ama feci bir dağ ınıklık halindedir. (Böyle durumlarda internet, çok büyük bir samanlıkta iğ ne arayıp iğ neleri tek tek ç eken dev bir mıkna-tıs gi-bidir.) Stetson Kennedy'nin hiçbir gazetecinin, iyiniyetlinin veya savcının yapamayacağını yapması gibi, internet hiçbir müşteri avukatının yapamayacağını baş ardı: uzmanlarla halk arasındaki uçurumu büyük ölçüde azalttı.

Internet, bir uzmanla yüzyüze buluşmanın fiilen asimetric bilgi sorununu daha da kötü duruma sokabileceğ i durumlarda, özelli-kle bir uzmanın bilgi avantajını kendimizi aptal, süngüsü düş müş veya cahil hissetmemiz için kullandığı durumlarda etkin olduğ unu kanıtlamıştır. Ş öyle bir durum hayal edin. Sevdiğ iniz kiş i yeni öl-müş ve ş imdi iş i hakkında hemen hemen hiçbir ş ey bilmediğ inizi ve duygusal baskı altında olduğ unuzu bilen bir cenaze töreni orga-nizatörü sizi 7.000 dolarlık maun tabuta yöneltiliyor. Ya da otomobil alım satımını düş ünün: Satıcı arabanın taban fiyatını vaatler ve ilavelerden oluş an bir dağ ın altında saklamak için elinden geleni yapıyor. Daha sonra, evinizin sakın ortamında, kafanızı dinlerken, satıcının o araba için üreticiye tam olarak ne kadar ö dediğ ini in-terneti kullanarak bulabiliyorsunuz. Veya internete bağ lanıp o maun tabutu sadece 3.200 dolara satın alabiliyorsunuz, üstelik bir gecede teslim edilmek üzere. Üstelik daha iyi seçenekleriniz oldu-đ unu da görüyorsunuz. Ayrıca cenaze töreni organizatörünün adla-rını bile anmadığı daha ucuz modeller de mevcut.

İnternet, tüm gücüne karşın, bilgi asimetrisi denilen canavarı tam da öldüremedi. 2000'lerin başlarındaki sözde şirket skandallarını düşünün. Enron tarafından işlenen suçlar gizli ortaklıkları, kılık değiştirmiş borçları ve enerji pazarının manipülasyonunu içeriyordu. Merrill Lynch'den Henry Blodget ve Salomon Smith Barney'den Jack Grubman, kötü durumda olduğunu düşündükleri şirketler hakkında parlak araştırma raporları yayınladılar. Credit Suisse First Boston'dan Frank Quattrone, şirketinin nasıl değerli halka arzların paylarını dağıttığına dair bir soruşturmayı hasır altı etmişti. Sam Waksal, ABD Gıda ve İlaç Kurumu'ndan yıkıcı bir raporla ilgili erken bilgi alınca ImClone hisselerini ucuza sattı; arkadaşları Martha Stewart da hisselerini sattı, sonra satış nedeniyle ilgili yalan söyledi. WorldCom ve Global Crossing hisse senedi fiyatlarını aşırı yükseltmek için gelirlerine milyarlarca dolar eklediler. Bazı menkul kıymet şirketleri tercih ettikleri bir grup müşterinin tercih ettikleri fiyatlarda ticaret yapmasına izin verirken, bir başka grup menkul kıymet şirketi yönetim giderlerini saklamakla suçlandı.

Olağanüstü çeşitlilikte de olsalar, bu suçların tümü ortak bir özelliğe sahiplerdi: hepsi bilgi günahlarıydı. Çoğuna sahte bilgiyi yayan veya doğru bilgiyi saklayan bir uzman veya bir uzmanlar çetesi dahil olmuştu. Her durumda da uzmanlar bilgi asimetrisini olabildiğince asimetric tutmak için çabalıyorlardı.

Bu tür faaliyetlerin uygulayıcıları, özellikle yüksek finans alanında, kaçınılmaz olarak şu savunmayı yaparlar: “bunu herkes yapıyor.” Büyük ölçüde doğru olabilir söyledikleri. Bilgi suçlarının karakteristik bir özelliği de çok azının saptanabilmesidir. Sokak suçlarından farklı olarak, arkalarında bir ceset veya bir kırık pencere bırakmazlar. Bir bagel suçlusundan (yani Paul Feldman'ın bagellerinden birini yiyen, ama ödeme yapmayan birinden) farklı olarak bir bilgi suçlusu genelde karşısında Feldman gibi her kuruluşun hesabını tutan birini bulmaz. Bir bilgi suçunun yüzeye çıkması için, zorlayıcı birşeyler meydana gelmelidir. Bu olduğu zaman, sonuçlar oldukça açığa çıkartıcı olma eğilimindedir. Suç işleyen kimse, sonuçta, özel faaliyetlerinin kamusallaşacağını düşünmemişlerdir. Şirket çöktükten sonra ortaya çıkan Enron çalışanları

nın gizlice kaydedilmiş sohbetlerinden oluşan Enron kasetlerini düşünün. 5 Ağustos 2000 tarihli bir telefon görüşmesi sırasında, iki tüccar Kaliforniya’da çıkacak büyük bir yangının Enron’un elektrik fiyatlarını sıçratmasına nasıl izin vereceği üzerine konuşuyordu. “Günün büyüğü sözü,” dedi bir tanesi, “Yan, bebek, yan.” Birkaç ay sonra, Kevin ve Tom adlı bir grup Enron tüccarı Kaliforniyalı yetkililerin Enron’un fiyat ayarlamasından doğan kârını nasıl geri ödemesini istediklerini konuşuyorlardı.

KEVIN: Bütün lanet olası parayı sizden geri mi istiyorlar? Kaliforniya’daki zavallı ninelerden çaldığınız bütün parayı geri mi istiyorlar?

BOB: Evet, Millie Nine, adamım.

KEVIN: Evet. Şimdi o sökerek aldığın tüm enerji parasını geri istiyor, saatte bir megawatt için aldığınız o lanet olası 250 dolarları.

Eğer pek çok uzmanın elindeki bilgiyi sizin aleyhinize kullanabileceğini varsayarsanız, doğrusunu yaparsınız. Uzmanlar kendilerinin sahip olduğu bilgiye sizin sahip olmadığınız gerçeğine güvenirler. İşlemlerinin karmaşıklığı karşısında öylesine kafanız karışmıştır ki bilgiye sahip olsanız da o bilgiyle ne yapacağınızı bilemezsiniz. Ya da onların uzmanlığından öylesine etkilenmişsinizdir ki onlara meydan okumaya cesaret edemezsiniz. Her ne kadar yakın dönemde yapılan kimi araştırmalar anjiyonun kalp krizlerini önlemek için çok az işe yaradığını göstermiş olsa da eğer doktorunuz size anjiyo önerirse doktorun bilgi avantajını kendisi veya arkadaşları lehine birkaç bin dolara dönüştürmek için kullandığını düşünmezsiniz genelde. Ama Dallas’taki Texas Üniversitesi Güneydoğu Tıp Merkezi’nde cerrah kardiyolog olan David Hills’in New York Times’a açıkladığı gibi, bir doktor da bir araba satıcısı veya bir cenaze töreni organizatörü veya bir menkul kıymet şirketi yöneticisi ile aynı ekonomik motivasyonlara sahip olabilir: “Eğer siz bir cerrah kardiyologsanız ve bölgenizdeki pratisyen doktor Joe Smith size hasta gönderiyorsa ve siz hastalara ameliyata ihtiyaçları olmadığını söylüyorsanız, çok yakında Joe Smith size artık

hasta göndermemeye başlar.”

Bilgiyle silahlanmış olan uzmanlar, çoğu kez dile getirilmese de, devasa bir güce sahiptirler: KORKU! Eğer anjiyo yaptırmazsanız çocuklarınızın sizi banyonun zemininde kalp krizi geçirip ölmüş bulmaları korkusu. Ucuz bir tabutun anneannenizi berbat bir toprak altı kaderiyle başbaşa bırakacağı korkusu. 50.000 dolarlık bir araba sevdiklerinizi bükülmez çelikten bir kozada sarmalarken, 25.000 dolarlık bir arabanın olası bir kazada oyuncak gibi dağılacığı korkusu. Ticari uzmanların yarattığı korku, Ku Klux Klan gibi teröristlerin yarattığı korkuyla rekabet edemez belki, ama ilkelere aittir.

İlk bakışta, o kadar da göz korkutucu gözükmeyecek bir işi düşünün: evinizi satmak. Bunun neresi bu kadar korkutucu? Bir evi satmanın genelde hayatınızın en büyük finansal işi olması, muhtemelen emlak alanında çok kısıtlı bir deneyime sahip olmanız ve evinize karşı hissettiğiniz büyük duygusal bağlılık yanında baskı uygulayan en azından iki korku daha vardır: evi değerinden çok daha ucuza satmanız ve satmayı başaramamanız korkusu.

İlk durumda, fiyatı çok düşük tutmaktan korkarsınız; ikincisinde, çok yüksek tutmaktan. Emlakçınızın işi, elbette, altın oranı bulmasıdır. Tüm bilgiye sahip olan odur: benzer evlerin envanteri, satışlardaki son eğilimler, mortgage pazarındaki değişiklikler, hatta belki ilgili bir alıcıya dair bilgi. Girişimlerinizin bu en kafa karıştırıcı olanında müttefik olarak böylesine bilgi sahibi bir uzmana sahip olduğunuz için kendinizi şanslı hissedersiniz.

Emlakçınızın olaya başka bir açıdan bakıyor oluşu ise çok kötüdür. Emlakçınız sizi pek bir müttefik olarak değil de bir av olarak görebilir. Bu kitabın başında anılan, emlakçıların kendilerine ait olan evlerin satış fiyatlarıyla müşterileri için sattıkları evlerin satış fiyatları arasındaki farkları ölçen çalışmayı tekrar düşünün. Çalışma bir emlakçının kendi evini daha iyi bir teklifi bekleyerek fazladan ortalama on gün satışta tuttuğunu ve de üstelik sizin evinizden yüzde 3 daha fazla fiyata, yani 300.000 dolarlık bir evde 10.000 dolar fazlasına sattığını gösteriyordu. Sizin cebinize gitmeyip onun cebine giden bu fazladan 10.000 dolar, bilginin kötüye kullanımı ve motivasyonların keskin bir kavranışıyla ortaya

çıkmiş hoş bir kâr. Sorun şu ki evinizi 10.000 dolar daha pahalıya sattığı zaman emlakçının kişisel olarak kârı sadece 150 dolar artıyor, bu da ekstra çalışma için fazla bir ödül sayılmıyor. Dolayısıyla onun işi sizi 300.000 \$'lık bir teklifin çok iyi bir teklif olduğuna, hatta cömert bir teklif olduğuna ve ancak bir aptalın bunu reddedeceğine ikna etmek oluyor.

Tabii ki, bu tehlikeli bir yol. Emlakçı doğruyu söylemek ve size aptal demek istemez. O yüzden belki size çok daha büyük, çok daha hoş, bir blok ötedeki daha yeni bir evin satılmadan altı aydır beklediğini söyleyerek sadece imada bulunur. İşte emlakçının ana silahı: bilginin korkuya dönüştürülmesi. 2001 yılında Stanford Üniversitesi'nde ders veren hukuk profesörü John Donohue'nin anlattığı şu gerçek hikayeyi bir düşünün: "Stanford kampüsünden bir ev almak üzereydim," diye anımsadı, "ve satıcının emlak şirketi bana ne kadar iyi bir anlaşma yapmakta olduğunu söyleyip duruyordu. Çünkü piyasa büyük bir hızla hareket ederek el değiştiriyordu. Ben alım kontratını imzalar imzalamaz Stanford'daki eski evimi satmak için bir emlakçı arayıp aramadığımı sordu. Ona muhtemelen emlakçı olmadan satmaya çalışacağımı söyledim. 'John, bu normal koşullarda uygun olabilir, ama piyasa tank hızına düşmüş iyice yavaşlamışken gerçekten bir komisyoncunun yardımına ihtiyacın var.'" dedi

Beş dakika içinde, çok hızlı hareket eden bir piyasa tank hızına gerilemişti. Bir sonraki anlaşmayı yapma peşindeki emlakçının yaptığı hokkabazlıkların sonucunda ortaya çıkan mucizelerdir bunlar.

Şimdi de bir emlakçının bilgiyi kötüye kullanmasının yaşanmış bir hikayesini gözönüne alalım. Hikaye bu kitabın yazarlarından birinin yakın arkadaşı K.'nın başından geçti. K., 469.000 dolarlık bir evi satın almak istemişti. Bu ev için 450.000 dolar teklif etmeye hazırlanmıştı, ama önce satıcının emlak şirketini aradı. Ona evsahibinin kabul edebileceği en düşük fiyatın ne olduğunu sordu. Emlakçı hemen azarladı onu, "ayıp oluyor," dedi. "Bu soru emlak etiğinin açıkça ihlalidir."

K., özür diledi. Sohbet başka konulara, daha gündelik meselele-

re kaydı. On dakika sonra, görüşme bitmek üzereyken, emlakçı K.'ya “son olarak şunu söylememe izin verin. Müşterim evini sizin düşündüğünüzden çok daha ucuza satmaya hazır,” dedi.

Bu görüşmeye dayanarak K., önceden planladığı gibi 450.000 dolar yerine 425.000 dolar önerdi. Sonunda, satıcı 430.000 doları kabul etti. Kendi emlakçısı yüzünden, satıcı en az 20.000 dolar kaybetmişti. Emlakçı ise, bu arada, sadece 300 dolar kaybetmişti: Ona net 6.450 dolar komisyon kazandıran bir satışı hızlı ve kolayca bağlaması karşılığında ödediği küçük bir bedeldi bu.

Dolayısıyla bir emlakçının işinin önemli bir kısmı, öyle görünüyor ki, evsahibini evini istediğinden daha ucuza satmaya ikna etmek ve aynı zamanda potansiyel alıcıların da evlerin listedeki fiyatlarından daha ucuza alınabileceğini bilmelerini sağlamaktır. Elbette, satıcıya doğrudan fiyatı düşük tutmasını söylemekten daha örtülü yolları vardır bunu yapmanın. Yukarıda anılan emlakçılar araştırması emlakçıların ayrıca bunu verdikleri satılık ev ilanlarıyla nasıl ilan ettiklerini de açığa çıkarıyor. Örneğin, “Bay Ayak” sözü bir Klan üyesi için ne kadar anlamla yüklüyse “iyi durumda” gibi bir ifade de bir emlakçı için o kadar anlamla yüklü; anlamı bir evin eski olduğu, ama kullanılamayacak durumda olmadığıdır. Sağduyulu bir alıcı bunu bilir (ya da evi bir kez görünce kendisi anlar), ama evini satan altmışbeş yaşındaki bir emekli için “iyi durumda” sözü bir kompliman gibi görünebilir. Bu da tam emlakçının istediği şeydir.

Emlak ilanlarında kullanılan dilin analizi, belirli sözcüklerin bir evin nihai satış fiyatıyla güçlü bir biçimde bağlantılı olduğunu gösteriyor. Bu illa ki bir evi “iyi durumda” diye betimlemenin benzer bir eve göre daha ucuza satılmasına neden olduğu anlamına gelmiyor. Ancak, bir emlakçı bir evi “iyi durumda” diye betimlediysen alıcıyı fiyat düşürmeye teşvik ettiği anlamına geliyor.

Aşağıda emlak ilanlarında yaygın olarak kullanılan on terim listelendi. Beş tanesinin nihai satış fiyatıyla ilgili güçlü olumlu çağrışımları beş tanesinin ise güçlü olumsuz çağrışımları var. Hangilerinin olumlu, hangilerinin olumsuz olduklarını tahmin edin.

On Yaygın Emlak İlanı Terimi

Kullanışlı

Granit

Ferah

Ultra lüks

!

Corian

Cazip

Lamine Parke

İyi Mevki

Keyifli (deniz manzaralı)

“Kullanışlı” bir ev yüksek bir fiyat etmek için kesinlikle yeterlidir değil mi? “İyi bir mevki”de yeralan “cazip” ve “ferah” bir eve ne demeli? Hayır, hayır, hayır ve hayır. İşte olumlu ve olumsuzların listesi:

Daha Yüksek Bir Satış Fiyatıyla İlişkilendirilen Beş Terim

Granit

Ultra Lüks

Corian

Lamine Parke

Keyifli (deniz manzaralı)

Daha Düşük Bir Fiyatla İlişkilendirilen Beş Terim

Kullanışlı

Ferah

!

Cazip

İyi Mevki

Daha yüksek bir fiyatla ilişkilendiren bu beş terimden üçü evin kendisinin fiziki tanımları: granit, corian, lamine parke. İsimlerinden de anlaşılacağı gibi, bu terimler spesifik ve doğrudan. Bu yüzden de oldukça faydalı. Eğer graniti seviyorsanız, evi de sevebilirsiniz; ama graniti sevmiyorsanız bile, “granit” kesinlikle ta-

mir edilebiliri çağrıştırmaz. Keyifli veya ultra lüks de öyledir. Her ikisi de alıcıya evin bir seviyede gerçekten mükemmel olduğunu anlatır.

"Kullanışlı," ise tehlikeli biçimde çok anlamlı bir sıfattır, aynı "cazip" gibi. Her iki sözcük de tanımlamaya değer fazla özelliği olmayan evleri anlatmak için emlakçıların kullandığı kodlar gibidirler. "Ferah" evler, bu arada, genelde ya eskimişdirler ya da pratik değildirler. "İyi mevki" ise alıcıya bu evin çok hoş olmadığını, ama çevresindeki diğer evlerin olabileceğinin sinyali verir. Ve bir emlak ilanında ünlem işareti kuşkusuz kötü haber demektir. Sahte coşkuyla gerçek noksanlıkların üstesinden gelmek için gazetede yapılan bir açık arttırmayı gösterir.

Eğer bir emlakçının kendi evi için verdiği ilanlardaki sözcükleri incerseniz, gerçekten tanımlayıcı terimlere (özellikle "yeni", "granit" "lamine" ve "Corian") vurgu yaptığını ve boş sıfatları ("şahane", "kusursuz", "masal gibi" ve "!" dahil) kenarda bıraktığını görürsünüz. Sonra sabırla en iyi alıcının çıkmasını bekler. Alıcıya bu evin hemen yanında bulunan ve istenen fiyattan 25.000 dolar fazlasına giden bir evden veya fiyat arttırma savaşının konusu olan bir başka evden bahseder. Tadını çıkardığı bilgi asimetrisinin bütün avantajlarından yararlanma konusunda çok dikkatlidir.

Ama cenaze töreni organizatörü, araba satıcısı ve sigorta şirketi gibi, emlakçı da kendi avantajının internet tarafından yok edilmekte olduğunu görmüştür. Sonuçta, evini satmak isteyen herkes şimdi internete bağlanabilir ve satışlardaki eğilimlerle, evsahibi olma envanterleriyle ve mortgage oranlarıyla ilgili bilgi edinebilir. Bilgi açıktır ve son satış verilerinin sonuçlarını gösterir. Emlakçılar hâlâ müşterilerinin evleriyle karşılaştırıldığında kendi evleri için daha yüksek fiyatlar alırlar, ama emlak websitelerinin çoğalmasından beri, her iki fiyat arasındaki fark üçte bir oranında azalmıştır.

İnsanların sadece uzman veya ticari aracı olarak rol oynadıklarında bilgiyi kötüye kullanacaklarını varsaymak naiflik olur. Aracılar da uzmanlar da insandırlar. Bu da, ister doğru bilgiyi saklayarak olsun ister öne çıkarmak istediğimiz bilgiyi değiştirerek olsun,

bizim de kişisel hayatlarımızda bilgiyi kötüye kullanmaya eğilimli olduğumuz anlamına gelir. Bir emlakçı “iyi durumda” bir evi listesine koyduğu zaman göz kırıp başını sallayabilir; ama benzer şekilde hepimizin buna denk gelen kaçamakları olabilir.

Bir iş görüşmesi sırasında kendinizi nasıl tanımladığınızla, ilk flört buluşmanızda kendinizi nasıl tanımladığınızı karşılaştırmalı olarak bir düşünün. (Daha da çok eğlenmek için, o ilk gün sohbetini aynı kişiyle evliliğinizin onuncu yılında yaptığınız bir sohbetle karşılaştırın.) Ya da televizyona ilk kez çıkacak olsanız kendinizi nasıl göstermeye çalışacağınızı düşünün. Nasıl bir imaj yansıtmak isterdiniz? Muhtemelen zeki veya kibar veya yakışıklı görünmek isteyeceksiniz; herhalde zalim veya bağınaz görünmek istemezsiniz. Ku Klux Klan’ın şaşaalı günlerinde, üyeleri muhafazakar beyaz Hristiyan olmayanları herkesin içinde küçük düşürmekten gurur duyuyorlardı. Ama yaygın bağınazlık o günden beri büyük ölçüde azaldı. (Stetson Kennedy, şimdi seksensekiz yaşında, bu evrimi kısmen kendisinin o eski “kaş gücü” kampanyasına bağlıyor.) Bağınazlığın örtük dışavurumları dahi, kamuoyu tarafından bilinir olduğunda artık daha pahalıya patlıyor. ABD Senatosu’nun iktidar partisi lideri Trent Lott, bunu 2002’de senatör arkadaşı ve onun gibi bir güneyli olan Strom Thurmond’un yüzüncü yaş partisinde kadeh kaldırdığında öğrendi. Lott, Thurmond’un ayrımcılık platformuna destek veren 1948’deki başkanlık kampanyasından söz etti. Mississippi, Lott’un kendi eyaleti Thurmond’un kampanya yürüttüğü dört eyaletten biriydi. “Bundan gurur duyuyoruz,” dedi Lott partililerine. “Ve ülkenin geri kalanı bizi izleseydi, bunca yıldır bu sorunları yaşıyor olmazdık.” Bu sözleriyle açıkça ayrımcılığa hayran olduğunu ima etmişti, bu da onu Senato liderliği koltuğunu terketmeye zorlayacak derecede öfke doğurdu.

Sıradan bir yurttaş olsanız da, halka açık bir yerde kesinlikle bağınaz gözükme istemezsiniz. Acaba kamusal bir alanda ayrımcılığı test etmenin bir yolu var mıdır?

Televizyon yarışma programı *En Zayıf Halka* görünüşten farklı olarak, bize ayrımcılığı incelemek için eşsiz bir laboratuvar sağlar.

İngiltere'den ithal edilen *En Zayıf Halka* yarışma programı kısa sürede ABD'de de çok popüler oldu. Yarışmada hepsi sırayla faso fiso soruları cevaplayan ve tek bir nakit armağan için mücadele eden sekiz (ya da, daha sonra bir gündüz versiyonunda olduğu gibi altı) yarışmacı yarışıyor. Ancak en çok soruyu cevaplayan yarışmacı illa ki yoluna devam eden yarışmacı olmuyor. Her turdan sonra, her bir yarışmacı bir diğer yarışmacıyı elemek için oy kullanıyor. Oy kullanırken bir yarışmacının fasa fiso soruları cevaplama becerisi gözönüne alınmaya değer tek etken gibi görünüyor; ırkın, cinsiyetin ve yaşın farketmeyeceği varsayılıyor. Ama acaba gerçekten bunların etkisi olmuyor mu? Bir yarışmacının kendi çıkarına gerçekten en fazla hizmet edecek oylarla, fiilen kullandığı oyları karşılaştırarak yarışmada ayrımcılığın sözkonusu olup olmadığını anlamamız mümkündür.

Oyun ilerledikçe oyuncuların oy kullanma stratejisi değişmeye başlıyor. İlk birkaç turda, kötü oyuncuları elemek anlamlı oluyor, çünkü biriken para sadece doğru cevaplar verildiğinde artıyor. Sonraki turlarda, stratejik motivasyonlar kendini göstermeye başlıyor. Biriken parayı arttırmanın değeri, artık her bir yarışmacının biriken parayı kazanma arzusuyla azalıyor. Eğer diğer iyi oyuncular elerseniz bunu yapmak kolaylaşıyor. Dolayısıyla, kabaca söylersek, tipik bir yarışmacı ilk turlarda en kötü yarışmacıları, sonraki turlarda da en iyi yarışmacıları eleyecektir.

En Zayıf Halka'nın oy kullanma verilerini ölçmenin anahtarı, bir yarışmacının yarışma becerisini ırkına, cinsiyetine ve yaşına bakarak ayırt etmekten geçiyor. Eğer siyah genç bir adam çok sayıda soruya doğru cevap vermesine rağmen erken turlarda elenirse ayrımcılık etkili gibi görünecektir. Bu arada, eğer yaşlıca beyaz bir kadın tek bir soruya doğru cevap verememesine rağmen hâlâ elenmiyorsa, bir tür pozitif ayrımcılık devrede demektir.

Bir kez daha, bütün bunların kameraların karşısında yaşandığını aklınızda tutun. Her bir yarışmacı, arkadaşlarının, ailesinin ve iş arkadaşlarının kendisini seyretmekte olduğunu biliyor. Peki *En Zayıf Halka*'da ayrımcılığa uğruyan biri varsa bu kimdir?

Bunun siyahlar olmadığı anlaşılıyor. 160'dan fazla bölümün incelenmesi, siyahî yarışmacıların, oyunun hem erken hem de geç

turlarında, soruları cevaplama becerilerine uygun bir oranda elendiklerini gösteriyor. Aynısı bayan yarışmacılar için de geçerli. Bir yandan, bu sonuç ya da bulguların hiçbirisi o kadar da şaşırtıcı değil. Çünkü son yarım yüzyılın en etkili toplumsal kampanyalarından ikisi vatandaşlık hakları hareketi ve özellikle önce kadınlara ve sonra siyahlara karşı ayrımcılığa savaş açan feminist hareketti.

O yüzden, belki de umutla diyebilirsiniz ki, çocuk felci gibi ayrımcılık da pratikte ortadan kalktı.

Ya da daha çok, belirli gruplara karşı ayrımcılık uygulamak o denli demode oldu ki en duyarsız insanlar dahil herkes başkalarının önünde, en azından açık fikirli görünmek için kendini tutar. Bu, ayrımcılığın sona erdiği anlamına pek gelmez, sadece insanların ayrımcılığı belli etmekten utandıklarını gösterir. Siyahlara ve kadınlara karşı ayrımcılık yapılmamasının gerçekten bu ayrımcılıkların ortadan kalkmasından mı kaynaklandığını yoksa sadece mış gibi yapmak mı olduğunu nasıl anlayabilirsiniz? Cevap, toplumun korumadığı diğer gruplara bakılarak verilebilir. Gerçekten de, *En Zayıf Halka* oy verme verileri iki tür yarışmacının sürekli olarak ayrımcılığa maruz kaldığına işaret ediyor: yaşlılar ve Hispanikler²⁶.

Ekonomistler arasında iki çeşit öndegelen ayrımcılık teorisi vardır. İlginç bir şekilde yaşlı *En Zayıf Halka* yarışmacıları bunun bir tipinden muzdaripken Hispanikler de ikinci tipinden muzdaripler. Birinci tip beğeni-temelli ayrımcılık olarak adlandırılır, bu da bir insanın belirli bir insan tipiyle ilişkiye geçmek istemediği için basitçe ayrımcılık uygulamadığı anlamına gelir. Bilgi-temelli ayrımcılık diye bilinen ikinci tipte, kişi belirli bir insan grubunun becerilerinin yetersiz olduğuna ve onun buna uygun davrandığına inanır.

En Zayıf Halka'da Hispanikler bilgi-temelli ayrımcılıktan muzdarip oluyorlar. Öyle olmasalar bile diğer yarışmacılar Hispaniklerin kötü yarışmacılar olduklarını düşünüyor gibiler. Bu algı da Hispaniklerin iyi gidiyor olsalar bile en erken turlarda elenmesi ve malı götürmek için Hispanikleri etraflarında görmek isteyen yarış-

26. Hispanic, ABD'de kullanıldığı haliyle, kökenleri İspanya'ya, İspanyolca konuşan Latin Amerika ülkelerine veya Güneydoğu ABD'nin eski İspanyol asıllı sakinlerine uzanan ABD'lileri kategorize etmek için kullanılan bir terim -çn.

macıların sonraki turlarda Hispanikleri elememeleri anlamına geliyor.

Yaşlı yarışmacılar ise, beğeni temelli bir ayrımcılıktan muzdaripler. Hem erken turlarda hem de sonraki turlarda yetenekleriyle oranlanamayacak ölçüde eleniyorlar. Diğer yarışmacıların (*En Zayıf Halka* yaş ortalamasının otuzdört olduğu bir yarışmadır) açıkça etraflarında ihtiyar yarışmacılar görmek istemedikleri anlamına geliyor bu.

Tipik bir *En Zayıf Halka* yarışmacısının Hispaniklere ve yaşlılara karşı uyguladığı ayrımcılığın (veya, siyahlar ve kadınlar konusunda da, ayrımcılık yapmadığının) farkında olmaması kuvvetle muhtemeldir. Göz kamaştırıcı televizyon ışıklarının altında hızlı hareket eden bir oyunu oynarken sinirli ve sonuçta heyecanlı olmaya mahkumdur. Bu da doğal olarak bir başka soruyu gündeme getirir: Aynı kişi tercihlerini kendi evinin mahrem ortamında nasıl ifade ederdi ve kendisi hakkındaki bilgileri nasıl açıklardı?

Bir yıl içinde, kırk milyon Amerikalı kendileriyle ilgili samimi gerçekleri tümüyle yabancı insanlarla paylaştı. Bunlar hep internetteki çöpçatan sitelerinde gerçekleşti. Match.com, eharmony.com ve Yahoo Singles gibi bazıları geniş bir kitleye hitap etti. ChristianSingles.com, JDate.com, LatinMatcher.com, BlackSinglesConnection.com, CountryWesternSingles.com, USMilitarySingles.com, PlusSizeSingles.com ve Gay.com gibi diğerleri daha spesifik beğenilere hizmet etti. Çöpçatan websiteleri internetteki abonelik temelli en başarılı iş kolu oldu.

Ashında her site biraz farklı işliyor, ama ana fikir şu: kendinizle ilgili genelde bir fotoğrafınızı, doğum tarihinizi, gelir seviyenizi, eğitim durumunuzu, beğenip beğenmediklerinizi içeren kişisel bir ilan hazırlıyorsunuz. Eğer ilan birisinin dikkatini çekerse, o kişi size email atıyor ve belki de bir randevu ayarlıyorsunuz. Pek çok sitede, buluşma amaçlarınızı da belirtiyorsunuz. “Uzun süreli ilişki”, “kayıtsız bir sevgili” veya “sadece bakıyorum”.

Dolayısıyla burada deşilecek iki büyük veri katmanı var: İnsanların kendi ilanlarına ekledikleri bilgiler ve her bir ilanın cevap

çekme seviyesi. Her bir veri katmanına kendine özgü sorular sorulabilir. İlanlar konusunda, insanların kendilerine dair kişisel bilgileri paylaşıırken ne ölçüde doğrudan (ve dürüst) oldukları sorulabilir. Ve cevaplar konusunda da, kişisel ilanlardaki hangi tür bilgilerin en çok (ve en az) ilgi uyandırdığı sorulabilir.

İki ekonomist ve psikolog bu soruları yöneltmek üzere kısa zaman önce biraraya geldiler. Ali Hortaçsu, Günter J. Hitsch ve Dan Ariely ana çöpçatan sitelerinden birinin verilerini çözümlediler ve yarısı Boston'da yarısı San Diego'da yaşayan kabaca 30.000 kullanıcıya odaklandılar. Bu kullanıcılar, ırk konularında sonuçlara varmaya yetecek ölçüde bir ırksal karışımı temsil etseler de ağırlıklı olarak beyazlardan oluşuyordu. Kullanıcıların yüzde elli yedisi erkekti, tüm kullanıcılar için ortalama yaş aralığı yirmialtı ile otuzbeş arasındaydı.

Ayrıca ortalamaya göre daha zengin, daha uzun boylu, daha zayıf ve daha iyi görünümlüydüler. Yani, en azından, kendileri hakkında bunları yazmışlardı. Online randevuların yüzde 4'ünden fazlası yılda 200.000 dolardan fazla kazanıyordu, halbuki genel olarak internet kullanıcılarının yüzde 1'inden azı bu gelire sahipti. Bu da her dört çok kazananın üçünün abarttığını öne sürüyordu. Erkek ve kadın kullanıcılar genelde ulusal ortalamadan bir kaç santim uzun olduklarını kaydetmişlerdi. Kilo konusunda da, erkekler ulusal ortalama ile uyum içindeydiler, ama kadınlar genel olarak ulusal ortalamadan dokuz kilo hafif olduklarını beyan etmişlerdi.

Daha çarpıcısı, kadınların tam 70'i "ortalamanın üzerinde" iyi görüldüğünü iddia etmişti, bunların yüzde 24'ü de "çok iyi görüldüğünü" iddia ediyordu. Online erkekler de şahaneydiler: yüzde 67'si kendisini "ortalamanın üzerinde" olarak tarif ediyordu, bunların yüzde 21'i de "çok iyi görünüyorlardı". Bu geriye "ortalama" görünüşe sahip yüzde 30 bırakıyordu, yüzde 1 gibi cüzi bir "ortalamadan kötü" görünüşlü de buna dahildi. Bu da tipik bir online randevucunun ya bir masalcı, ya bir narsist, ya da basitçe "ortalama"nın anlamına direnen biri olduğunu ortaya koyuyor. (Ya da belki de sadece gerçekçiler: her emlakçının bildiği gibi, tipik bir ev "cazip" veya "mükemmel" değildir, ama siz öyle olduğunu söylediniz.)

ğınız sürece kimse öyle olup olmadığına bakmaya kalkışmayacaktır.) Sitedeki kadınların yüzde yirmi sekizi sarışın olduklarını söylemişlerdi. Ulusal ortalamanın çok çok üzerindeydiler. Bu da çok fazla saç boyama veya yalan söylemenin veya ikisinin birden söz konusu olduğunu gösteriyordu.

Bazı kullanıcılar ise oldukça dürüsttüler. Erkeklerin yüzde sekizi –her 12 kişiden 1'i- evli olduklarını kabul ediyordu. Bu yüzde sekizin yarısı da “mutlu bir evlilikleri olduğunu” söylüyordu. Ama dürüst oldukları olgusu düşüncesizce davranacakları anlamına da gelmiyordu. “Mutlu bir evlilik” sürdüren 258 erkekten sadece 9'u fotoğrafını yayınlamayı seçmişti. Bir metres edinme ödülü, açıkça eşinizin kişisel ilanınızı keşfetmesi riskine ağır basıyordu. (Kuşkusuz foyası ortaya çıkan bir koca “peki sen o sitede ne yapıyordun?” diye parlayabilir eşine.)

Bir çöpçatan sitesinde başarısız olmanın pek çok yolu arasında, kendi fotoğrafınızı yayınlamamak belki de en geçerlisi. (Fotoğrafın illa ki sizin fotoğrafınız olması da gerekmiyor. İyi görünümlü başka bir yabancı da olabilir, ama her aldatma zaman içinde geri tepcektir.)

Fotoğrafını ekleyen bir adam eklemeyen bir adamdan dört kat daha fazla email cevabı alır; fotoğrafını ekleyen bir kadın ise eklemeyenden altı katı daha fazla cevap alır. Düşük gelirli, iyi eğitim almamış, işinde mutsuz, çok da çekici olmayan, biraz kilolu ve kelleşen bir adam eğer fotoğrafını yayınladıysa, yılda 200.000 dolar kazandığını söyleyen ve öldürücü yakışıklılıkta olan ama fotoğrafını yayınlamamış bir adamdan daha fazla email alma şansına sahiptir. İnsanın fotoğrafını yayınlamamak için bir dolu sebebi olabilir. Teknik olarak fotoğraf yayınlamayı bilmiyordur veya arkadaşları tarafından yakalanma ihtimalinden utanır veya sadece çekicilikten yoksundur. Ama üzerinde satılık yazısı olan pırıl pırıl bir araba gibi, olası müşteriler kaputun altında tümüyle yanlış birşeyler olduğunu varsayacaklardır.

Bir randevu elde etmek olabildiğince zordur. İlan yayınlayan erkeklerin yüzde 57'si tek bir email bile almazlar; kadınların da yüzde 23'ü tek bir cevap dahi almaz. Çok cevap çeken özellikler ise, cinsler hakkında yarım yamalak bilgiye sahip birini bile şaşırt-

maz. Hatta, online randevuların ifade ettiği tercihler erkekler ve kadınlar hakkındaki en yaygın klişelerle tam bir uyum halindedir.

Örneğin, uzun süreli bir ilişki isteyen erkekler, geçici bir sevgili arayan erkeklerden çok daha fazla cevap alırlar. Ama geçici bir sevgili arayan kadınlar süper bir oran yakalarlar. Erkekler için, bir kadının görünüşü olağanüstü önemlidir. Kadınlar için de, bir erkeğin geliri son derece önemlidir. Bir erkek ne kadar zenginse o kadar çok email alır. Ama bir kadının cazibesi çan eğrisi formundadır: erkekler az kazanan kadınlarla çıkmak istemezler, ama bir kadın çok fazla kazanmaya başlayınca da bu erkekleri korkutur. Erkekler öğrencilerle, sanatçılarla, müzisyenlerle, veterinerlerle ve şöhretlerle çıkmak isterler (sekreterleri, emeklileri, ordudaki ve polis teşkilatındaki kadınları gözardı ederler.) Kadınlarsa avukatlar ve finans müdürlerinin yanı sıra askerlerle, polislerle, itfaiyecilerle çıkmak isterler (Paul Feldman'ın bagelleri gibi, muhtemelen 11 Eylül Etkisi'nin bir sonucu olarak). Kadınlar işçileri, aktörleri, öğrencileri ve lokantalarda ve hizmet sektöründe çalışan erkekleri gözardı ederler. Erkekler için kısa boylu olmak büyük bir dezavantajdır (muhtemelen bu yüzden boy konusunda bu kadar çok yalan söylerler), ama ağırlık o kadar farketmez. Kadınlar içinse, fazla kilolu olmak ölümcüldür (muhtemelen onlar da bu nedenle kilo konusunda bu kadar çok yalan söylerler.) Bir erkek için kızıl saçlı olmak veya kıvrıkcık saçlı olmak kellik gibi puan kaybettiricidir, ama traşlı bir kafa iyidir. Bir kadın için kırışmış saç kötüdür, sarışınlık ise çok iyidir. Online randevulaşma dünyasında, sarı saçlara sahip olmak bir kadın için üniversite diploması kadar değerlidir. 100 dolarlık bir saç boyama işi 100.000 dolarlık eğitim ücretiyle kıyaslandığında çok daha da ucuzdur.

Gelir, eğitim ve görünüşle ilgili bilgilere ek olarak çöpçatan sitelerindeki kadınlar ve erkekler ırklarını da listelerler. Ayrıca potansiyel randevularının ırkı hakkında da tercih belirtmeleri istenir. İki seçenek "benimkiyle aynı" veya "farketmez"dir. *En Zayıf Halka* yarışmacıları gibi, websitesi kullanıcıları da şimdi onlar gibi görünmeyen insanlar hakkında ne hissettiklerini kamuya açık biçimde deklare etmek durumundadırlar. Fiili tercihlerini daha sonra, randevulaşmak istedikleri insanlara atacakları gizli emailerde ortaya koyacaklardır.

Sitedeki beyaz kadınların kabaca yarısı ve beyaz erkeklerin yüzde sekseni onlar için ırkın önemli olmadığını ilan ediyor. Ama cevaplara dair veriler başka bir hikaye anlatıyor. Irkın onlar için farketmediğini söyleyen beyaz erkeklerin yüzde 90'ı e-posta sorularını beyaz kadınlara göndermişler. Irkın farketmediğini söyleyen beyaz kadınların yüzde 97'si ise e-posta sorularını beyaz erkeklere göndermişler.

Bu beyaz kadınlar ve erkekler için ırkın farketmediği ama şans eseri onları ilgilendiren ve beyaz olmayan randevulaşabilecekleri bir kişiye rastlamamış oldukları anlamına geliyor olabilir mi?

Ya da, daha çok, ırkın farketmediğini söylediler çünkü kendi ırklarından potansiyel sevgililerine açık fikirli mi gözükmek istediler?

Kamusal alanda ilan ettiğimiz bilgi ile bizim için doğru olan bilgi arasındaki uçurum çoğu kez oldukça geniş. (Ya da daha tanıdık biçimde söyleyelim, söylediğimizle yaptığımız birbirine uymuyor.) Bu, kişisel ilişkilerde de görülebilir, ticari alışverişlerde de ve elbette politikada da.

Şimdiye kadar politikacıların kendileriyle ilgili sahte beyanatlarda bulunmalarına tümüyle alışmış durumundayız. Ama seçmenler de yalan söylüyor. Siyah bir adayla beyaz bir adayın yarıştığı bir seçim hayal edin. Beyaz seçmenler anketçilere fiiliyatta olduklarından daha renk körü gözükmek için siyah bir adaya oy atacaklarını ileri sürebilirler mi? Görünüşe bakılırsa öyle. David Dinkins (siyah bir aday) ile Rudolph Giuliani (beyaz bir aday) arasındaki 1989 New York City belediye başkanlığı seçimlerini Dinkins birkaç puan farkla kazandı. Her ne kadar Dinkins şehrin ilk siyah belediye başkanı olduysa da, zaferinin bu kadar az farkla gelmesi sürpriz oldu. Çünkü seçim öncesindeki anketlerde neredeyse 15 puan farkla kazanacak gibi görünüyordu. Beyaz üstünlüğünden yana David Duke, ABD Senatosu için 1990'da adaylığını koyduğunda seçim öncesi anketlerin gösterdiğinden yaklaşık yüzde 20 daha fazla oy aldı. Bu da binlerce Louisiana seçmenin ırkçı görüşlere sahip bir adayı tercih ettiklerini itiraf etmek istemediklerini ortaya koydu.

Duke, genelde istediği yüksek siyasi kademeye hiçbir zaman ulaşamadıysa da, bilginin kötüye kullanımında bir usta olduğunu kanıtladı. Ku Klux Klan'ın Şövalyelerinin Grand Wizard'ı gibi, sonunda onun siyasi tabanı haline gelecek binlerce sıradan Klan üyesi ve diğer destekçilerden oluşan bir adres listesi derleyebildi. Bu listeyi sadece kendisi için kullanmakla yetinmedi, 150.000 dolara Louisisana valisine de sattı. Yıllar sonra, Duke destekçilerine zor durumda kaldığını ve bağışa ihtiyacı olduğunu bildirmek için listeyi bir kez daha kendisi için kullandı. Bu şekilde Duke beyaz üstünlüğü alanındaki çalışmalarını sürdürebilmek için yüzbinlerce dolar topladı. Destekçilerine, bankanın evine ipotek koyma noktasına geldiği kadar meteliksiz kaldığını söyleyen bir mektup yazmıştı.

Aslında, Duke evini iyi bir kârla satmıştı. (Bir emlakçı kullanıp kullanmadığı bilinmiyor.) Ve destekçilerinden topladığı paranın büyük bölümü herhangi beyazların davasını yaymak için değil, daha çok Duke'un kumar alışkanlığı için kullanılmıştı. Yaptığı küçük tatlı bir şeytanlıktı, ta ki tutuklanıp cezaevine kapatılana dek.

Levitt herşeye uyuyor ve hiçbir şeye uymuyor. O, içyüzünü kimsenin çözemediği, ama herkesin talip olduğu zeka dolu bir kelebek. Bir keresinde Clinton'ın ekonomi kadrosundan iş teklifi almıştı, 2000 yılında da Bush, kampanyasında suç işleme konusunda danışmanlık teklif etmişti. Basit, zekice çözümlerin ustası olarak tanınır oldu. Levitt, bir çizgi film senaryosunda, tüm mühendisleri bozuk bir makinenin başında gevelerken gören ve sonra kimsenin makineyi fişe takmayı akıl etmediğini farkedenden adamdır.

—The New York Times Magazine, 3 Ağustos 2003

Uyuşturucu Satıcıları Neden Hâlâ Anneleriyle Oturuyorlar?

Önceki iki bölüm açıkça bir çift tuhaf soru etrafında kurulmuştu: Öğretmenlerle sumo güreşçilerinin ortak noktaları nedir? Ve nasıl oluyor da Ku Klux Klan bir grup emlakçıya benziyor? Ama eğer yeterince soru sorarsanız, başlangıçta tuhaf gözükebilse de, sonunda buna değecek birşeyler öğrenebilirsiniz.

Soru sormadaki ilk marifet; sorunuzun iyi bir soru olup olmadığını belirlemektir. Bir sorunun daha önce hiç sorulmamış olması, o sorunun illa ki iyi bir soru olduğu anlamına gelmez. Zeki insanlar birkaç yüzyıldır sorular soruyorlar, bundan dolayı sorulmamış soruların çoğu ilginç olmayan cevaplar doğurmaya mahkum sorulardır.

Ama eğer insanların gerçekten ilgilendiği bir konuyu sorgulayabilirsiniz ve onları şaşırtabilecek bir cevap bulabilirsiniz –yani genel kanıyı tersine çevirebilirsiniz- o zaman epey şanslı olabilirsiniz.

“Genel kanı” terimini bulan hiperokuryazar ekonomik bilge John Kenneth Galbraith’dı ve bunu bir iltifat olarak kabul etmiyordu. “Gerçeği uygunlukla, kendi çıkarımızla ve kişisel refahımızla veya sıradışı çabalardan kaçınmanın en iyi yolu olan ya da hayatın değişmesini hoş karşılamayan vaadlerle ilişkilendiriyoruz. Ayrıca özsaygıya en çok katkı yapanı en fazla kabul edilebilir buluyoruz. Ekonomik ve toplumsal davranışlar karmaşıktır ve karakterlerini kavramak zihinsel olarak yorucudur. Bu nedenle, kavrayışımızı temsil eden belirli düşüncelere yapışıp kalıyoruz, aynı insanın rafting yaptığı bota yapışması gibi,” demişti Galbraith.

Dolayısıyla Galbraith’in görüşüne göre genel kanılar basit, uyumlu ve rahatlatıcı olmalıdır. Ama mutlaka doğru olmaları ge-

rekmez. Genel kanıların asla doğru olmadığını savunmak aptallık olur. Ama genel kanıların nerelerde yanlış olabileceğini farketmek (belki de, kendi çıkarını gözeten düşüncenin veya yarım yamalak düşüncenin izlerini farketmek) sorular sormaya başlamak için iyi bir yerdir.

Evsizliğin Birleşik Devletler'deki yakın dönem tarihini gözönüne alın. 1980'lerin başlarında, Mitch Synder adlı bir evsizler avukatı yaklaşık 3 milyon evsiz Amerikalı olduğunu söylemişti. Kamuoyu gerektiği gibi ayağa kalktı ve bunu dikkate aldı. Her 100 kişiden birinden fazlası evsiz miydi yani? Bu kesinlikle yüksek bir rakam gibi gözüküyordu, ama eğer uzmanı böyle söylediyse... Şu ana kadar sessiz kalmış bir sorun aniden ulusal bilince çıkarılmıştı. Synder sorunun büyüklüğü konusunda Kongre önünde tanıklık dahi yaptı. Ayrıca üniversite öğrencilerinden oluşan bir dinleyici kitlesine her saniyede bir 45 evsizin öldüğünü söyledi. Bu da her yıl 1.4 milyon gibi çok büyük sayıda ölü evsiz demekti. (O sıralar ABD nüfusu yaklaşık 225 milyondur.) Synder'ın dilinin sürçtüğünü veya yanlış alıntılandığını varsaysak ve aslında her kırkbeş saniyede bir evsiz insanın öldüğünü söylediğini düşünssek bile yine de yılda 701.000 ölü evsiz ediyor. Birleşik Devletler'deki bütün ölümlerin kabaca üçte biri... Synder 3 milyon evsiz rakamında ısrar edince, sonunda bunun bir uydurma olduğunu itiraf etmek zorunda kaldı. Dediğine göre gazeteciler onu belirli bir rakam vermesi için sıkıştırmışlardı ve o da onların eli boş dönmelerini istememişti.

Snyder gibi uzmanların aldatma noktasına varacak kadar kendi çıkarlarını düşünebileceklerini öğrenmek üzücüdür, ancak şaşırtıcı değildir. Ama onlar kendi kendilerini kandıramazlar. Gazeteciler ne denli umutsuzca uzmanlara ihtiyaç duyuyorsa uzmanlar da aynı şekilde gazetecilere ihtiyaç duyarlar. Her gün doldurulması gereken gazete sayfaları ve televizyon haberleri vardır ve sarsıcı bilgelik örneği olabilecek bir uzman her zaman makbuldür. Birlikte çalışan gazeteciler ve uzmanlar genel kanıların önemli bir kısmının mimarlığını üstlenirler.

Reklam vermek de genel kanıları yaratmak için mükemmel bir araçtır. *Listerine*, örneğin, onsekizinci yüzyılda güçlü bir ameliyat antiseptiği olarak bulunmuştu. Daha sonra, damıtılmış formda, yer

temizleyicisi ve belsoğukluğu ilacı olarak satıldı. Ama, “kronik halitosis”e –o zamanlar kötü nefes kokusu için kullanılan az bilinen bir terim- karşı bir çözüm olarak ortaya atıldığı 1920’ye kadar büyük bir başarı kazanmamıştı. *Listerine*’in yeni reklamları, evlenmeye can atan ama eşlerinin kokan nefesi yüzünden geri çevrilen yalnız genç erkekleri ve kadınları konu ediniyordu. “Buna rağmen onunla mutlu olabilir miyim?” diye bir hizmetçi kendi kendine soruyordu. O zamana dek, kötü nefes kokusu geleneksel olarak böyle büyük bir felaket kabul edilmiyordu. Ama *Listerine* bunu değiştirdi. Reklamcılık hocası James B. Twitchell’in yazdığı gibi, “defettiği nefes kokusunu ortaya çıkaran bizzat *Listerine* idi.” Sadece yedi yıl içinde, şirketin gelirleri 115.000 dolardan 8 milyon dolara fırladı.

Nasıl yaratılmış olursa olsun, genel kanıları kımıldatmak zor olur. *New York Times* köşe yazarı ve George W. Bush’un en sadık eleştirmeni Paul Krugman, 2004’ün başlarında Başkan’ın yeniden seçilme kampanyası sırasında bu olgudan yakınıyordu. “Bay Bush’a dair kabul edilmiş hikaye senaryosu onu dürüst, açıksözlü biri olarak ortaya koyuyor ve bu hikayeye uyan anekdotlar yayınlıyor. Ama eğer genel kanının kalıpları tersine onun bir kovboy-muş gibi davranmaya çalışan sahte biri, gümüş kaşıklı bir bebek olduğu şeklinde olsaydı gazetecilerin üzerinde çalışabilecekleri bir sürü materyalleri olurdu.”

2003’te, ABD’nin Irak’ı işgaline doğru giden günlerde, düello yapan uzmanlar Irak’ın kitle imha silahları hakkında tamamen zıt tahminler sundular. Ama daha çok, Mitch Snyder’ın evsizlerle ilgili “istatistikleri” gibi, genel kanı savaşını bir taraf kazanır. Kadın hakları avukatları, cinsel taciz olaylarının oranını yükselterek her üç Amerikalı kadından birinin ya tecavüz kurbanı olduğunu ya da bir tecavüz girişimine maruz kaldığını iddia ettiler. (Gerçek rakam yaklaşık sekizde bir civarındaydı, ama avukatlar iddialarını kamusal olarak tartışmak için duyarsız biri olmak gerektiğini biliyorlardı.) Çeşitli trajik hastalıkların tedavisi için uğraşan avukatlar sık sık bunun benzerini yaparlar. Neden olmasın ki? Azıcık yaratıcı yalan dikkat ve haksızlığa karşı öfke çekebilir ve belki de en önemli si para ve siyasi sermayenin o fiili soruna yönelmesini sağlayabilir.

Elbette bir uzman, ister bir kadın sağlığı savunucusu olsun, is-

ter bir siyasi danışman veya reklam yöneticisi, bizlerden farklı motivasyonlara sahip olma eğilimindedir. Ve bir uzmanın motivasyonları duruma bağlı olarak 180 derece değişebilir.

Polisleri düşünün. Bir süre önce yapılan bir denetleme Atlanta polisinin 1990'ların başlarından beri suçları ciddi oranlarda daha az rapor ettiklerini ortaya koydu. Bu işleyiş açıkça Atlanta 1996 Olimpiyatları'na evsahipliği yapmaya hazırlanırken başladı. Şehrin bir an evvel şiddet dolu imajından kurtulması gerekiyordu. Dolayısıyla her yıl binlerce suç raporu ya şiddetli suçtan şiddetsiz suç kategorisine düşürüldü ya da basitçe bir kenara atıldı. Bu süregelen çabalara karşın (sadece 2002'de 22.000 kayıp polis raporu vardı) Atlanta düzenli olarak şiddetin en fazla görüldüğü Amerikan şehirleri sıralamasına giriyor.

Bu arada, başka şehirlerdeki polisler, 1990'lar boyunca başka bir hikaye uyduruyorlardı. Crack kokainin ani ve hızla ortaya çıkışı tüm ülkedeki polis departmanlarını kaynak arayışına soktu. Bunun adil bir savaş olmadığını bilinmesini sağladılar: uyuşturucu satıcıları en yeni silahlarla donanmışlardı ve sınırsız nakit para destekleri vardı. Yasadışı nakit paraya yapılan bu vurgu, bunun başarılı bir çaba olduğunu kanıtladı, çünkü hiçbir şey “milyoner crack satıcısı” imgesi kadar yasalara saygılı nüfusu çileden çıkarılamazdı. Medya hevesle bu konuya atladı, crack satıcılığını Amerika'daki en kârlı mesleklerden biri olarak resmetti.

Ama crack'in yoğun olarak satıldığı banliyö bölgesindeki toplu konutlardan birinin çevresinde biraz vakit geçirecek olsaydınız, crack satıcılarının çoğunun bu konutlarda yaşamakla kalmayıp çoğunun hâlâ anneleriyle beraber yaşadıklarını farkederdiniz. O zaman başınızı kaşıyıp “bu neden böyle?” diye sorabilirsiniz.

Cevabı, doğru verileri bulmaktan geçer ve doğru verileri bulmak da genelde doğru kişiyi bulmak demektir. Söylemesi yapmasından kolaydır elbet. Çünkü, uyuşturucu satıcılarının ekonomi eğitimi alması çok enderdir ve ekonomistler de ender olarak crack satıcılarıyla takılırlar. Dolayısıyla bu sorunun cevabı, uyuşturucu satıcıları arasında yaşamış ve onların ticaretinin gizleriyle beraber uzun süre onlarla birlikte olmayı başaramış birini bulmakla başlar.

Sudhir Venkatesh –çocukluk arkadaşları ona Si diyorlarmış, ama o günlerden beri Sudhir ismini kullanıyor- Hindistan doğumlu. New York varoşlarında ve Güney Kaliforniya’da büyüdü ve San Diego’daki Kaliforniya Üniversitesi’nin matematik bölümünden mezun oldu. 1989’da, Chicago Üniversitesi’nde sosyoloji bölümünde doktora yapmaya başladı. Genç insanların kimliklerini nasıl oluşturduklarıyla ilgileniyordu; bu amaçla, Grateful Dead grubunu üç ay boyunca bütün ülkede izlemişti. Sudhir Venkatesh’in ilgilenmediğı şey ise sosyolojinin tipik örneğı olan zorlu saha çalışmalarıydı.

Ama mezuniyet tezi danışmanı, tanınmış yoksulluk uzmanı William Julius Wilson, gecikmeden Venkatesh’e bir saha görevi verdi. Görevi: Chicago’nun en yoksul siyah mahallelerini elinde bir anket defteri ve yetmiş soru içeren çoktan seçmeli bir anketle ziyaret etmektir. Anketteki ilk soru şuydu:

Siyah ve yoksul olmak size ne hissettiriyor?

- a. çok kötü
- b. kötü
- c. ne iyi, ne kötü
- d. oldukça iyi
- e. çok iyi

Venkatesh bir gün anketini yapmak için Michigan Gölü kıyısındaki bir toplu konut bölgesine doğru üniversitenin yirmi blok ötesine yürüdü. Konutlar sarı-gri tuğlalardan yapılmış onaltı katlı üç binadan oluşuyordu. Venkatesh kısa zamanda kendisine verilen isimlerin ve adreslerin epey eski tarihli olduğunu anladı. Bu binalar kamulaştırılmış, pratikte de terkedilmişti. Bazı aileler alt katlarda yaşıyorlardı, kaçak elektrik ve su kullanıyorlardı, asansörleri de merdivenlerdeki elektrikler de çalışmıyordu. Kışın başlarıydı, akşamüstü olmuştu, dışarıya neredeyse tamamen karanlık çökmüştü.

Düşünceli, yakışıklı, yapılı biri olan, ama çok cesur da olmayan Venkatesh, anketini yapabileceğı birini bulmak ümidiyle altıncı kata kadar çıkmış ve aniden, merdiven aralığında, zar atan bir

grup delikanlıyı irkiltmişti. Delikanlıların crack satıcılığı yapan ve binanın dışında çalışan genç bir çete oldukları ortaya çıktı. Venkatesh'i görmekten pek de hoşlanmamışlardı.

“Ben Chicago Üniversitesi'nde öğrenciyim,” diye heyecanla konuştu Venkatesh, anket kağıtlarına yapışarak, “ve araştırmam---”
 “Hastir, zenci, merdivenlerimizde ne arıyorsun?”

Chicago'da süregiden çete savaşları vardı. Son zamanlarda işler iyice şiddete bürünmüştü, hemen her gün birileri vuruluyordu. Bu çete, Siyah Gangster Havarileri'nin bir koluydu ve açık bir şekilde şiddete yakındılar. Venkatesh'e ne yapacaklarını bilmiyorlardı. Düşman, çetenin bir üyesi gibi görünmüyordu. Ama belki de bir tür casustu? Kesinlikle polis değildi. Ne siyahtı ne de beyaz. Tam olarak tehditkâr da değildi, elinde sadece anket defteri vardı silah olarak, ama tümüyle zararsız da görünmüyordu. Grateful Dead ile çıktığı üç aylık tur sayesinde, hâlâ, daha sonra ifade edeceği gibi, “kıçına kadar gelen saçlarıyla, hakiki bir ucube gibi” görünüyordu.

Çete üyeleri Venkatesh'e ne yapacakları konusunda tartışmaya başladılar. Gitmesine izin mi vermelidiler? Ama eğer düşman çeteye bu merdiven mekânını anlatırsa sürpriz bir saldırıya karşı açık hale geleceklerdi. Çok sinirli bir çocuk elinde birşeyi ileri geri oynatıyordu –loş ışıktaki Venkatesh sonunda bunun bir silah olduğunu anladı- ve mırıldanıyordu, “onu bana bırakın, onu bana bırakın.” Venkatesh, çok, hem de çok korkmuştu.

Kalabalık büyüdü, daha da büyük ve daha da gürültücü oldu. Sonra yaşlı bir çete üyesi belirdi. Anket defterini Venkatesh'in elinden aldı ve yazılı bir test olduğunu görünce kafası karıştı.
 “Bu boku okuyamıyorum,” dedi.

“Çünkü okuma yazma bilmiyorsun,” dedi delikanlılardan biri ve herkes yaşlı gangstere güldü.

Venkatesh'e devam etmesini anketteki sorulardan birini sormasını söyledi. Venkatesh de siyah-ve-yoksul-olmak-nasıl-bir-duygu sorusunu sordu. Kimi öfkeli de olan nahoş kakhahalarla karşılandı sorusu. Venkatesh'in daha sonra üniversitedeki meslektaşlarına anlatacağı gibi, A'dan E'ye giden çoktan seçmeli sorulardaki cevap şıklarının yeterli olmadığını anlamıştı. Aslında, şimdi biliyordu ki, seçenekler şöyle olmalıydı:

- a. Çok kötü
- b. Kötü
- c. Ne iyi, ne kötü
- d. Oldukça iyi
- e. Çok iyi
- f. Defol git

İşler Venkatesh için en kasvetli halini almışken bir başka adam geldi. Bu J.T. idi, çetenin lideri. J.T. ne olup bittiğini bilmek istedi. Sonra Venkatesh'ten anket sorularını okumasını istedi. Dinledi, ama siyah olmadığı için soruyu cevaplayamayacağını söyledi.

"Öyleyse," dedi Venkatesh, "Afrikalı-Amerikalı ve yoksul olmak nasıl bir duygu?"

"Ben Afrikalı Amerikalı da değilim, seni budala. Ben bir zenciyim." Bunun üzerine J. T., "zenciler", "Afrikalı Amerikalılar" ve "siyahlar" konusunda canlı ama pek de dostane olmayan bir sınıflandırma dersi verdi. O dersini bitirdikten sonra tuhaf bir sessizlik oldu. Hâla Venkatesh'e ne yapabileceklerini kimse bilmiyordu. Yirmilerinin sonlarında olan J. T., adamlarını sakinleştirdi, ama onların avıyla aralarına doğrudan girmek de istemiyor gibiydi. Karanlık bastı ve J. T. gitti. "İnsanlar buradan canlı çıkamaz," dedi Venkatesh'e eli silahlı sinirli delikanlı. "Bunu biliyorsun, değil mi?"

Gece ilerledikçe, onu yakalayanlar yumuşadılar. Venkatesh'e biralarından ikram ettiler, sonra bir bira daha sonra bir bira daha verdiler. İşemesi gerektiğinde, onların gittiği yere, bir kat aşağıdaki merdiven sahanlığına gitti. Gece boyunca J.T. birkaç kez uğradı, ama söyleyeceği pek birşey olmadı. Tan vakti geldi, sonra da öğle oldu. Venkatesh ara ara anketini tartışmaya çalıştı, ama genç uyuşturucu satıcıları sadece güldüler. Ona sorularının ne kadar aptalca olduğunu söylediler. Sonunda, yirmi dört saat sonra Venkatesh onlara ayak bağı olmaya başlamıştı, Venkatesh'i serbest bıraktılar.

Eve gitti ve bir duş aldı. Rahatlamıştı, ama aynı zamanda da merak içindeydi. Kendisi de dahil pek çok insanın getto suçlularının gündelik hayatları üzerine pek düşünmemiş olduklarını fark etmek Venkatesh'i etkilemişti. şimdi Siyah Havariler'in nasıl çalıştıklarını, tepeden tırnağı öğrenme hevesiyle doluydu.

Birkaç saat sonra, toplu konutlara geri dönmeye karar verdi. Şimdiden soracak daha iyi sorular bulmuştu.

Geleneksel veri toplama yönteminin bu vakada absürd kaçtığını ilk elden görmüş olan Venkatesh, anketini parçalayıp attı ve kendisini çetenin bir parçası kıldı. J.T.'yi takip etti ve önerisini kabaca anlattı. J.T., Venkatesh'in deli olduğunu düşündü. Gerçekten bir üniversite öğrencisi bir uyuşturucu çetesiyle içiçe olmak mı istiyor? Ama Venkatesh'in ulaşmak istediği şeye hayranlık da duydu. Ortaya çıktı ki, J.T.'nin kendisi de üniversite mezunuydu, işletme bitirmişti. Üniversiteden sonra Loop'ta bir işe girmiş, ofis malzemeleri satan bir şirketin pazarlama departmanında çalışmaya başlamıştı. Ama orada kendini siyahlar arasında çalışan beyaz bir adamın hissedeceği gibi çok yabancı hissetmişti ve işten ayrılmıştı. Yine de, öğrendiklerini hiçbir zaman unutmadı. Veri toplamanın ve yeni pazarlar bulmanın önemini biliyordu; sürekli daha iyi pazarlama stratejileri arayışındaydı. Başka türlü söylersek, J.T.'nin bu uyuşturucu çetesinin lideri olması rastlantı değildi. Patron olmak için yetiştirilmişti.

Biraz ağız dalaşı yaptıktan sonra, J.T., Venkatesh'e çetenin operasyonlarına sınırsız erişim hakkı vermeye söz verdi. Ancak yayınlanırsa zararlı olabileceğini kanıtlamış herhangi bir bilgi üzerinde J.T.'nin veto hakkı olacaktı.

Venkatesh'in ilk ziyaretinden kısa bir süre sonra, göl kıyısındaki sarılı grili binalar yıkılınca, çete Chicago'nun güney tarafının daha da ücra bölgelerinde yeralan başka bir toplu konuta yerleşti. Sonraki altı yıl boyunca, Venkatesh fiilen orada yaşadı. J.T.'nin koruması altındaki çete üyelerini evde ve işte yakından inceledi. Sayısız soru sordu. Bazen çete üyeleri onun merakına sinirlendiler; ama daha çok dinlemek için duyduğu isteklilikten yararlandılar. "Orada bir savaş sürüyor, adamım," dedi satıcılardan biri ona. "Yani, her gün insanlar hayatta kalmak için mücadele ediyor, o zaman biliyorsun ki biz sadece yapabileceğimizi yapıyoruz. Başka şansımız yok ve bu öldürülmek anlamına da gelse, burada zencilerin ailelerine bakmak için yaptıkları iş bu."

Venkatesh bir aileden diğerine geçiyordu, akşam yemeği buluşıklarını yıkıyor ve yerde uyuyordu. Çocuklarına oyuncaklar alı-

yordu; bir keresinde bir annenin, bebeğinin mama önlüğünü, Venkatesh'in önünde vurulup öldürölen genç bir uyuşturucu satıcısının kanını durdurmaya çalışmak için kullandığına tanık oldu. Chicago Üniversitesi'nde ise, William Julius Wilson, Venkatesh adına her gece kabuslar görüyordu.

Çete yıllar boyunca kanlı mahalle savaşlarına katlandı ve sonunda, federal bir dava açıldı. J.T.'den bir seviye altta olan Booty adlı bir çete üyesi, Venkatesh'e bir hikaye anlattı. Hikayeye göre, Booty çetenin geri kalanı tarafından davaya neden olmakla suçlanıyordu ve bu nedenle yakında öldüröleceğinden kuşkulanıyordu. (Bunda haklıydı.) Ama Booty önce biraz kefarette bulunmak istiyordu. Çete sohbetleri sürekli olarak uyuşturucu satmanın bir zararı olmadığını söylese, hatta siyahların parasını gene siyah cemaatinde tuttukları için övünseler bile, Booty kendini suçlu hissediyordu. Bir şekilde daha sonraki kuşaklar için faydalı olabilecek birşeyler bırakmak istiyordu geriye. Venkatesh'e çetenin renklerinde (siyah ve mavi) bir tomar epey aşınmış spiral defterler verdi. Çetenin finansal gelirlerinin dört yıllık tam dökümünü içeriyordu bu defterler. J.T.'nin direktifiyle, hesap defterleri titiz bir biçimde doldurulmuştu: satışlar, ücretler, aidatlar, hatta öldürölen üyelerin ailelerine verilen ölüm yardımları.

İlk başta Venkatesh defterleri istemedi . Federal yetkililer defterleri onda bulurlarsa ne olacaktı. Belki o da suçlu bulunurdu? Dahası, bu verilerle ne yapacaktı ki? Matematik eğitimine rağmen, rakamlarla düşünmeyi uzun süredir bırakmıştı.

Chicago Üniversitesi'nde mezuniyet çalışmasını tamamladıktan sonra Venkatesh, Harvard Society of Fellows'dan üç yıllık bir burs kazandı. Oranın keskin düşünceye yönelik güler yüzlü atmosferi Venkatesh'i mutlu etti. Cemaatin şarap garsonu olacak kadar ileri gitti. Ama yine de düzenli olarak Cambridge'den ayrılıyor, tekrar ve tekrar Chicago'daki crack çetesine dönüyordu. Bu sokak seviyesindeki araştırma Venkatesh'i bir tür anomali durumuna sokmuştu. Society of Fellows'daki gençlerin çoğu kelime oyunları yapmaktan hoşlanan tüvitler giyinmiş entelektüellerdi.

Cemaatin amaçlarından biri, başka türlü karşılaşma olanağı bulamayacak farklı alanlardan öğretim görevlilerini biraraya getirmektir. Venkatesh kısa zamanda alışılmışın dışında genç bir üyeye tanıştı, o da cemaatin geneline uymuyordu. Bir ekonomistti, ama büyük makro düşüncelere kafa yormak yerine, kendi orijinal mikro meraklarının listesini tutuyordu. Listesinin en tepesinde de suç yeralıyordu. Böylece, tanışmalarından on dakika sonra, Sudhir Venkatesh Steven Levitt'e Chicago'dan temin ettiği spiral defterlerden bahsetti ve bir makale yazmak üzere beraber çalışmaya karar verdiler. İlk kez böylesine paha biçilmez bir veri, bugüne dek meçhul kalmış bir girişimin analizini yapmaya imkan verecek biçimde bir ekonomistin ellerine düşüyordu.

Peki çete nasıl çalışıyordu? İnanılmaz şekilde çoğunun çalışma şekli, Amerikan iş dünyasına benziyordu, hatta, aynen bir McDonald's gibiydi. Doğrusu, eğer bir McDonald's organizasyon şemasını ve bir Siyah Havariler organizasyon şemasını yan yana koyarsanız, aradaki farkı zorlukla ayırdedebilirdiniz.

Venkatesh'in içine düştüğü çete geniş Siyah Havariler örgütünün yaklaşık yüz kolundan biriydi. Gerçekten, franchise'ları vardı. Kendi franchise'ının üniversite eğitilmiş lideri J.T., gerçekten de 'genel kurul' olarak adlandırılan, yaklaşık yirmi adamdan oluşan merkezi bir liderliğe rapor veriyordu. (Beyaz varoş çocukları, siyah rapçilerin getto kültürünü özenle taklit ederken, siyah getto suçluları da varoş çocuklarının 'babalarının' şirket-düşüncesini özenle taklit ediyorlardı.) Belirlenmiş yirmi-blokluk bir bölgede crack satma hakkı karşılığı J.T. gelirin yaklaşık yüzde 20'sini genel kurula veriyordu. Geri kalan para, uygun gördüğü gibi dağıtması için ona kalıyordu.

Üç memur doğrudan J.T.'ye rapor veriyordu: bir icracı (çete üyelerinin güvenliğini sağlayan kişi), bir veznedar (çetenin likit varlıklarını gözetken biri) ve bir ayakçı (büyük miktarlarda uyuşturucunun nakliyesini üstlenen ve paranın tedarikçiye gidip gelmesini sağlayan kişi). Memurların altında piyadeler diye bilinen sokak satıcıları vardı. Bir piyadenin amacı, bir gün memur olmaktır. Yılın hangi

mevsimi olduğuna bağlı olarak (sonbahar en iyi crack satma mevsimiydi; yaz ve yılbaşı dönemleri satışlar yavaşlıyordu) ve çetenin bölgesinin büyüklüğüne (Siyah Havariler bir düşman çetenin mahallesini ele geçirince büyüklüğü iki katına çıkmıştı) bağlı olarak J.T. maaş bordrosunda yirmibeşle yetmişbeş arasında değişen piyadeye sahipti. J.T.'nin örgütsel piramidinin en dibinde yaklaşık ikiyüz kişilik sıradan adamlar olarak bilinenler vardı. Bunlar hiçbir şekilde çalışan değildiler. Kimi düşman çetelerden korunmak, diğerleri de ileride bir piyade işi kapabilmek için çeteye aidat ödüyordu.

Çetenin defterlerindeki dört yıl, crack patlamasının zirve yıllarıyla da çakışıyordu ve işler mükemmeldi. J.T.'nin franchise'ı gelirlerini dört katına çıkarmıştı bu dönemde. İlk sene, her ay ortalama 18.500 dolar kazanıyorlardı; son sene ise, ayda 68.400 dolar topluyordu. Üçüncü senedeki aylık gelirlere bakacak olursak:

Uyuşturucu satışları	24.800
Aidatlar	5.100
Haraç vergileri	<u>2.100</u>
Toplam aylık gelirleri	32.000 dolar

"Uyuşturucu satışları" sadece crack kokain satışından gelen parayı temsil ediyordu. Çete kendi mahallesinde bazı sıradan adamlarının eroin satmasına izin veriyordu, ama kârların paylaşımı yerine sabit bir lisans ücreti kabul ediyordu. (Bu kayıt dışı bir paraydı ve doğrudan J.T'nin cebine gidiyordu; muhtemelen başka kaynaklardan da kaymağını alıyordu.) 5.100 dolar tutarında aidatlar sadece sıradan adamlardan geliyordu. Çünkü asıl çete üyeleri aidat ödemiyorlardı. Haraç vergileri, manavlar, çingene taksiler, pezevenkler ve çalıntı mal satan insanlar veya sokakta araba tamir edenler gibi çetenin bölgesinde ticari faaliyet gösterenler tarafından ödeniyordu.

Şimdi, bu aylık 32.000 doları kazanmanın, maaşlar hariç, J.T'ye maliyetine gelem:

Toptan uyuşturucu satışı maliyeti	5.000
Genel kurul ödentisi	5.000

Paralı savaşçılar	1.300
Silahlar	300
Diğer masraflar	2.400
Aylık maaşlar dışındaki toplam masraflar	14.000 dolar

Paralı savaşçılar, çeteye mahalle savaşlarında yardım etmeleri için kısa dönemli kontratlarla tutulan çete üyesi olmayan savaşçılardı. Buradaki silah maliyeti düşük, çünkü Siyah Havarilerin yerel silah satıcılarıyla bedava veya aşırı ucuz silahlar karşılığı mahallede dolaşmalarını sağlayan yan anlaşmaları vardı. Diğer masraflar yasal ödemeleri, partileri, rüşvetleri ve çetenin finanse ettiği “cemaat etkinlikleri”ni içeriyordu. (Siyah Havariler toplu konutlardaki cemaatin kırbacından çok temel direği gibi gözükmek için yoğun olarak çalışıyordu.) Diğer masraflar ayrıca bir çete üyesinin öldürülmesiyle ilgili masrafları da kapsıyordu. Çete sadece cenaze masraflarını yüklenmekle kalmıyor, ayrıca genelde kurbanın ailesine yaklaşık üç yıllık maaşının toplamı gibi bir miktarı da veriyordu. Venkatesh bir keresinde çetenin bu konuda neden bu denli cömert olduğunu sormuştu. “Bu aptalca bir soru,” demişlerdi, “çünkü bunca zamandır bizimle birlikte olmana rağmen, onların ailelerinin bizim ailemiz olduğunu anlamamışsın. Onları öyle bırakamayız. Bu insanları hayatımız boyunca tanıdık ahbap, dolayısıyla onlar acı çekiyorsa biz de acı çekiyoruz.” Ölüm yardımlarının arkasında bir neden daha vardı: çete, cemaatin tepkisinden çekiniyordu. Girişimleri açıkça yıkıcı bir girişimdi ve orada burada birkaç yüz dolar harcayarak iyi niyet satın alabileceklerine karar vermişlerdi.

Çetenin kazandığı paranın geri kalanı J.T.’den başlayarak üyelerine dağılıyordu. İşte J.T.’yi mutlu kılan çete bütçesinin en önemli kalemi:

Lidere Ayrılan Aylık Net Kâr 8,500 dolar

Aylık 8.500 dolardan J.T.’nin yıllık maaşı yaklaşık 100.000 dolardı. Bu, elbette vergiden muaftı ve cebine attığı kayıt dışı para-

lar da buna dahil değildi. Bu Loop'daki kısa dönemli ofis işinde kazandığından çok daha fazlaydı. Ve J.T. Siyah Havariler ağında yer alan bu seviyedeki kabaca 100 liderden biriydi. Demek ki gerçekten de bol keseden veya çetenin genel kurulunda olduğu gibi aşırı bol keseden yaşamayı finanse edebilecek bazı uyuşturucu satıcıları vardı. Bu en tepedeki 20 patrondan her biri yılda 500.000 dolar kazanıyordu. Bununla beraber, genelde aralarından üçte biri cezaevinde oluyordu. Bu da yasadışı bir endüstride üst düzey bir pozisyonun önemli bir negatif yönüydü.

Yani Siyah Havariler piramidinin tepesindeki 120 adamın ücretleri çok çok iyiydi. Ama üzerinde durdukları piramid de devasaydı. J.T.'nin franchise'ını ölçek alırsak -3 memur ve kabaca 50 piyade- bu 120 patron için çalışan 5.300 başka adam vardı. Ve sonra da çoğu bir piyade olmaktan başka birşey istemeyen ve ödeme yapılmayan 20.000 sıradan adam vardı. Hatta bunlar şanslarını kaybetmemek için çeteye aidat ödemeye bile istekliydiler.

Peki bu rüya işte ne kadar para kazanılıyordu? İşte J.T.'nin çete üyelerine ödediğı maaşların aylık toplamı:

Üç memura ödenen toplam maaş tutarı	2,100
Tüm piyadelere ödenen toplam maaş tutarı	<u>7,400</u>
Çetenin toplam aylık maaş tutarı (lider hariç)	9,500 dolar

Demek ki J. T. çalışanlarına ayda toplam 9.500 dolar ödüyordu, kendi resmi maaşından sadece 1.000 dolar fazla tutan bir toplam. J.T.'nin saat ücreti 66 dolardı. Bu arada, üç memurunun her biri eve ayda 700 dolar götürüyordu. Bu da saatte yaklaşık 7 dolar ediyordu. Piyadeler ise saatte 3.30 dolar kazanıyorlardı. Asgari ücretten de az bir miktar. Dolayısıyla ilk soru -eğer uyuşturucu satıcıları bu kadar çok para kazanıyorlarsa, neden hâlâ annelerinin yanında oturuyorlar?- şöyle cevaplanmış oluyordu: Eğer en tepedekilerden biri değilseler, çok para kazanmıyorlardı. Anneleriyle beraber yaşamaktan başka seçenekleri yoktu. Çok kazanan her bir kişiye kırıntıyla yetinen yüzlercesi düşüyor. Siyah Havariler çetesinin tepesindeki 120 adam tüm çete üyelerinin yüzde 2.2'sini temsil ediyor, ama eve paranın yarısından fazlasını götürüyordu.

Başka bir deyişle, bir crack çetesi standard kapitalist bir işletmeyle hemen hemen aynı şekilde faaliyet gösterir. İyi bir ücret almanız için piramidin tepesine yakın olmanız gerekir. Liderliğin yapılan işin ailevi doğasına dem vuran retorikine karşın, çetenin ücretleri Şirketler Amerikası'ndaki kadar çarpıktır. Bir piyadenin bir McDonald's burger hazırlayıcısıyla veya bir Wal-Mart raf stokçusuyla ortak pek çok yönü vardır. Aslında, J.T.'nin piyadelerinin çoğu yetersiz yasadışı gelirlerini desteklemek için yasal sektörlerde minimum maaşlı işlerde de çalışıyordu. Başka bir crack çetesinin lideri bir keresinde Venkatesh'e, piyadelerine daha fazla ödeme yapmasının finansal olarak mümkün olduğunu, ama bunun tedbirli bir davranış olmayacağını söylemişti. "Senin altında senin işini kapmak isteyen bütün o zenciler oluyor, anlıyor musun?" demişti. "Öyleyse, bilirsin ki, onları gözetmen gerekir, ama aynı zamanda, onlara kimin patron olduğunu da göstermen gerekir. Her zaman ilk önce kendi payını almalısın, aksi takdirde sen lider olamazsın. Eğer yenilgiyi kabul etmeye başlarsan, senin zayıf ve boksan olduğunu düşünürler."

Kötü ücrete ek olarak, piyadeler berbat iş koşullarıyla da yüzyüzeydiler. Yeni başlayanlar, bir sokak köşesinde bütün gün bekliyordlardı ve crackçilerle iş yapıyorlardı. (Çete üyeleri ürünü kendilerinin kullanmaması yönünde güçlü bir biçimde uyarılıyorlardı, gerektiğinde dayakla da desteklenen bir tavsiyeydi bu.) Piyadeler ayrıca tutuklanma riski de yaşıyorlardı ve daha kaygılandırıcısı, şiddete uğrama tehlikesi taşıyorlardı. Çetenin finansal belgelerini ve Venkatesh'in araştırmasının geri kalanını kullanarak, sözkonusu dört yılda J.T.'nin çetesinin başına gelen kötü olayların bir listesini çıkarmak mümkün. Sonuçlar şaşırtıcı derecede kasvetli. Eğer bu dört yıl içinde J.T.'nin çetesinin bir üyesi olsaydınız, bu dönemde karşılaşacağınız tipik kader şöyleydi:

Tutuklanma sayısı	5.9
Ölümçül olmayan vurulmalar ve yaralanmalar	2.4
(kuralların ihlali dolayısıyla çetenin kendisi tarafından uygulanan cezalandırmalar buna dahil değil)	
Öldürülme ihtimali	4'te 1

Dörtte birlik öldürölme ihtimali! Emek İstatistikleri Bürosu'nun Birleşik Devletler'deki en tehlikeli iş olarak gösterdiği kerestelik ağaç kesimi işiyle bu ihtimalleri karşılaştıırın. Dört yıllık bir dönemde, bir oduncunun öldürölme ihtimali 200'de 1'dir. Ya da crack satıcısının ihtimallerini diğer tüm eyaletlerden daha fazla infazın yaşandığı Teksas'ta idamı bekleme oranıyla karşılaştıırın. 2003'te, Teksas, ölüm cezası almış 500 kişinin sadece yüzde 5'ini, yani yirmidört kişiyi infaza göndermişti. Yani Teksas'ta ölüm sıranı beklerken Chicago'da crack satanlara göre daha fazla hayatta kalma şansın var!

Peki eğer crack satıcılığı Amerika'daki en tehlikeli mesleke ve ücretler de sadece saatte 3.30 dolar ise, neden birisi bu işi kabul etsin ki?

Tabii ki, sevimli Wisconsinli köylü kızının Hollywood'a taşınmasıyla aynı sebepten. Liseli bir Amerikan futbolu oyuncusunun sabah 5'te ağırlık kaldırmak için yataktan kalkmasıyla aynı sebepten. Hepsi son derece rekabetçi bir alanda, eğer tepeye varırlarsa bir servet kazanacakları (buna eşlik eden zafer ve gücü anmıyoruz bile) bir alanda başarılı olmak istiyor.

Chicago'nun güneyindeki bir toplu konutta yetişen çocuklar için, uyuşturucu satıcılığı çok cazip bir meslekti. Çoğu için, son derece gözönünde olan ve son derece kazançlı çete patronluğu erişebilecekleri açıkça en iyi meslekti. Başka koşullarda yetişmiş olsalardı ekonomist veya yazar olmayı düşünebilirlerdi. Ama J.T.'nin çetesi-nin çalıştığı mahallede, saygın yasal bir işe giden yol pratikte yoktu. Mahalledeki çocukların yüzde elli sekizi yoksulluk çizgisinin altında (yüzde 18 olan ulusal ortalamayla karşılaştıırınız), yüzde yetmişsekizi tek ebeveynli evlerde yaşıyordu. Mahalle sakinlerinin yüzde 5'inden azının üniversite eğitimi vardır; yetişkin erkeklerden sadece üçte birinin hayatında bir iş olmuştu. Mahallenin ortalama geliri yılda yaklaşık 15.000 dolar, ABD ortalamasının yarısından da azdı. Venkatesh'in J.T.'nin çetesiyle birlikte yaşadığı yıllar boyunca, ayaklı savaşçılar defalarca ondan "iyi bir iş" dedikleri Chicago Üniversitesi'nde hademelik işi bulmalarına yardımcı olmasını rica etmişlerdi.

Uyuşturucu satıcılığındaki sorun diğer tüm parlak mesleklerde-

ki sorunla aynı: çok fazla insan çok az ödül için yarışıyor. Uyuşturucu çetesinde büyük para kazanmak, Wisconsinli köylü kızının bir sinema yıldızı olmasından veya Amerikan futbolu oynayan liseli gencin birinci ligde forma giymesinden pek de farklı değil. Fakat yasa dışı işler yapanlar da, diğer herkes gibi, motivasyonlara ve teşviklere cevap veriyorlar. Dolayısıyla eğer ödül yeterince büyükse, sadece bir şans için bütün blok boyunca uzayan bir kuyruk oluşturabiliyorlar. Chicago'nun güneyinde, uyuşturucu satmak isteyenlerin sayısı müsait sokak köşelerinin sayısını epey geçmiş durumda.

Bu yetişmekte olan uyuşturucu lordları, klasik bir emek yasasına tosladılar: eğer bir işi yapmak isteyen ve yapabilecek çok sayıda insan varsa o işin ücreti genelde iyi olmaz. Bu bir maaşı belirleyen dört anlamlı etkenden biridir. Diğer etkenler, işin gerektirdiği özelleşmiş beceriler, işin ne derece tatsız, istenmeyen bir iş olduğu ve işin karşıladığı hizmetlere yönelik taleptir.

Bu etkenler arasındaki hassas denge, örneğin, tipik bir fahişenin tipik bir mimardan neden daha fazla kazandığını açıklar. İlk başta bir fahişenin daha fazla kazanması gerekiyormuş gibi gözükmebilir. Mimar daha fazla (sözcüğün genelde kullanılan anlamıyla) vafsa sahipmiş gibi görünür, çünkü daha iyi (gene, ifadenin genelde kullanıldığı haliyle) eğitim görmüştür. Ama küçük kızlar fahişe olma hayali kurarak büyümezler, o yüzden de potansiyel fahişe kaynağı göreceli olarak kısıtlıdır. İlla ki “özel” olması gerekemeyen yeteneklerini, son derece özel bir bağlamda kullanırlar. İş tatsızdır ve en azından iki önemli açıdan ürkütücüdür: şiddet görme ihtimalinin yüksekliği ve istikrarlı bir aile yaşantısına sahip olma şansının yitimi. Talep mi? Sadece bir mimarın bir fahişe tutma ihtimalinin bir fahişenin bir mimar tutma ihtimalinden daha fazla olduğunu söylemekle yetinelim.

Parlak mesleklerde –sinemada, sporda, müzikte, modada- işleyen farklı bir dinamik vardır. Yayıncılık, reklamcılık ve medya gibi ikincil parlak endüstrilerde dahi, bir dolu parlak genç insan az ücretli ve cömert bir sadakat gerektiren pis işlere kendilerini adar. Bir Manhattan yaynevinde 22.000 dolar kazanan bir editör yardımcısı, para almayan liseli bir Amerikan futbolu oyuncusu ve saatte 3.30 dolar kazanan bir uyuşturucu satıcısı delikanlı, hepsi aynı oyunu

oyunlar: en iyi bir turnuvada gözlenebilecek olan bir oyun.

Bir turnuvanın kuralları açıktır. Tepede bitirebilmek için en alttan başlamanız gerekir. Aynı en üst düzeydeki bir beyzbol oyuncusunun en alt düzeyden başlamış olması ve Ku Klux Klan Grand Dragon'unun muhtemelen altlarda bir mızrak taşıyıcı olarak başlamış olması gibi, bir uyuşturucu lordu da genelde bir sokak köşesinde uyuşturucu satarak işe başlar.) Standardın altındaki maaşlarla uzun süre ve yoğun biçimde çalışmaya istekli olmanız gerekir.

Turnuvada ilerleyebilmek için, sadece ortalamadan iyi olduğunuz ispatlamanız yetmez, harikulade olduğunuzu da göstermeniz gerekir. (Kendinizi ayırıştırma biçiminiz elbette meslekten mesleğe değişir; J.T. piyadelerinin satış performansları gözlenirse, diyelim beyzboldakinden farklı biçimde, kesinlikle farkedenin kişiliklerinin gücü olduğu görülür.) Ve son olarak, asla en tepeye çıkmaya çağınızı üzgün bir biçimde farkettiğinizde, turnuvayı terk edersiniz. (Bazı insanlar diğerlerinden daha uzun süre beklerler. New York'ta masalarda bekleyen saçları grileşmiş "aktör"leri hatırlayın, ama insanlar genelde mesajı daha erken alırlar.)

J.T.'nin piyadelerinden çoğu yükselemediklerini anlayınca piyadeliğe devam etme konusunda isteksizleşmişlerdi. Özellikle silahlar konuşmaya başladıktan sonra. Görece barışçıl yıllardan sonra, J.T.'nin çetesi komşu bir çeteyle mahalle savaşına karıştı. Arabayla geçerken ateş etmeler günlük olaylardan biri haline geldi. Bir piyade için –çetenin sokaktaki adamı– bu gelişme özellikle tehlikeliydi. İşin doğası müşterilerin onu kolayca ve çabucak bulabilmelerini gerektiriyordu; eğer diğer çeteden saklanırsa crack de satamazdı.

Çete savaşı başlayana dek, J.T.'nin piyadeleri riskli, düşük ücretli işi yükselme ödülü beklentisiyle dengelemekte istekliydiler. Ama bir piyadenin Venkatesh'e dediği gibi, o şimdi fazladan risk için tazmin edilmek istiyordu: "bütün bu boklar olup biterken sen orada takılır mıydın? Hayır, değil mi? Peki benim hayatımı öne sürmem isteniyorsa, o zaman bana nakit para sürün derim, adamım. Bana daha çok ödeyin, çünkü savaş sürerken benim orada geçireceğim zamana değmiyor."

J.T., bu savaşı istememişti. Çünkü piyadelerine ilave risk dolaısıyla daha yüksek ücret ödemek zorunda kalıyordu. Daha da kö-

tüsü, çete muharebeleri işleri açısından kötüydü. Eğer Burger King ve McDonald's pazar paylarını arttırmak için bir fiyat savaşı başlatırlarsa, fiyatta kaybettiklerini kısmen miktarda kazanırlar. (Kimse de vurulmaz.) Ama bir çete savaşında, müşteriler şiddetten korkunca satışlar düşer ve müşteriler uyuşturucu almak için ortaya çıkmaya çekinirler. Her açıdan, savaş J.T. için masraflıydı.

Peki savaş neden başlatmıştı? Aslında, o başlatmamıştı. Başlatanlar piyadelerdi. Bir uyuşturucu patronunun altında çalışanlar üzerinde dilediği kadar kontrole sahip olamadığı anlaşıyordu. Çünkü onların farklı motivasyonları vardı.

J.T. için şiddet, işini kaybetmek demekti; üyelerinin tek bir el bile ateş etmemelerini tercih ederdi. Bir piyade içinse, şiddet bir amaca hizmet ediyordu. Şiddete gözüpekçe atıldığını kanıtlamak bir piyadenin kendisini ayırttırılabileceği ve turnuvada ilerleyebileceği az sayıda yoldan biriydi. Bir katile saygı duyulurdu, ondan korkulur, onun hakkında konuşulurdu. Bir piyadenin motivasyonu kendisini bir isme dönüştürmekti; J.T.'nin motivasyonu ise, piyadelerinin bunu yapmasını engellemekti. Bir keresinde Venkatesh'e "bu ufaklıklara ciddi bir örgüte ait olduklarını anlatmaya çalışıyorduz," demişti. "Mesele adam öldürmek değil. Şu filmleri ve diğer bokları seyrediyorlar ve oturup ortalığa sıçmanın marifet olduğunu zannediyorlar. Ama değil. Örgütün bir parçası olmayı öğrenmen gerekir; sürekli savaşamazsın. Bu, iş açısından kötüdür."

Sonunda, J.T. galip geldi. Çetenin büyümesine yukarıdan baktı ve refah ve görece barışın sağlandığı yeni bir dönemi başlattı. J.T. kaybeden olmamıştı. İyi ücret alıyordu, çünkü çok az insan onun yapabildiklerini yapabiliyordu. İnsanları motive etmesini bilen uzun boylu, yakışıklı, zeki ve sıkı bir adamdı. Hinoğlu hindi ayrıca, silah veya nakit para taşıyor, ama tutuklanmaya mahal vermiyordu. Çetesinin geri kalanı anneleriyle beraber yoksulluk içinde yaşarken, J.T.'nin çok sayıda evi, çok sayıda kadını ve çok sayıda arabası vardı. Ayrıca, iş idaresi eğitimi almıştı. Bu avantajını arttırmak için sürekli çalışıyordu. O yüzden sonunda Venkatesh'in ellerine ulaşan şirket usulü muhasebenin tutulmasını emretmişti. Başka hiçbir franchise lideri böyle birşey yapmamıştı. J.T. bir keresinde, iş zekasını kanıtlamak için, sanki böyle bir kanıt gereki-

yormuş gibi, genel kurula muhasebe defterlerini göstermişti.

Ve bu işe yaramıştı. Yerel çetesini altı yıl idare ettikten sonra, J.T. genel kurula yükseltilmişti. şu anda otuzdört yaşındaydı. Turnuvayı kazanmıştı. Ama bu turnuvanın yayıncılığın veya profesyonel sporların hatta Hollywood'un sahip olmadığı bir tıkanıklığı vardı. Uyuşturucu satmak, sonuçta, yasadışıydı. Genel kurula seçilmesinden kısa bir süre sonra, Siyah Havariler federal bir davayla esastan kapatılmıştı. Aynı dava Booty adlı gangsterin defterlerini Venkatesh'e vermesine yol açmıştı ve J.T. de cezaevine gönderilmişti.

şimdi, bir başka uygunsuz soru: crack kokainin naylon orapla ortak yönü nedir?

1939'da, DuPont naylonu tanıttığında, sayısız Amerikalı kadın kendi şereflerine bir mucize gerçekleştirilmiş gibi hissettiler. O zamana dek, çoraplar ipekten yapılıyordu ve ipek nazıktı, pahalıydı ayrıca çok daha az tedarik edilebiliyordu. 1941 yılı itibarıyla, altmışdrt milyon çift naylon çorap satılmıştı ve bu Amerika Birleşik Devletleri'nde varolan yetişkin kadınların sayısından daha fazla naylon çorabın satıldığı anlamına geliyordu. Naylon orap, kolayca satın alınabiliyordu, cazipti ve pratikliği açısından bağımlılık yapıyordu.

DuPont her pazarlamacının hayalini süsleyen başarıyı yakalamıştı: klas olan şeyi kitlelere taşı mıştı. Bu anlamda naylon çorabın bulunması, önemli ölçüde crack kokainin bulunmasına benziyordu.

1970'lerde, eğer uyuşturucu kullanan insanlardan biri ydiyseniz, kokainden daha klas bir uyuşturucu yoktu. Rock yıldıızları, sinema yıldıızları, futbolcular ve hatta kimi politikacılar tarafından kokain bir g ve her derde deva uyuşturucu olarak kullanılıyordu. Temizdi, beyazdı, hoştu. Eroin akşamdan kalmalığa yol açıyordu, esrar dumanlıydı, ama kokain güzel bir uçuş sağlıyordu.

Ama, aynı zamanda pahalıydı ve uçuş uzun sürmüyordu. Bu, kokain kullanıcılarının uyuşturucunun etkisini arttırmaya çalışmalarıyla sonuçlandı. Bunu öncelikle arıtarak yaptılar. Kokain hid-

rokloride veya tozlaştırılmış kokaine amonyak ve etil eter eklediler, ve “baz” kokaini serbest bırakmak için onu yaktılar. Ama Richard Pryor’un meşhur biçimde ispatladığı gibi (arıtma yaparken neredeyse kendini öldürüyordu) bu tehlikeli olabilirdi. Kimya en iyisi kimyagerlere bırakılmalıydı.

Bu arada, kokain satıcıları, tüm ülkedeki, hatta Karayipler’de ki ve Güney Amerika’daki aficionados’lar, damıtılmış kokainin daha güvenli bir versiyonu üzerinde çalışıyorlardı. Bir süre sonra pudra haline getirilmiş kokainin bir tencerede kabartma tozu ve su ile karıştırıldıktan sonra ısıtılıp suyu çektiirildiğinde, küçük sigara gibi içilebilir kokain taşları ürettiğini buldular. Kabartma tozunun yanarken çıkardığı çatlama sesi (cracking) dolayısıyla, buna “crack” dediler. Bu ismi kısa zamanda daha sevecen takma adlar izledi: taş, kriptonit, demir kova ve aşk. 1980’lerin başlarında, klas uyuşturucu kitleler için hazır hale getirilmişti. Şimdi crack’i bir fenomene çevirmek için sadece iki şey gerekliydi: bereketli bir ham kokain kaynağı ve yeni ürünü geniş kitlelere ulaştırmanın yolu.

Kokaini elde etmek kolaydı, çünkü crack’in keşfi bol miktarda bulunan Kolombiya kokainiyle aynı döneme denk geldi. 1970’lerin sonlarında, ABD’de kokainin toptan satış fiyatı ciddi biçimde düştü, üstelik de saflık oranı artıyordu. Nikaragualı bir göçmen olan Oscar Danilo Blandon, diğer herkesten daha fazla Kolombiya kokaini ithal etmekle suçlandı. Blandon Los Angeles’ın güneyinde yeni ortaya çıkan crack satıcılarıyla öyle çok iş yaptı ki Crack’in Johnny Appleseed’i olarak tanınmaya başladı. Blandon daha sonra kendi ülkesi olan Nikaragua’daki CIA-destekli kontragerillalara para toplamak için kokain sattığını iddia edecekti. Bunun karşılığında da CIA’in ABD’de arkasını kolladığını, ceza görmeden kokain satmasına izin verdiğini söylemekten hoşlanıyordu. Bu iddia, özellikle şehirli siyahlar arasında bugün hâlâ kaynayan bir inancın, Amerikan crack ticaretinin baş sponsorunun CIA’in kendisi olduğu inancının kıvılcımı oldu.

Bu iddiayı çeşitlendirmek bu kitabın alanının dışında. Ama doğruluğu ispatlanmış olan şey şu ki Oscar Danilo Blandon, Kolombiyalı kokain kartelleriyle şehir içindeki crack tüccarları arasında Amerikan tarihini değiştirecek bir bağlantının kurulmasını sağla-

di. Çok miktarda kokaini sokak çetelerinin ellerine vererek, Blandon ve onun gibi diğerkleri, mahvedici bir crack patlamasına yol açtılar. Ve Siyah Gangster Havarileri gibi çetelere varolmak için yeni bir neden doğmuş oldu.

Şehirler varolduğundan beri, o ya da bu biçimde çeteler de varolmuştur. Amerika Birleşik Devletleri'nde, geleneksel olarak, çeteler yeni gelen göçmenler için bir tür yuva olmuşlardır. 1920'lerde, sadece Chicago'da, hayal edilebilen tüm etnik, siyasi ve kriminal eğitime sahip 1300'den fazla sokak çetesi vardı. Çetelerin para kazanmaktan çok karışıklık çıkarmakta başarılı olduklarını kanıtlamaları kuraldır. Bazıları kendilerini ticari girişimler olarak düşlediler ve çok azı –en belirgini olarak, en azından üst katmandakileriyle Mafya– gerçekten para kazanabiliyordu Ama gangsterlerin çoğu, klişenin de doğruladığı gibi, iki paralık gangsterlerdi.

Siyah sokak çeteleri özellikle Chicago'da ortaya çıktı, 1970'lerde onbinlerce üyeleri oldu. Ufak ya da değil, kentsel bölgelerde gündelik yaşamı sekteye uğratan tipte suçlular oluşturdular. Sorun kısmen bu suçluların asla hapse tıklılmıyormuş gibi görünmeleri idi. 1960'lı ve 1970'li yıllar, çoğu Amerikan şehrinde sokak suçlusu olmak için harika zamanlardı. Cezalandırılma ihtimali o denli düşüktü ki bir suç işlemek hiç de pahalıya gelmiyordu. Liberal adalet sisteminin ve suçlu hakları hareketlerinin en cafcaflı günleri yaşıyordu.

Ancak, 1980'lerde, mahkemeler bu eğilimi radikal bir biçimde tersine çevirmeye başladılar. Suçlu hakları azaltıldı ve mahkum etmenin ana hatları daha sıkı biçimde uygulamaya kondu. Chicago'nun siyah gangsterlerinin giderek daha fazlası federal hapishanelere gönderiliyordu. Mutlu bir rastlantıysa, bu siyah gangsterlerin hapishanedeki arkadaşlarından bir kısmının Kolombiyalı uyuşturucu satıcılarıyla sıkı bağları olan Meksikalı çete üyeleri olmasıydı. Eskiden, siyah gangsterler uyuşturucularını bir aracıdan, Mafyadan alıyorlardı. Mafya ise o sıralar federal hükümetin yeni mafya-karşıtı yasalarıyla eziliyordu. Ama crack Chicago'ya geldiğinde, siyah gangsterler kokaini doğrudan Kolombiyalı satıcılardan almak için gerekli bağlantıları kurmuşlardı bile.

Kokain hiçbir zaman varoşlarda çok satmamıştı: çok pahalıydı.

Ama bu crack'in bulunmasından önceydi. Bu yeni ürün düşük gelirli, sokak seviyesindeki müşteri için idealdi. O kadar az saf koka-in gerektiriyordu ki, bir crack vuruşu sadece birkaç dolara patlıyordu. Güçlü uçuşu beyni sadece birkaç saniyede etkiliyordu ve sonra hızla kayboluyordu, kullanıcıyı da daha fazla almak için pazara geri yolluyordu. Başlangıçtan itibaren, crack'in kaderinde başarılı olmak vardı.

Ve bunu Siyah Gangster Havarileri gibi sokak çetelerinin binlerce genç üyesinden daha iyi satabilecek kim vardı? Çetelerin zaten kontrol ettiği bölgeler vardı –aslında, ana işleri emlaktı- ve müşterilere gözdağı vererek onları uzaklaştırmayı akıllarından bile geçirmemelerini uygun bir biçimde sağlıyorlardı. Aniden şehir sokak çetesi dikbaşı delikanlılar için bir kulüp olmaktan çıkıp gerçek bir ticari girişime dönüştü.

Çete ayrıca uzun süreli iş sahibi olmak için de bir fırsatı temsil ediyordu. Crack'ten önce, bir sokak çetesinde yaşayarak hayatını kazanmak neredeyse imkansızdı. Bir gangsterin ailesine bakmasının zamanı geldiğinde çeteden ayrılması gerekiyordu. Otuz yaşında gangster diye birşey yoktu: otuz yaşında biri ya yasal bir iş tutmuş olurdu, ya ölmüş olurdu ya da kodeste olurdu. Ama crack'le birlikte, kazanılabilecek gerçek bir para oldu. Yollarına devam edip genç gangsterlere tırmanabilecekleri yol açmak yerine, tecrübeler çetede kaldılar. Bu tam da eski-moda yaşamboyu meslekler – özellikle fabrika işleri - kaybolurken yaşanıyordu. Eskiden, yarıkalifiye siyah bir adam Chicago'da bir fabrikada çalışarak saygın bir maaş sahibi olabilirdi. Ama bu seçeneğin daralmasıyla, crack satıcılığı daha da cazip olmaya başladı. Ne kadar zor olabilirdi ki bu iş? Mal öyle bağımlılık yapıcıydı ki bir aptal bile satabilirdi.

Crack oyununun sadece çok azının kazanmasının mümkün olduğu bir turnuva olmasına kim aldırıyordu ki? Çok tehlikeli olması kimin umrundaydı –orada bir köşede dikilmek, bir McDonald's çalışanının hamburger sattığı kadar hızlı ve isimsizce satış yapmak, müşterilerinden hiçbirini tanımamak, kimin seni tutuklamaya veya soymaya veya öldürmeye geldiğini kaygıyla düşünerek yaşamak? Sattığınız ürün oniki yaşında çocukları ve hatta nineleri bir sonraki vuruştan başka bir şeyi düşünemeyecek kadar bağımlı

yaptıysa bu kimin umrundaydı? Crack mahalleyi öldürdüyse bu kimin umrundaydı?

Siyah Amerikalılar için, İkinci Dünya Savaşı ile crack patlaması arasındaki kırk yıl, düzenli ve genelde ciddi gelişmelerle doluydu. Özellikle 1960'ların ortalarında vatandaşlık hakları yasasının çıkmasından sonra Siyah Amerikalılar açıkça pek çok ilerleme kaydetmişlerdi. Siyahlarla beyazlar arasındaki gelir uçurumu kapanıyordu. Siyah çocukların sınav sonuçlarıyla beyaz çocukların sınav sonuçları arasındaki uçurum da kapanıyordu. Belki de en yüreklendirici kazanım, çocuk ölümlerinin azalmasında yaşandı. 1964 gibi geç bir tarihte bile, siyah bir bebeğin beyaz bir bebeğe göre genelde ishal veya zatürree gibi basit bir sebepten ölme ihtimali iki misliydi. Ayrımcı hastanelerde, pek çok siyah hasta Üçüncü Dünya ülkeleri seviyesinde tedavi görüyordu. Ama federal hükümetin hastanelerin ırk ayrımını bırakmasını emretmesinden sonra bu durum değişti: sadece yedi yıl içinde, siyah bebek ölümleri oranı yarıya indi. 1980'lere gelindiğinde, siyah Amerikalılar için hayatın neredeyse bütün yönleri geliyordu ve ilerleme herhangi bir duraklama emaresi göstermiyordu.

Sonra crack çıktı.

Crack kullanımı elbette sadece siyahlara özgü bir fenomen değildi, ama siyah mahalleleri en sert darbeleri alanlar oldu. Bunun kanıtları yukarıda sayılan toplumsal ilerleme işaretlerini ölçerek bulunabilir. Düşüşle geçen onyıllardan sonra, siyah bebek ölümü oranları 1980'lerde tekrar artmaya başladı, düşük gramajlı doğumların ve terkedilen bebek sayısının da artması eşlik etti buna. Siyah ve beyaz öğrenciler arasındaki uçurum açıldı. Cezaevine giren siyahların sayısı üç katına çıktı. Crack öyle ciddi bir yıkıcılığa sahipti ki, etkileri sadece crack kullanıcılarına ve ailelerine uzanmıyordu. Tüm siyah Amerikalılara uzanıyordu. Siyahların savaş sonrası ilerlemesi durdurulmakla kalmamış en az on yıl geriye de döndürülmüştü. Siyah Amerikalılara Jim Crow'dan bu yana hiçbir neden tek başına crack kokain kadar zarar vermemişti.

Ve sonra bir de suç konusu vardı. Beş yıllık bir dönem içinde, genç şehirli siyahlar arasındaki cinayet oranı dört katına çıktı. Aniden Chicago veya St. Louis veya Los Angeles'ın kimi bölgelerin-

de yaşamak Bogota'da yaşamak kadar tehlikeli olmaya başladı.

Crack patlamasıyla ilişkilendirilen şiddet pek çok alana yayılmıştı ve durmak bilmiyordu. Yirmi yıldır artmakta olan daha geniş bir Amerikan suç dalgasıyla birleşti. Bu suç dalgasının yükselişi crack'ten çok öncesine denk geliyorduydu da eğilim crack ile öyle kötüleşmişti ki krimonologlar varsayımlarında felaket senaryoları üretmeye başladılar. Yaygın basında belki de en çok alıntılanan suç uzmanı olan James Alan Fox, gençlik şiddetinin bir "kanbanyosu" getirebileceği konusunda uyarıda bulunmuştu.

Ama Fox ve genel kanının diğer savunucuları yanıldılar. Kanbanyosu gerçekleşmedi. Tersine suç oranı fiilen düşmeye başladı. O denli beklenmedik ve ciddi bir ölçüde ve doğrudan oldu ki bu düşüş bugün aradan geçen yılların mesafesiyle bakınca, bu ezici suç dalgasını hatırlamak bile zor.

Peki suç oranı neden düştü?

Birkaç nedenden. Ama bunlardan bir tanesi diğerlerinden çok daha şaşırtıcı. Crack'in Johnny Appleseed'i denilen Oscar Danilo Bandon, faaliyetleriyle tek bir insanın umutsuzluk okyanusuna sebep olabildiği dalgacık etkisini başlatmıştı. Ama hemen hemen kimselerin bilmediği çarpıcı derecede etkili olan bir başka dalgacığın etkisi henüz yeni sahne alıyordu. Ve bu etki Bandon'un etkisinin tersi yönde hareket ediyordu.

Levitt 2001’de yayınlanan ve John Donohue ile birlikte kaleme aldığı kürtaj makalesinde, bulgularının “kürtajın onaylanması veya devletin kadınların doğum kararlarına müdahale etmesi için bir ağrı olarak yanlış yorumlanmaması gerektiği” uyarısını yapmıştı. Hatta yazarlar “geleceğin suçluları olmaya aday en yüksek risk grubundaki çocuklara daha iyi evre sağlanmasıyla” suçun kolayca frenlenebileceğini öne sürmüşlerdi.

Yine de konu hemen herkesi rahatsız etmeyi başardı. Muhafazakârlar kürtajın bir suçla savaşıma aracı olarak yorumlanmasını hiddetle karşıladılar. Liberaller yoksul ve siyah kadınların ayrıma tabi tutulması karşısında dehşete düştüler. Ekonomistler Levitt’in metodolojisinin sağlam olmadığından şikayet ettiler. Medya kürtaj-suç hikayesinin üzerine atlayınca Levitt doğrudan saldırıya da maruz kaldı. Hem muhafazakârlar hem de liberaller tarafından ideologlukla, ırkçı, rezil bir şeytan olmakla suçlandı.

O, aslında, bunlardan herhangi biri gibi gözükmüyordu. Siyasetten pek anlamıyordu, ahlakılıkla arası daha da kötüydü. Cana yakın, kendine hakim, soğukkanlı, kendine güvenen, ama ukala olmayan biriydi. Farkedilir biçimde peltek konuşuyordu. Aklı bir karış havada üstün zekalı biri gibi görünüyordu: düğmesi açık ekose bir gömlek, sade bej bir pantolon, örgülü bir kemer ve uyumlu kahverengi ayakkabılar. Cep ajandasında

Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu'nun logosu vardı. "Yılda üç kereden fazla berbere gitmesini ve o zamanlar bile moda olmayan onbeş yıl önce aldığı gözlükleri artık takmamasını dilerdim," diyordu eşi Jeannette. Lisedeyken iyi bir golf oyuncusuydu, ama bugün fiziksel olarak o kadar körelmiş durumdaydı ki kendisini "yaşayan en zayıf insan" olarak adlandırıyordu ve evde Jeannette'den kavanozları açmasını rica ediyordu.

Başka bir deyişle, onun görünüşünde veya davranışlarında, kıvılcım saçan bir insanı gösteren hiçbir şey yoktu.

—*The New York Times Magazine*, 3 Ağustos 2003

Bütün Suçlular Nereye Kayboldular?

Nicola Çavuşesku Romanya'nın Komünist diktatörü olduktan bir yıl sonra, 1966'da, kürtaşı yasakladı. "Fetüs tüm toplumun mülküdür," diye ilan etti. "Çocuk sahibi olmayı reddeden biri ulusal sürekllilik yasalarını çiğneyen bir kaçak sayılır."

Çavuşesku'nun saltanatı sırasında böylesine şatafatlı deklarasyonlar sıradandı, çünkü onun master planının kendisi –Yeni Sosyalist İnsan'a değer bir ulus yaratmak- şatafatlı bir egzersizdi. Yurttaşlarını yok sayarken ve onlara karşı merhametsizce davranırken kendisi için saraylar yaptırttı. Üretimi desteklemek adına tarımı terkettti, ülkenin kırsal bölgelerinde yaşayan pek çok kişiyi ısıtılmayan apartmanlara taşınmaya zorladı. Eşi Elena da dahil olmak üzere kırk aile ferdine kırk ev ile kürk ve mücevher edinmek için yeterli kaynağa sahip hükümet pozisyonları dağıttı. Resmi olarak Romanya'nın Sahip Olabileceği En İyi Anne diye anılan Bayan Çavuşesku, pek de anaç değildi. Romanyalılar kocasının kötü yönetimi sonucu oluşan gıda kıtlığından şikayet ettiklerinde "onlara ne kadar yiyecek verirsiniz verin, kurtçuklar tatmin olmuyorlar," demişti. Sadakatlerinden emin olmak için kendi çocuklarını gizlice dinletiyordu.

Çavuşesku'nun kürtaşı yasaklaması onun en önemli hedeflerinden birini gerçekleştirebilmesi için tasarlanmıştı: nüfusunu arttırarak Romanya'yı hızla güçlendirmek. 1966'ya dek, Romanya'da dünyadaki en liberal kürtaşı yasalarından biri vardı. Kürtaşı aslen en temel doğum kontrol yöntemi, her bir doğuma karşılık dört kürtaşı gerçekleşiyordu. Şimdi, adeta bir gecede, kürtaşı yasaklan-

mıştı. Bundan tek muaf olanlar zaten dört çocuğu olan annelerle Komünist Parti’de önemli görevleri olan kadınlardı. Aynı zamanda, her türlü gebelikten korunma yöntemi ve cinsellik eğitimi yasaklanmıştı. Alaycı bir adlandırmayla Aybaşı Polisi denilen hükümet ajanları karınları şiş gördükleri kadınları düzenli olarak işyerlerinde gebelik testine tabi tutuyorlardı. Eğer bir kadın düzenli olarak gebe kalmayı reddederse, fahiş bir “cinsel ilişkide bulunmama vergisi” ödemeye zorlanıyordu.

Çavuşesku’nun teşvikleri kısa sürede arzulanan sonucu verdi. Bir yıllık kürtaj yasağının sonunda, Romanya’nın doğum oranı ikiye katlanmıştı. Bu bebekler Çavuşesku klanına veya Komünist elite dahil olmadığınız sürece sefil bir hayata mahkum olduğunuz bir ülkede dünyaya geliyorlardı. Ama özellikle bu kuşağın daha sefil bir hayatı oldu. Sadece bir yıl önce doğmuş Romanyalı çocuklarla karşılaştırıldığında, kürtaj yasağından sonra doğmuş çocuklar grubu her açıdan daha kötü durumdaydı: sınavlarda daha kötü sonuçlar alıyorlardı, iş bulmakta daha az başarılıydılar ve ayrıca suçlu olmaya çok daha yatkındılar.

Çavuşesku sonunda Romanya’daki gücünü kaybedene dek kürtaj yasağı sürdü. 16 Aralık 1989’da, binlerce insan Timisoara sokaklarına çıkıp onun çürümüş rejimini protesto etti. Protestocuların çoğu gençler ve üniversite öğrencileriydi. Polis düzinelercesini öldürdü. Kırkbir yaşında bir profesör olan muhalefet liderlerinden biri, daha sonra, kendisi korkmasına rağmen protestolara katılması için ısrar edenin onüç yaşındaki kızı olduğunu söyleyecekti. “En ilginç olan şey korkmamayı çocuklarımızdan öğrenmiş olmamızdır,” dedi. “Çoğu da onüç ile yirmi yaşları arasındaydılar.” Timisoara’daki katliamdan birkaç gün sonra, Çavuşesku Bükreş’te yüzbin kişinin önünde konuştu. Gençler bir kez daha zorladılar. Çavuşesku’ya karşı “Timisoara!” ve “katillere son!” diye bağıryorlardı. Çavuşesku’nun vakti gelmişti. Elena ile birlikte ülkeyi 1 milyar dolarla terketmeye kalktılar, ama tutuklandılar, üstünkörü bir mahkemeye yargılandılar ve yılbaşı günü, kurşuna dizilerek infaz edildiler.

Sovyetler Birliği’nin çöktüğü o yıllarda tahtından indirilen Komünist liderler arasında macerası şiddet içeren bir ölümle sonlanan yalnızca Çavuşesku oldu. Ölümünün çoğunluğu büyük ölçüde

kürtaj yasağı olmasaydı hiç dünyaya gelmeyecek çocuklardan oluşan Romanya gençliği tarafından aceleyle gerçekleştirildiği gözden kaçırılmamalıdır.

1990'lardaki Amerikan suç dünyasının hikayesini anlatmaya Romanya'da kürtajın yasaklanmasının hikayesiyle başlamak tuhaf görünebilir. Ama hiç de tuhaf değil. Romanya'nın kürtaj hikayesi, Amerikan suç hikayesinin tersten imgesi olması açısından önemli. Çakışma noktası, Nikolay Çavuşesku'nun kürtaj yasağının bildiğinden daha derin içerimleri olduğunu zor yoldan –kafasına sıkılan bir kurşunla– öğrendiği 1989'daki o yılbaşı günüydü.

O gün, suç da Amerika Birleşik Devletleri'nde zirve yapmıştı. Önceki onbeş yılda, şiddet içeren suç oranı yüzde 80 artmıştı. Gece haberlerini ve ulusal sohbetleri sürükleyen şey suçtu.

1990'ların başlarında suç oranı düşmeye başlayınca, öyle hızlı ve ani düştü ki herkesi şaşırttı. Suç oranının düştüğünü farketmek bile suç oranının sürekli yükseleceğinden son derece emin olan bir dolu uzmanın yıllarını aldı. Suçun zirveye ulaşmasından epey sonra dahi, bazıları daha da karanlık senaryolar öngörmeye devam ettiler. Ama kanıtlar su götürmezdi: suçtaki uzun ve merhametsiz sivrilme şimdi ters doğrultuda hareket ediyordu ve suç oranı kırk yıl öncesinin oranlarına düşene kadar da durmadı.

Şimdi uzmanlar hatalı tahminlerini açıklamak için koşuşturuyorlardı. Krimonolog James Alan Fox “kanbanyosu” uyarısının aslında bilerek abartılmış bir ifade olduğunu söyledi. “Hiçbir zaman sokaklarda oluk oluk kan akacak demedim,” dedi, “ama insanların dikkatini çekmek için ‘kanbanyosu’ gibi güçlü kelimeler kullandım. Ve dikkatlerini de çekebildim. Uyarıcı terimler kullandığım için özür dileyecek değilim.” (Eğer Fox geri çekilme modundayken bile, “kanbanyosu” ile “sokaklardan oluk oluk akan kan” arasında fark yaratmayan bir ayrım önerebiliyorsa, biz de uzmanların öncelikle kendi kendilerine hizmet ettiklerini hatırlamalıyız.)

Her taraf sakinleştikten, insanlar suç korkusu altında ezilmekten hayatlarına devam etmeyi hatırladıktan sonra, doğal bir soru ortaya çıktı: Peki bütün bu suçlular nereye gitti?

Bir seviyede, cevap kafa karıştırıcıydı. Sonuçta, eğer bütün o krimonologlar, polis memurları, ekonomistler, politikacılar veya bu tür durumlarda öne çıkan diğerleri suçtaki düşüşü önceden göremedilerse, düşüşün sebeplerini aniden nasıl belirleyebilirlerdi?

Çeşitli uzmanlardan oluşan bu ordu, şimdi suçtaki düşüşü açıklamak için bir hipotezler alayıyla yürüyüşe geçiyordu. Çok sayıda gazete makalesi bu konuya ayrılmıştı. Çıkardıkları sonuçlar genelde hangi uzmanın en son hangi gazeteciyle konuştuğuna göre değişiyordu. Aşağıda, LexisNexis veritabanında yeralan 1991 ile 2001 arasında yayınlanmış en yaygın on gazetede makalelerde anılma sıklığına göre suçtaki düşüşe dair açıklamaları sıralıyoruz:

SUÇTAKİ DÜŞÜŞE DAİR AÇIKLAMA	ANILMA SAYISI
1. Yaratıcı polisiye önlemler	52
2. Hapis cezalarındaki artış	47
3. Crack ve diğer uyuşturucu pazarlarındaki değişiklikler	33
4. Nüfusun yaşlanması	32
5. Daha sıkı silah denetimi yasaları	32
6. Güçlü ekonomi	28
7. Polis sayısındaki artış	26
8. Diğer açıklamalar (ölüm cezası uygulamasının artması, örtülü silah yasaları, silah geri alımları, vb)	34

Eğer tahmin oyunlarını seven bir kişiyse, öne çıkan açıklamalardan hangilerinin gerçekten etkili, hangilerinin etkisiz olduğunu birkaç saniye zihninizde tartabilirsiniz. İpucu: listedeki yedi ana açıklamadan sadece üçünün suçtaki düşüşe katkıda bulunduğu kanıtlanabilir. Diğerleri, büyük ölçüde, birilerinin hayalgücünün mahsülü, kendi çıkarını kollamasının veya hüsnü kuruntusunun sonuçlarıdır. Bir ipucu daha: suçtaki düşüşün en büyük ölçülebilir sebeplerinden biri listede yer bile almıyor, çünkü tek bir gazete makalesinde dahi adı anılmadı.

Önce açıkça en tartışmasız olanından başlayalım: *güçlü ekonomi*. 1990'ların ilk yıllarında başlayan suçtaki düşüşe patlayan bir ulu-

sal ekonomi ve işsizlikte önemli bir azalma eşlik etti. Ekonominin suçun tepesine vurmaya yardım eden bir çekiç olduğu düşünülebilir. Ama verilere daha yakından bakmak bu teoriyi çürütür. Daha güçlü bir iş pazarının belirli tipte suçları daha az cazip kılabileceği doğrudur. Ama bu sadece hırsızlık, kapkaç ve otomobil hırsızlığı gibi doğrudan finansal motivasyonu olan suçlar için geçerlidir. Cinayet, saldırı ve tecavüz gibi suçlar için geçerli değildir. Dahası, işsizlikteki 1 puanlık düşüşün şiddet içermeyen suçta da 1 puanlık düşüşe denk geldiği görülmüştü. 1990'larda, işsizlik oranı yüzde 2 düştü; şiddet içermeyen suçlar ise, kabaca yüzde 40 azaldı. Ama güçlü-ekonomi teorisinde daha da büyük hata şiddet içeren suçlarda ortaya çıkıyor. Cinayet 1990'larda tüm diğer suçlardan daha fazla azaldı ve güvenilir çeşitli çalışmalardan hiçbiri ekonomi ile şiddet içeren suç arasında herhangi bir bağlantı gösteremedi. Bu zayıf bağlantı geriye dönüp yakın tarihli başka bir on yıla baktığımızda iyice zayıflıyor. 1960'larda, ekonomi vahşi bir büyümeye girmişken şiddet içeren suçlar da aynı şekilde artmıştı. Dolayısıyla, 1990'ların güçlü ekonomisi, yüzeyde, suçtaki düşüşün muhtemel açıklamalarından biri gibi görünebilse de, suç davranışı üzerinde kesinlikle önemli bir etkisi olmadı.

Tabii, eğer "ekonomi" yüzlerce cezaevi inşa etmek ve onarmak için gerekenler gibisinden daha geniş bir anlamda yorumlanmıyorsa. Şimdi gelin suçtaki bir başka düşüş açıklamasına göz atalım: *Cezaevlerine duyulan güvende artış*. Suç sorununun etrafında dolaşmak, başlangıç için faydalı olabilir. Suçu neyin düşürmüştüğü üzerine kafa patlatmak yerine önce şunu düşünelim: Bu, ilk başta neden bu kadar ciddi biçimde artmıştı?

Yirminci yüzyılın ilk yarısında, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki şiddet içeren suç vakaları, çoğu bölgede, pek değişmiyordu. Ama 1960'ların başlarında, yükselmeye başladı. Geriye dönüp baktığımızda, bu eğilimi iteleyeni ana sebeplerden birisinin daha müsamahakâr adalet sistemi olduğu açıktır. Hüküm giyme oranları 1960'lar boyunca düştü ve suçlu bulunan mahkûmlar daha az ceza çektiler. Bu eğilim kısmen suçlu bulunan insanların haklarının genişlemesinin bir sonucuydu, kimileri uzun zamandır gecikmiş bir genişletme diyordu, diğerleri de genişlemenin fazla ileri gittiğini

söylüyordu. Aynı zamanda, politikacılar “ırkçı gözükmek korkusuyla” suça karşı giderek daha yumuşak davranıyorlardı. “Çünkü ağır suçları büyük ölçüde Afrikalı-Amerikalılar ve Hispanikler işliyorlardı,” diye yazmıştı ekonomist Gary Becker. Dolayısıyla eğer siz suç işlemeyi isteyebilecek yapıda bir insan idiyerseniz, motivasyonlar sizin lehinize çalışıyordu: mahkûm edilme ihtimalinin düşmesi ve eğer hüküm giyerseniz de, daha kısa bir cezaevi süreci. Suçlular da motivasyonlara herkes gibi cevap vermeye hazır olduklarından, sonuç suç oranlarında bir patlama oldu.

Biraz zaman aldı, ciddi siyasi kargaşa yaşandı, ama bu motivasyonlar sonunda düşürüldü. Eskiden olsa serbest bırakılacak suçlular, özellikle uyuşturucuyla ilgili suçlarda şartlı tahliyenin yürürlükten kaldırılmasıyla hapse tıklandılar. 1980 ile 2000 yılları arasında, uyuşturucu suçları yüzünden hapse gönderilen insan sayısı onbeş katına çıktı. Pek çok diğer suçun, özellikle de şiddet içerenlerin, cezası arttırıldı. Bunların toplam etkisi çarpıcıydı. 2000 yılında, iki milyondan fazla insan cezaevindeydi, 1972'deki rakamın kabaca dört katı. Bu artışın yarısı 1990'larda yaşanmıştı.

Daha düşük suç oranlarıyla artan cezalar arasındaki bağlantının kanıtları epey güçlüdür. Ağır cezaevi koşulları, hem sokaktaki potansiyel suçlu için caydırıcı olur hem de zaten içeride olan potansiyel suçlu için önleyici olabilir. Bu ne kadar mantıklı görünüyorsa da kimi krimonologlar bu mantığı zorladılar. “Cezaevi İnşaatında Moratoryum Lehine” başlıklı 1977 tarihli bir akademik çalışma suç oranlarının mahkum etme oranlarının yüksek olduğu dönemlerde yükseldiğini not ediyordu ve suçun ancak mahkum etme oranları düşürülürse azaltılabileceği sonucunu çıkartıyordu. (Çok şükür, gardiyanlar aniden koşullarını serbest bırakmaya, sonra da arkalarına yaslanıp suç oranının düşmesini beklemeye yanaşmadılar. Siyasetbilimci John J. Dilulio Jr.’ın daha sonra yorumladığı gibi, “belli ki, tehlikeli suçluları hapiste tutmanın suçu azaltacağından şüphe etmek krimonolojide bir doktora yapmayı gerektiriyor.”) “Moratoryum”un argümanı korelasyon ile nedenselliğin temelden karıştırılmasına dayanıyor. Paralel bir argümanı düşünün. Bir şehrin belediye başkanı şehrin takımı Beyzbol liginde şampiyon olunca şehirde yaşayanların coşkulu kutlamalara

katıldıklarını görüyor. Bu korelasyon merakını uyandırıyor, ama “Moratoryum”un yazarı gibi. korelasyonun akış doğrultusunu görmekte başarısız oluyor. Dolayısıyla bir sonraki sene, belediye başkanı vatandaşlarının şampiyonluk kutlamalarına henüz ilk başlama vuruşu yapılmadan girişmelerini kararlaştırıyor –kafası karışmış bir zihinde, zaferi garantileyeceği düşünülen bir davranış.

Cezaevi nüfusundaki büyük artıştan hoşlanmamak için elbette bir dolu neden vardır. Ne Amerikalıların bu denli büyük bir bölümünün, özellikle de siyah Amerikalıların, parmaklıkların ardında yaşaması herkesi memnun eder. Ne de böyle bir ortamda cezaevleri suçun karmaşık ve çeşitli olan kökündeki sebeplerini ele almaya başlar. Son olarak, cezaevi hiç de ucuz bir çözüm değildir: birisini hapiste tutmak yılda 25.000 dolara patlar. Ama buradaki hedef 1990’larda suç oranında görülen düşüşü açıklamaksa, hapse atma kesinlikle kilit cevaplardan biridir. Ve suçtaki düşüşün kabaca üçte birlik bölümünü açıklar.

Bir başka suç oranındaki düşüş açıklaması da genelde hapsedmeyle birlikte anılır: *Ölüm cezası uygulamasının artması*. Amerika Birleşik Devletleri’ndeki infazların sayısı 1980’lerden 1990’lara dört katına çıkmıştı. Bu da pek çok insana –onyıllardır süren bir tartışma bağlamında— ölüm cezasının suçun azalmasında rolü olduğunu düşündürdü. Ancak, tartışma sırasında, iki önemli olgu gözden kaçırılmıştı.

Birincisi, bu ülkede idam cezaları çok ender infaz edildiğinden ve bunlar da uzun ertelemelerden sonra gerçekleştiğinden hiçbir mantıklı suçlu idam korkusuyla suç işlemekten caymaz. On yıl içinde ölüm cezası dört katına çıktıysa da, 1990’larda dahi tüm ABD’de sadece 478 infaz yaşanmıştı. İnatçı bir çocuğa “tamam, şimdi ona kadar sayıyorum ve bu kez seni gerçekten cezalandıracağım,” demiş olan her ebeveyn caydırıcı olanla boş tehdit arasındaki farkı bilir. New York Eyaleti, örneğin, ölüm cezasını yeniden kabul ettiği 1995’den beri tek bir suçluyu dahi infaz etmiş değil. İdamını bekleyen mahkumlar arasında dahi, yıllık infaz oranı sadece yüzde 2. Bunu bir Siyah Gangster Havarileri crack çetesi üyesinin yılda yüzde 7 olan öldürülme ihtimali ile kıyaslayın. Eğer idam bekleyerek geçen hayat sokaktaki hayattan daha güvenliyse,

suçluların idam korkusuyla hareket edeceklerine inanmak zordur. İsrail'deki gündüz bakım merkezlerinde uygulanan geç gelen ebeveynlere 3 dolar para cezası uygulaması gibi, ölüm cezasının negatif motivasyonu bir suçlunun davranışlarını değiştirmesi için açıkça yeterli olamaz.

Ölüm cezası savındaki ikinci kusur daha da belirgindir. Bir an için ölüm cezasının caydırıcı olduğunu varsayın. Tam olarak suçu ne kadar caydırabilir? Ekonomist Isaac Ehrlich, sık sık alıntılanan 1975 tarihli bir makalesinde, genelde iyimser bulunan bir tahminde bulundu: her bir suçlunun idamı suçluların işleyebileceği 7 cinayeti azaltır. Şimdi hesaplayın. 1991'de, ABD'de 14 idam olmuştu; 2001'de ise 66. Ehrlich'in hesabına göre, bu fazladan 52 infaz 2001 yılında 364 daha az cinayete denk gelmeliydi –küçük bir azalma değil bu da, elbette, ama o yılki gerçek düşüşün yüzde 4'ünden az. Dolayısıyla bir ölüm cezası yanlısının en iyi senaryosu geçerli olsa bile, ölüm cezası 1990'larda cinayette yaşanan düşüşün sadece yirmibeşte birini açıklayabilir. Ve ölüm cezası cinayetten başka suçlar için çok ender verildiğinden, caydırıcı etkisi diğer şiddet içeren suçlardaki düşüşü bir nebze olsun açıklamaz.

Bu nedenle, şu anda ABD'de uygulandığı haliyle ölüm cezasının, suç oranları üzerinde herhangi bir gerçek etkisi olması pek de mümkün değildir. Bir zamanlar onu savunmuş olanlar dahi bu noktaya gelmişlerdir. ABD Yüksek Mahkemesi yargıcı Harry A. Blackmun, 1994'te, idamın yeniden yasalaştırılması yanlısı oy atmasından yaklaşık yirmi yıl sonra “kendimi ahlaki olarak ve düşünsel olarak ölüm cezası deneyinin başarısızlıkla sonuçlandığı itiraf etmek zorunda hissediyorum. Bundan sonra ölüm mekanizmasıyla daha fazla denemeler yapmamalıyım.” demiştir

Demek ki suçu aşağıya çeken ne ölüm cezasıydı, ne de patlayan ekonomiydi. Ama cezalardaki artışın epey bir etkisi oldu. Tüm bu suçlular cezaevlerine kendiliklerinden gitmediler elbette. Birilerinin suçu soruşturması, kötü adamı yakalaması ve onu mahkum edecek davayı toparlaması gerekiyordu. Bu da doğal olarak suçtaki düşüşe dair bir açıklama çiftine uzanıyor:

Yaratıcı polis stratejileri
Polis sayısındaki artış

Gelin ikinci açıklamayı önce ele alalım. ABD’de kişi başına düşen polis memuru sayısı 1990’larda yüzde 14 arttı. Peki sadece polisin sayısını arttırmak suçu azaltır mı? Cevap açık görünecektir. Ama bu cevabı kanıtlamak o kadar kolay değildir. Çünkü suç arttığı zaman, insanlar korunmak için yaygara koparırlar ve polislerle aktarılacak daha fazla para mutlaka bulunur. Dolayısıyla yalnızca polis ile suç arasındaki ham korelasyonlara bakarsanız, daha fazla polis olduğu zaman genelde daha fazla suç işlendiğini görürsünüz. Bu, elbette, polisin suça sebep olduğu anlamına gelmez, aynı krimonologların öne sürdüğü gibi, suçluların cezaevlerinden salınmasının suçun azalacağı anlamına gelmemesi gibi.

Nedenselliği göstermek için, artan suçlardan tamamen arınmış nedenlerle daha fazla polisin işe alındığı bir durumun senaryosu gerekir. Eğer, örneğin, polis tesadüfi olarak bazı şehirlerde arttıysa ve diğerlerinde artmadıysa, polisin arttığı şehirlerdeki suç düşüş oranlarına bakabiliriz.

Bu senaryo genelde oy açlığı içindeki politikacılar tarafından yaratılır. Seçim Günü’ne yaklaştığımız aylarda, mevcut belediye başkanları suç oranı hiç değişmiyor olsa bile her zaman daha fazla polisi işe alarak yasa-ve-düzen oylarını sağlama almaya çalışırlar. Dolayısıyla suç oranını yakın zamanda seçim geçirmiş (ve dolayısıyla yeni polisler işe almış) bir dizi şehirle, seçim geçirmemiş (ve yeni polisler de işe almamış) bir dizi şehirle karşılaştırarak, fazladan polisin suça etkisini ortaya çıkarabiliriz. Cevap, elbette, fazladan polisin tatmin edici biçimde suçu azalttığıdır.

Bir kez daha, geriye dönmek ve suçun ilk dönemde neden arttığını görmek bize yararlı olabilir. 1960 ile 1985 arasında, polis memurlarının sayısı suç oranlarıyla karşılaştırıldığında yüzde 50’den fazla düştü. Bazı durumlarda, fazladan polis işe almak dönemin liberal estetiğinin ihlali sayılıyordu; diğer durumlarda ise açıkça fazla masraflı bulunuyordu. Polis sayısındaki bu yüzde 50’lik düşüş, belirli bir suçlunun yakalanma olasılığının da kabaca buna

eşit oranda azalmasına denk geldi. Adalet sisteminin öbür yarısındaki, yani mahkemelerdeki, yukarıda söz edilen yumuşak karın ile birleşince de, polisiye önlemlerdeki bu azalış suçlular için güçlü bir olumlu motivasyon yarattı.

1990'larda, felsefeler ve gereksinimler değişmişti. Polisiye eğilim tersine dönmüştü. Tüm ülkedeki eyaletlerde geniş çaplı işe alımlar yaşıyordu. Bütün bu polisler sadece caydırıcı olmakla kalmıyor, ayrıca aksi takdirde yakalanamayacak suçluları hapsedmek için gerekli insangücünü de sağlıyorlardı. Fazladan polis alımının 1990'larda suçta görülen azalmaya etkisi kabaca yüzde 10 civarında oldu.

Ama 1990'larda değişen tek şey polis sayısı değildi; en çok anılan suçta düşüş açıklamasını düşünün: *Yaratıcı polis stratejileri*.

Belki de zekice polisiye tutumların suçu durduracağı inancından daha cazip bir teori yoktu. Bu, basitçe kötü adamların yokluğundan çok hakiki bir kahramanlar dizisi öneriyordu. Bu teori hızla bir inanç meselesi haline geldi, çünkü, John Kenneth Galbraith'e göre, genel kanının oluşumuna en çok katkıda bulunan etkenleri cezbediyordu: bir fikrin anlaşılabilirlik kolaylığı ve bizim kişisel iyiliğimizi etkileme derecesi.

Hikaye en çarpıcı biçimde New York City'de yaşandı. Yeni seçilmiş belediye başkanı Rudolph Giuliani ve onun özellikle seçilmiş polis şube müdürü William Bratton, şehrin umutsuz suç durumunu düzeltmeye and içtiler. Bratton polise yeni bir yaklaşım getirdi. NYPD'yi²⁷, bir üst düzey polis yetkilisinin daha sonra "bizim yenilikçi dönemimiz" diye andığı ve yeni fikirlere betonlaşmış uygulamalardan fazla ağırlık veren bir döneme soktu.

Çevresindeki komutanların üzerine titremek yerine, Bratton sorumluluk talep ediyordu. Sadece eski-moda polis görgüsüne dayanmak yerine, sıcak suç bölgelerini gösteren bilgisayarlı bir yöntem olan CompStat gibi teknolojik çözümleri devreye soktu.

Bratton'un hayata geçirdiği en zorlayıcı yeni fikir krimnologlar James Q. Wilson ve George Kelling tarafından düşünülen kırık cam teorisinden çıkmıştı. Kırık cam teorisi, küçük nüansların,

27. The New York City Police Department (NYPD): New York Emniyeti –çn.

eğer kontrol edilmeden bırakılırlarsa, büyük nüanslara dönüşecekleri iddiasındaydı. Yani, birisi bir camı kırar ve yenisinin hemen takılmadığını görürse, diğer tüm camları kırmanın ve hatta belki de evi yakmanın dahi bir soruna yol açmayacağının mesajını alırdı.

Dolayısıyla her taraf artan cinayetlerle kaynarken, Bill Bratton'un polisleri genelde polise yansımayan türdeki eylemleri kovalamaya başladılar: bir metro turnikesinden atlamak, rahatsız edici biçimde dilenmek, sokağa çiş yapmak, sürücü uygun bir "bağış" yapana kadar arabaların öncamını kirli bir silecekle paspaslamak gibi.

New Yorkluların çoğu bu değişiklikleri sevdiler. Ama özellikle Bratton ve Giuliani tarafından cesurca vazedilen fikri, yani bu küçük suçları durdurmanın suç ögesinin oksijen tüpünü kesmeye benzemesi fikrini de sevdiler. Bugün turnikeden atlayan, yarın kolaylıkla cinayetten aranıyor olabilirdi. Şu ara sokakta işeyen serseri bir hırsızlık yapmaya gidiyor olabilirdi.

Şiddet içeren suçlar ciddi ölçüde düşmeye başlayınca, New Yorklular, Brooklyn'de yetişmiş operasyoncu belediye başkanlarına ve farkedilir Boston aksanıyla konuşan keskin hatlı polis şeflerine defneler yağdırmaktan mutluluk duyuyorlardı. Ama iradesi güçlü iki adam zaferi paylaşma konusunda aynı derecede iyi çıkmadılar. Şehrin suç oranındaki dönüşümün Bratton'un -Giuliani'nin değil-Time'a kapak olmasını sağlamasından kısa bir süre sonra, Bratton istifaya zorlandı. Bratton polis şubesi müdürlüğünü sadece yirmiyedi aydır yürütüyordu.

1990'ların suçta düşüş yılları boyunca New York City polisiye stratejilerde bariz yenilikçi oldu ve ayrıca büyük Amerikan şehirleri arasında suçta en yüksek azalma rakamına ulaştı. Cinayet oranları 1990'da 100.000 kişide 30.7 iken 2000'de 100.000 kişide 8.4'e indi, yüzde 73.6'lık bir değişim yaşanmıştı. Ama olguların dikkatli bir analizi bu büyük düşüşte yaratıcı polisiye stratejilerin muhtemelen çok az bir etkiye sahip olduklarını gösteriyor.

Birincisi, New York'ta suçlar 1990'da azalmaya başlamıştı. 1993'ün sonuna gelindiğinde, mülke yönelik suçların ve cinayet de dahil şiddet içeren suçların oranı çoktan yaklaşık yüzde 20 düş-

müştü. Halbuki Rudolph Giuliani, 1994'ün başlarından önce belediye başkanı olmuştu ve Bratton'u atamıştı. Her iki adam da daha göreve gelmeden suç oranı düşmeye başlamıştı. Bratton'un görevden atılmasından sonra da uzun süre düşmeye devam etti.

İkincisi, yeni polis stratejileri arasında polis gücü içinde çok daha önemli olan bir değişim: *Polisleri görevde tutma süreleri*. 1991 ile 2001 arasında, NYPD ulusal ortalamanın üç katından fazla yani yüzde 45 büyümüştü. Yukarıda da öne sürüldüğü gibi, polis sayısındaki artışın, yeni stratejilerden bağımsız olarak, suç oranını azalttığı kanıtlanmıştı. Muhafazakâr bir hesaplama ile, New York'un polis gücündeki bu devasa genişlemenin New York'ta suç oranını ulusal ortalamadan yüzde onsekiz daha fazla düşürmesi beklenirdi. Eğer bu yüzde 18'i New York'un cinayet oranında azalma rakamından çıkarırsanız, yani polisleri görevde tutma süresinin etkisini çıkarırsanız, New York 73.6'lık düşüş oranıyla ulusa önderlik etmeyi bırakmış; sıralamada doğrudan ortalara gitmiş olur. Bu yeni polislerin çoğu da aslında Giuliani'nin yediği belediye başkanı David Dinkins'in işe aldığı polislerdi. Rakibinin eski bir federal savcı olan Giuliani olacağını bilen Dinkins, yasa-ve-düzen oylarını elinde tutma konusunda umutsuzluğa kapılmıştı. (İki adam dört yıl önce de karşılıklı çekişmişlerdi.) Dolayısıyla suçtaki azalmayı Giuliani'ye bağlamak isteyenler buna bağlamaya devam edebilirler, çünkü Dinkins'i o kadar çok polisi işe almaya zorlayan Giuliani'nin yasa-ve-düzen ünü olmuştu. Sonunda, elbette, polis artışı herkese yaradı, –ama Giuliani'ye Dinkins'e yaradığından çok daha fazla yaradı.

New York'un polisiye yeniliklerinin radikal biçimde suçu azalttığı iddialarına daha fazla zarar veren ise basit ama çoğu kez göze batmayan bir olgudur: suç 1990'larda her yerde azaldı, sadece New York'ta değil. New York'un denediği gibi stratejileri çok az başka şehir denedi, ama kesinlikle hiçbiri bu kadar gayretle denemedi. Kötü polisleriyle meşhur bir şehir olan Los Angeles'ta bile, suç oranlarındaki düşüş, New York'taki artan polis gücünün etkisi hariç tutulursa New York'ta görülen düşüşle aynı orandaydı.

Parlak polisiye önlemlerin iyi bir şey olmadığını söylemek terbiyesizlik olur. Bill Bratton New York polis gücünü canlandırdığı için

kesinlikle saygı görmeyi hakeder. Ama stratejisinin kendisinin medyanın bahsettiği gibi bir suç panzehiri olduğunu gösteren kanıtlar son derece azdır. Bir sonraki adım polis yeniliklerinin etkisini ölçmeye devam etmek olacaktır; Örneğin, bizzat Bratton'un 2002 sonlarında polis şefi olduğu Los Angeles'ta. New York'a damgasını vuran yenilikleri gereğince kurumsallaştırırken, Bratton en büyük önceliğinin başka bir konu olduğunu ilan etmişti: binlerce yeni polis memurunu işe almak için gerekli parayı bulmak.

Şimdi, bir başka suç oranındaki düşüşe dair açıklama çiftini inceleyelim:

Daha sıkı silah yasaları

Crack ve diğer uyuşturucu pazarlarındaki değişiklikler

Öncelikle, silahlar. Bu konudaki tartışmalar çok ender sakin kafayla yapıyor. Silah yanlıları silah yasalarının fazla katı olduğuna inanıyorlar; silah karşıtlarıysa tam tersine inanıyorlar. Zeki insanlar nasıl dünyayı bu derece zıt görebilirler? Çünkü bir silah tek bir faktöre, kimin elinin silahı tuttuğuna göre değişen bir dizi karmaşık konuyu ortaya çıkarıyor.

Bir adım geriye gidip, temel bir soru sormaya değebilir: silah nedir? Birisini öldürmek için kullanılabilecek bir araçtır, elbette, ama daha önemlisi, bir silah doğal düzene ciddi bir müdahaledir.

Bir silah her türlü münakaşanın sonucunu karıştırır. Bir barda sıkı bir adamla o kadar da sıkı olmayan bir adamın kavgaya dönüşecek şekilde karşılıklı atıştıklarını varsayalım. Pek de sıkı olmayan adamın dayak yiyeceği epey bellidir öyleyse bu durumda, neden kavga etsin ki? Fiziksel olarak güçlü olanın öne çıktığı düzen bozulmamış kalır. Ama eğer sıkı olmayan adamın da bir silahı varsa, kazanma şansı iyice yükselmiş demektir. Bu senaryoda, bir silahın olaya dahil edilmesi daha fazla şiddete neden olur.

Bu kez, sıkı adam ve pek de sıkı olmayan adam yerine, geceleyin gezmeye çıkmış liseli bir kızın aniden bir soyguncu tarafından durdurulmasını hayal edin. Ya sadece soyguncu silahlıysa? Peki ya sa-

dece kız silahlıysa? Ya ikisi de silahlıysalar? Bir silah karşıtı, öncelikle silahın soyguncunun elinden uzak tutulması gerektiğini söyleyecektir. Bir silah yanlısı ise doğal düzen haline gelen şeye müdahale edebilmek için genç kızın da bir silaha ihtiyaç duyduğunu söyler. Genelde silahlara sahip olanlar kötü adamlardır. (Eğer kız soyguncuyu korkutursa, bu kez silahın sahneye dahil olması şiddeti azaltan bir unsur olacaktır.) Azıcık bile olsun inisiyatifi olan her soyguncu silahlı olmak zorundadır, çünkü ABD gibi gelişen bir silah karaborsasına sahip bir ülkede, herkes silah sahibi olabilir.

ABD’de o denli çok silah vardır ki herkese bir silah verseniz dahi geriye silah kalır. ABD’deki cinayetlerin üçte ikisi silahla işlenir. Bu diğer endüstrileşmiş ülkelerdeki orandan çok daha fazladır. Bu nedenle, cinayet oranımızın bu denli yüksek olması silah bulmanın bu denli kolay olmasına bağlanabilir. Araştırmalar gerçekten bunun doğru olabileceğini göstermektedir.

Ama bütün mesele silahlardan çıkmaz. İsviçre’de, her yetişkin erkeğe askerlik görevini yaparken bir saldırı tüfeği verilir ve askerlikten sonra da bu silahı evinde saklamasına müsaade edilir. Kişi başına düşünüldüğünde, İsviçre’de diğer tüm ülkelere göre daha fazla ateşli silah vardır, ama İsviçre dünyadaki en güvenli yerlerden biridir. Başka bir deyişle, suça yol açan silahlar değildir. Bu söylendikten sonra, ABD’deki silahları suç işleyen insanlardan uzak tutma yöntemi, en iyi ifadeyle, zayıftır. Ve bir silah –bir kokain kesesi veya bir araba veya bir çift pantolondan farklı olarak– genelde çok daha fazla dayandığından, yeni silahların musluğu keşilse bile hâlâ kullanılabilir silahlardan oluşan bir okyanus kalır elimizde.

Dolayısıyla tüm bunları akılda tutarak, 1990’larda suç üzerinde etkisi olabilecek yakın dönemde gündeme gelmiş çeşitli silah bulundurma ve taşıma konusundaki girişimleri inceleyelim.

En meşhur silah denetimi yasası, bir kişinin bir tabanca satın alabilmesi için daha önce suç işleyip işlemediğinin araştırılmasını ve bekleme süresini gerektiren 1993’te yürürlüğe girmiş Brady Kanunu’dur. Bu çözüm politikacılar için cazip olabilir, ama ekonomistler için pek anlamlı değildir. Neden mi? Çünkü eğer aynı ürü-

nün iyi çalışan bir karaborsası varsa, yasal pazar kısıtlandığı takdirde bu sistem çuvallamaya mahkumdur. Silahlar bu kadar ucuz ve silah satın almak bu denli kolayken, standart bir suçlu kendi mahallesindeki silah dükkanına girip ateşli silahlar başvuru formunu doldurmak ve sonra da bir hafta beklemek için hiçbir motivasyon hissetmeyecektir. Bu nedenle, Brady Kanunu, suçu azaltmada pratik olarak başarısız olduğunu kanıtlamıştır. (Mahkum edilen suçlular arasında yapılan bir çalışma, Brady Kanunu çıkmadan önce de, suçluların sadece beşte birinin silahlarını lisanslı bir satıcıdan satın aldıklarını gösteriyordu.) Çeşitli diğer yerel silah-denetimi yasaları da başarısızlığa uğramıştır. Hem Washington D.C. hem de Chicago 1990'larda ülkede suç azalamaya başlamadan epey önce silahları yasaklayan yasaları uygulamaya koydular, ama yine de bu iki şehir ulus çapındaki suç azalması oranlarında önde giden değil en arkadan gelen şehirler oldular. Bir ölçüde etkili olduğunu ispatlamış caydırıcı bir unsur, yasadışı silahla yakalananlara verilen hapis cezasının sert bir şekilde arttırılmasıdır. Ama alınacak daha çok yol var. Bu pek mümkün değil ama, eğer yasadışı silah taşıyan herkese ölüm cezası verilirse ve ceza fiilen de uygulanırsa, silahla işlenen suçlar kesinlikle azalacaktır.

1990'larda suçla savaşın bir başka ürünü silahların geri alınması oldu. Belediye başkanı, polis şefi ve mahalle aktivistleri etraflarından sarılmış pırıldayan bir ateşli silahlar yığınınından oluşan resmi hatırlayacaksınız. Bu, güzel bir fotoğraf karesiydi, ama silahları geri almanın bütün anlamı da bu kadarla kaldı. Geri dönen silahlar genelde baba yadigârları veya çöplerdi. Silahını geri verene yapılan ödeme –genelde 50 veya 100 dolar, ama Kaliforniya'da yapılan bir geri alımsa bu, üç dört saatlik de psikoterapi seansı var— silahını fiilen kullanmayı planlayan biri için yeterli bir motivasyon değildi. Üstelik teslim edilen silahların sayısı aynı anda pazara girmekte olan yeni silahların sayısından bile azdı. ABD'deki tabancaların sayısı ve her yıl işlenen cinayetlerin sayısı karşılaştırıldığında, belirli bir silahın birisini öldürmek için kullanılma ihtimali o yıl 10.000'de 1'dir. Tipik bir silah geri alma ve ödeme programı 1.000'den az silahı geri getirir, yani her geri alım başına

cinayet sayısının da onda bir oranında azalacağı beklentisi vardır. Bu da, suçun düşüşü üzerinde ufakık bir etki yapmak için bile yeterli değildir.

Bir de bunun tam tersi bir argüman vardır –sokaklarda daha çok silaha ihtiyacımız olduğu, ama bu silahların doğru kişilerin ellerinde toplanması gerektiği görüşü (yukarıda verilen örnekteki soyguncu yerine genç kızın silah taşınması gibi). Ekonomist John R. Lott Jr., bu fikrin baş şampiyonudur. Onun davetiyesi *More Guns, Less Crime (Daha Çok Silah, Daha Az Suç)* adlı yasalara saygılı vatandaşların gizli silahlar taşımalarına izin verilen bölgelerde şiddet içeren suçların azaldığını iddia eden kitabıdır. Teorisi şaşırtıcı olabilir, ama akla uygundur. Eğer bir suçlu potansiyel kurbanının da silahlı olabileceğini düşünürse, suçu işlemekten cayabilir. Tabanca karşıtları Lott'u bir silah-yanlısı ideolog olarak adlandırdılar. Lott, kendisinin silahlanma tartışması için bir paratoner olmasına izin verdi. Online tartışmalarda teorisini savunmak için “Mary Rosh” diye bir takma ad yaratarak sorununu daha da artırdı. Kendisini Lott'un eski bir öğrencisi olarak tanıtan Rosh, hocasının zekâsını, yansızlığını, karizmasını övüyordu. “En iyi öğretmenimin o olduğunu söylemeliyim,” diye yazıyordu. “Sınıfta onun bir ‘sağ kanat’ ideoloğu olduğunu bilemezsiniz... Onun öğrettiği her dersi almak isteyen bizim gibi öğrencilerden kurulu bir grup vardı. Lott sonunda bize bizim için en iyisinin diğer hocalardan da ders almaya çalışmamız, böylece farklı yöntemlerle karşılaşmamız olduğunu söylemişti.” Ve sonra da Lott'un kendi daha-çok-silah/daha-az-suç teorisini destekleyen araştırma verilerinden bir kısmını aslında kendisinin uydurduğuna dair can sıkıcı iddialar ortaya atıldı. Veriler ister doğru olsun ister yanlış, Lott'un ilgi çekici hipotezi doğru gibi gözüküyor. Başka araştırmacılar onun sonuçlarını bulmak üzere araştırmayı tekrarladıklarında, taşıma-hakkı yasalarının suçu aşağı çekmediğini buldular.

Bir sonraki suçta azalma açıklamasına bakalım: *Crack balonunun patlaması*. Crack öylesine etkili ve bağımlılık yapan bir uyuşturucuydu ki, bir gecede fiilen çok karlı bir pazar yaratılmış oldu. Doğ-

ru, zengin olanlar sadece crack çetelerinin liderleriydi. Ama bu sokak satıcılarının yükselmeyi daha da umutsuzca istemeleriyle sonuçlanıyordu yalnızca. Çoğu bunu yapabilmek için ister kendi çetelerinden olsun ister başka bir çeteden rakiplerini öldürmeye istekliydi. Ayrıca değerli uyuşturucu-satma köşeleri üstünde de silahlı çatışmalar yaşanıyordu. Tipik bir crack cinayeti, genel kanının tersine, kafası crackle dumanlanmış bir hergelenin birkaç dolar için bir dükkan sahibini vurmasıyla değil, bir crack satıcısının bir başka (veya iki veya üç) crack satıcısını vurmasıyla yaşanıyordu. Sonuç şiddet içeren suçlarda büyük bir artış oldu. Bir çalışma 1988'de New York City'de işlenen cinayetlerin yüzde 25'inden fazlasının crack ile bağlantılı olduğunu gösteriyordu.

Crack ile ilişkili şiddet 1991'de gerilemeye başladı. Bu pek çok kişinin crack'in de geri çekildiğini düşünmesine yol açtı. Halbuki çekilmemişti. Crack içmek bugün çoğu insanın farkedebildiğinden çok daha popüler. ABD'deki tüm tutuklamaların neredeyse yüzde 5'i hâlâ kokainle bağlantılı (crack zirvedeyken oran yüzde 6'ydı); crack kullanıcılarının acil servise başvuruları da fazla azalmış değil.

Kaybolup giden şey crack satmaktan elde edilen büyük kârlardı. Kokainin fiyatı yıllar içinde hep düşmüştü ve crack popülerleşince daha da ucuzladı. Satıcılar birbiri ardına fiyatları düşürdüler; kârlar kayboldu. Crack balonu Nasdaq²⁸ balonunun sonunda patlayacağı gibi çarpıcı bir biçimde patladı. (İlk kuşak crack satıcılarını Microsoft milyonerleri gibi düşünün; ikinci kuşağı da pets.com gibi düşünün) Eski crack satıcıları öldürülür veya hapse atılırken, genç satıcılar azalan kârların riske girmeyi karşılamadığına karar verdiler. Turnuva cazibesini kaybetmişti. Artık crack bölgesini elinden almak için birini öldürmeye ve canını riske atmaya kesinlikle değmiyordu.

Dolayısıyla şiddet azaldı. 1991 ile 2001 arasında crack satıcılarını büyük ölçüde temsil eden genç siyahlar arasında cinayet oranı yüzde 48 düştü. Daha yaşlı siyah erkekler ve daha yaşlı beyaz

28. Nasdaq: *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*'in başharflerinden oluşan kısaltma. (Ulusal Aracılar Birliği Otomatik Fiyat Bildirim Sistemi). Tezgah üstü piyasalarda işlem gören menkul kıymetler için alım-satım fiyatlarının gösterildiği otomatik bilgi ağı -çn.

erkekler arasındaki düşüş oranı ise yüzde 30'du. (Cinayet oranının düşmesine katkı sağlayan bir başka küçük etken de kimi crack satıcılarının düşmanlarını öldürmek yerine kalçalarından vurmaya başlamalarıydı; bu şiddetli hakaret yöntemi cinayetten daha küçük düşürücü kabul ediliyordu ve ayrıca daha az ceza getiriyordu. Hepsi dikkate alındığında dahi, crack pazarındaki kırılma 1990'lardaki suçta azalmanın kabaca yüzde 15'ini sağlayabilirdi –kuşkusuz, önemli bir faktördü, ama crack'in 1980lerdeki suç artışının yüzde 15'inden fazlasından sorumlu olduğu da akılda tutulmalı. Başka bir deyişle, uyuşturucunun kendisinin yol açtığı sefililikleri saymasak bile, crack'in net etkisi hâlâ şiddet içeren suç biçiminde hissediliyordu.

Suçta azalmayı açıklayan son açıklama çifti de demografik eğilimlerle ilgiliydi. Birincisi medyada sık sık yer alıyordu: *Nüfusun yaşlanması*.

Suç bu kadar ciddi biçimde düşmeden önce, kimse bu teoriden bahsetmiyordu bile. Aslında, krimonolojinin “kanbanyosu” okulu tam tersi teoriyi öğretiyordu: nüfusun genç kesimindeki artışın ulusu aşağıya çekecek süperyağmacılar doğuracağı teorisi. “Ufkun hemen altında, rüzgarların yakında üzerimize getireceği bir bulut bekliyor,” diye yazmıştı James Q. Wilson 1995'te. “Nüfus yakında yeniden gençleşecek. ...Hazırlanın.”

Ama aslında, nüfusun genç kesimi hiç de artmıyordu. Wilson ve James Alan Fox gibi krimonologlar demografik verileri son derece yanlış okumuşlardı. 1990'lardaki gerçek nüfus artışı aslında yaşlılar arasında görülmüştü. Bu Sağlık ve Sosyal Güvenlik açısından korkutucu bir haber kabul edilse bile, ortalama bir Amerikalının yaşlıların sayısının artmasından korkmasını gerektirecek bir şey yoktu. Yaşlı insanların fazla suç işleme eğilimi taşımadıklarını öğrenmek de sürpriz olmazdı; altmışbeş yaşında ortalama bir insanın ortalama bir gence göre tutuklanma ihtimali onbeşte birdi. Suçta azalamaya açıklama olarak getirilen nüfusun-yaşlanması teorisini bu denli cazip kılan da buydu; insanlar yaşlandıkça olgunlaştıklarına göre, daha fazla yaşlı insan olunca daha da az suç

işlenmeliydi. Fakat verilere derinlemesine bakmak, Amerika'ya kır düşmesinin 1990'larda suçun azalmasıyla bir alakası olmadığını ortaya koyuyor. Demografik değişim suçtaki düşüşün aniliğini açıklamaya başlamak için dahi fazlasıyla yavaş ve örtük bir süreç. Birkaç yıl içinde gençliğin kabadayılığından mezun olup olgun vatandaşlığa terfi edilmiyor.

Öte yandan, öngörülemeyen ve uzun zamandır gebe olunan ve 1990'larda suçu ciddi biçimde düşüren bir başka demografik değişim daha vardı.

Bir an için geri dönüp 1966'daki Romanya'yı düşünelim. Aniden ve hiçbir uyarı yapmadan, Nikolay Çavuşesku kürtajın yasadışı olduğunu ilan etmişti. Kürtaj yasağının başladığı dönemde doğan çocuklar daha önce doğan çocuklara göre suçlu olmaya daha fazla meyilliydiler. Bu neden böyleydi? 1930'lardan 1960'lara dek Doğu Avrupa'nın diğer bölgelerinde ve İskandinavya'da yapılan çalışmalar benzer bir eğilimi ortaya koyuyordu. Bu vakaların çoğunda, kürtaj doğrudan yasaklanmamıştı, ama bir kadının kürtaj yaptıramaması için mahkemeden karar çıkartması gerekiyordu. Araştırmacılar kadının kürtaj yapma talebinin reddedildiği durumlarda genelde bebeğine karşı öfke duyduğunu ve ona iyi bir yuva sağlamakta başarısız olduğunu gösteriyordu. Annenin gelirini, yaşını, eğitimi ve sağlığını denetlediklerinde araştırmacılar bu çocukların suçluya dönüşmeye daha yatkın olduklarını buluyorlardı.

Bu arada, ABD'nin, Avrupa'dan farklı bir kürtaj tarihi olmuştu. ABD'nin ilk günlerinde, "bebek can kazanmasından" yani fetüsün ilk hareketleri hissedilebilir olmadan önce kürtaj yapmaya izin alınabiliyordu. Bu da genelde gebeliğin onaltıncı ile onsekizinci haftaları arası demektir. 1828'de, New York kürtajı yasaklayan ilk eyalet oldu; 1900'de, tüm ülkede yasak haline gelmişti. Yirminci yüzyılda kürtaj genelde tehlikeli ve pahalıydı. Bu nedenle, yoksul kadınlar daha az kürtaj yaptıracıydı. Ayrıca doğum kontrolüne de daha sınırlı erişimleri vardı. Sahip oldukları şey ise, bunlara bağlı olarak, bir sürü bebektir.

1960'ların sonlarında, pek çok eyalet tecavüz, ensest veya anne için doğum yapmanın tehlikeli olması gibi uç durumlarda kürtaja izin vermeye başladı. 1970'de, beş eyalet –New York, Kaliforniya,

Washington, Alaska ve Hawaii- kürtaşı tamamen yasallaştırmış ve geniş ölçüde ulaşılabilir kılmıştı. 22 Ocak 1973'de, ABD Yüksek Mahkemesi'nin *Roe v. Wade* davasında verdiği kararla kürtaşı aniden tüm ülkede yasallaştı. Çoğunluğun görüşü, Yargıç Harry Blackmun tarafından yazılmış olarak, özellikle anne olacak kadınların zor durumuna sesleniyordu.

Bu seçeneği tümüyle reddeden Devlet'in hamile kadın üzerindeki zarar verici etkisi açıktır. . . . Annelik veya fazladan çocuk sahibi olmak, kadının üzerine gerginlik dolu bir hayat ve gelecek yükleyebilir. Psikolojik zararları yaklaşan bir tehlike olabilir. Zihinsel ve fiziksel sağlık çocuk bakımıyla bölünebilir. Ayrıca psikolojik sebeplerle veya başka sebeplerle bir çocuğa bakmaya hazır olmayan bir aileye bebek getirmek sorunludur.

Yüksek Mahkeme, Romanya'daki ve İskandinavya'daki ve başka yerlerdeki annelerin uzun zamandır bildiği bir şeyi dillendirmişti: bir kadın çocuk sahibi olmayı istemiyorsa, genelde iyi bir sebebi vardır. Evlenmemiş olabilir veya kötü bir evlilik geçiriyor olabilir. Kendisini bir çocuk yetiştiremeyecek kadar yoksul görüyor olabilir. Hayatının fazla istikrarsız veya mutsuz olduğunu düşünüyor olabilir, içki veya uyuşturucu alışkanlığının bebeğin sağlığını mahvedeceğini düşünmüş olabilir. Çok genç olduğuna veya henüz yeterince eğitim almadığına inanıyor olabilir. Bir çocuk sahibi olmayı çok fazla istiyor olabilir, ama şimdi değil birkaç yıl sonra. Ev ortamının sağlıklı ve verimli bir çocuk yetiştirmek için müsait olduğu zamanda.

Roe v. Wade vakasından sonraki ilk yıl içinde, ABD'de yaklaşık 750.000 kadın kürtaşı yaptırdı (bu da her 4 doğuma bir kürtaşı demekti). 1980'de kürtaşıların sayısı zirve yaparak 1.6 milyona çıkmıştı (her 2.25 doğuma karşılık 1 kürtaşı). 225 milyonluk ülkede, yılda 1.6 milyon kürtaşı –her 140 Amerikalıya bir kürtaşı- o kadar fazla gözükme-yebilirdi. Nikolay Çavuşesku'nun ölümünden sonraki ilk yıl içinde kürtaşı serbest bırakıldı ve yirmiiki Romanyalı başına bir kürtaşı düşer oldu. Hâlâ her yıl hamile kalan 1.6 milyon Amerikalı kadının bebek sahibi olmadığını not etmeli.

Roe v. Wade'den önce, güvenli yasadışı bir kürtaşı ayarlayabilen-

ler ve ücretini karşılayabilenler daha çok orta veya üst sınıftan ailelerin çocuklarıydı. Şimdi, 500 dolar tutabilecek yasadışı bir ameliyat yerine, her kadın çoğu kez 100 doların da altında bir ücretle kürtaj olabiliirdi.

Ne tür kadınlar *Roe v. Wade*'in avantajlarından en fazla yararlananlar olmaya yakındılar? Çoğu kez evlenmemiş veya çok genç veya yoksul ve çoğu zaman üçü birden. Doğursaydı çocuğunun nasıl bir geleceği olabilecekti? Kürtajın yasallaştığı ilk yıllarda aldırılan tipik bir çocuğun ortalamadan daha yoksul yaşama olasılığının yüzde 50 olduğunu gösteriyordu bir araştırma; tek ebeveynle büyüme ihtimali de yüzde 60 daha fazlaydı. Bu iki etken –yoksul çocukluk ve tek-ebeveynli ev ortamı- çocuğun suçlu bir geleceğe sahip olmasının en güçlü belirtileri arasındalar. Tek ebeveynli bir evde büyümek çocuğun suç işleme eğilimini kabaca iki katına çıkarabilir. Çok genç anne sahibi olmak da aynı şekilde. Bir başka araştırma da annenin kötü eğitim almış olmasının çocuğun suçlu olmasına yolaçabilen en güçlü etken olduğunu söylüyor.

Başka bir deyişle, milyonlarca Amerikan kadını kürtaja iten sebepler tam da çocuklarının, eğer doğmuş olsalardı, mutsuz ve muhtemelen suça karışan hayatlar yaşayacaklarının belirtileriydi.

Kuşkusuz, kürtajın ABD'de yasallaştırılmasının sayısız sonuçları oldu. Çocuk düşürme oranları ciddi ölçüde düştü. Gebelik dolaşısıyla mecburi nikahlar da azaldı, yurtdışına çıkıp kürtaj yaptıranların sayısında da azalma oldu (bu da yabancı bebeklerin kürtajında patlama yarattı). Gebelik oranları yüzde 30 arttı, ama doğum oranları yüzde 6 düştü. Bu da pek çok kadının kürtajı bir doğum kontrol yöntemi olarak kullandığını gösteriyordu: kaba ve sert bir sigorta poliçesi.

Kürtajın yasallaşmasının belki de en dramatik etkisi, yine de, kendisini yıllar içerisinde ancak gösteren, suç üzerindeki etkisi oldu. 1990'ların başlarında, *Roe v. Wade*'den sonra doğan ilk çocuklar onlu yaşlarını tamamlarken –genç erkeklerin suçta ana döneme girdikleri yaşlar– suç oranı düşmeye başladı. Bu kuşağın eksikliği şey, suçlu olma ihtimali en yüksek olan çocukların varlığıydı elbette. Annelerinin bu dünyaya gelmemelerine karar verdiği çocukların yokluğu sayesinde suç oranı düşmeye devam et-

ti. Yasallaşmış kürtaj istenmeyen çocukların sayısını azalttı; istenmeyen olmak çocuğu suçla itiyordu; yasallaşan kürtaj, bu nedenle, daha az suçla yol açtı.

Bu teori, inançsızlıktan tiksine kadar uzanan bir dizi tepkiyi ve ahlakiden gündelik muhalefete uzanan çeşitli muhalefetleri çekmeye mahkum. Muhtemelen ilk itiraz, şu olacaktır: teori doğru mu? Belki de kürtaj ve suç sadece korelasyon halindeler ve aralarında bir sebep sonuç bağı yok.

Gazetelere kulak vermek, suçtaki düşüşün parlak polisiye önlemlerden, zekice silah denetimlerinden ve yükselen ekonomiden kaynaklandığına inanmak daha rahatlatıcı olabilir. Bize uzak olan ve zor olan şeyler arasında değil, dokunabildiğimiz veya hissedebildiğimiz şeyler arasında bir sebep sonuç ilişkisi kurabilme eğilimiyle yetiştik. Özellikle yakın dönemli nedenlere inanırız: bir yılın arkadaşınızı ısıtır, arkadaşınız acıyla çığlık atar ve ölür. Yılan ısırtığı, onu öldürmüş olmalı dersiniz. Çoğu kez, bu tür bir hesaplama doğrudur. Ama mesele sebep ve sonuca gelince, bu tür açık-ve-kapalı düşünmede çoğu kez bir tuzak vardır. Bugün hatalı sebeplere inanarak kucak açmış eski kültürlerle bakıp sırtıyoruz. Örneğin, savaş alanında zafer kazanmalarının sebebinin bir bakireye tecavüz etmeleri olduğuna inananlar gibi. Ama bizler de, genelde bir uzman, kendi çıkarı olan bir konuda hakikatı ilan ettiğinde ve bunu dayattığında, yanlış sebepleri kucaklıyoruz.

O zaman, nasıl, kürtaj-suç bağının sadece korelasyon değil bir nedensellik bağı olduğunu söyleyebiliyoruz?

Kürtajın suç üzerindeki etkisini incelemenin bir yolu Yüksek Mahkeme kürtaj haklarını tüm ülkeye yaymadan önce kürtajı yasallaştıran beş eyaletteki suç verilerini ölçmek olabilir. New York, Kaliforniya, Washington, Alaska ve Hawaii'de, bir kadının kürtaj yaptıırma hakkı *Roe v. Wade*'den en az iki yıl önce verilmişti. Ve gerçekten, bu erken yasallaşan eyaletler suçun düşmeye başlamasına diğer kırkbeş eyaletten ve Columbia Bölgesi'nden önce tanık oldular. 1988 ile 1994 arasında, şiddet içeren suçlar kürtajı daha önce yasallaştıran eyaletlerde diğer eyaletlere göre yüzde 13 daha fazla düştü; 1994 ile 1997 arasında, cinayet oranları diğer eyaletlerden yüzde 23 daha fazla düşmüştü.

Peki ya bu erken yasallaşanlar sadece şanslı idiyse? Kürtaj-suç bağı kurmak için verilerde başka neyi arayabiliriz?

Araştırılabilecek bir faktör her eyaletin kürtaj oranıyla suç oranı arasındaki korelasyonlar olabilir. Elbette, 1970’lerde en yüksek kürtaj oranlarına sahip olan eyaletler 1990’larda en büyük suç düşüşlerini de yaşadılar. Daha düşük kürtaj oranına sahip olan eyaletlerde ise suçta azalmalar daha sınırlı kaldı. (Bu korelasyon, bir eyaletin hapsedme oranı, polis sayısı ve ekonomik durumu gibi suç etkileyen bir dizi faktörü kontrol ettiğimizde dahi varlığını sürdürüyor.) 1985’ten bugüne, yüksek kürtaj oranına sahip olan eyaletler az kürtaj geçiren eyaletlere göre suç oranlarında kabaca yüzde 30 daha fazla azalma yaşadılar. (Yaratıcı polisiye önlemlerin suç azalttığı iddialarını biraz daha zayıflatan iki olgu da, New York City’nin yüksek kürtaj oranları ve kürtaji erken yasallaştıranlar arasında bulunmasıdır.) Dahası, 1980’lerin –yasallaşan kürtajdan yararlanan ilk grubun suç işleme yaşına geleceği – ikinci yarısına dek, belirli bir eyaletin suç oranıyla kürtaj oranı arasında hiçbir bağlantı yoktu. Bu da *Roe v. Wade*’in hakikaten suç derecesini azaltığının bir başka göstergesidir.

Kürtaj-suç bağına kıyasla bulunan, olumlu olumsuz, daha başka korelasyonlar da vardır. Yüksek kürtaj oranına sahip eyaletlerde, suçtaki düşüş tamamen eski suçlulardan çok *Roe-sonrası* grupta görülmüştü. Ayrıca, Avustralya ve Kanada’da bugüne dek yapılan araştırmalar da kürtaj ile suç arasında benzer bir bağ kuruyor. Ve *Roe-sonrası* grup sadece binlerce genç erkek suçludan kurtulmadı, ama aynı zamanda binlerce genç, yalnız anneden de kurtuldu –çünkü kürtajla alınan kız çocuklarının çoğu kendi annelerinin eğilimlerini tekrarlamaya çok yakın çocuklar olacaklardı.

Amerikan tarihinde kürtajın suç azaltan en büyük faktörlerden biri olduğunu keşfetmek, söylemeye gerek bile yok, kulak tırılmalayıcıdır. Darwinciden çok Swiftcidir; G.K.Chesterton’a atfedilen çok eski bir sözü aklı getirir: Etrafta yeterince şapka olmadığı zaman, çözüm kafaları uçurmak değildir. Ekonomistlerin diliyle, suçtaki düşüş, yasallaşan kürtajın “beklenmeyen bir faydası” idi. Ama kişisel bir üzüntünün kamusal bir faydaya dönüşmesi nosyonu karşısında derinden etkilenip kişinin dini veya ahlaki gerekçe-

lerle kürtaja karşı olması da gerekmez.

Gerçekten de, kürtajın kendisini şiddet içeren bir suç kabul eden çok sayıda insan vardır. Bir hukuk araştırmacısı yasallaşmış kürtajın kölelik (çünkü rutin olarak ölümü içerir) veya Holocaust'tan da kötü olduğunu söylemişti (ABD'deki *Roe-sonrası* kürtajların sayısı, 2004 itibarıyla kabaca otuzyedi milyondur, Avrupa'da öldürülen altı milyon Musevi'den fazladır.) Kürtaj konusunda bu denli güçlü duygular beslense de beslenmese de, o hala suçlanan bir konu olmaya devam eder. Daha önce Bronx ve Minneapolis'te polis şefliği yapmış olan Anthony V. Bouza, 1994'de Minnesota valiliği için seçimlerde aday olduğunda bunu yaşadı. Birkaç yıl önce yazdığı bir kitapta, Bouza kürtajın "1960'ların sonlarından beri bu ülkede uygulanmış tek suç önleyici araç olduğu öne sürülebilir," demişti. Seçimden hemen önce Bouza'nın bu görüşü kamuoyuna yansıyınca, anketlerde oy oranı çok keskin bir biçimde düştü. Ve sonunda da seçimi kaybetti.

Kürtaj konusunda ne hissedilirse hissedilsin, akla bir soru gelebiliyor: biz kim oluyoruz da daha az suç elde etmek için daha fazla kürtaj yapmaya karar verebiliyoruz? Hatta böylesine karmaşık bir konuda rakam kullanmak dahi mümkün müdür?

Her zamanki gibi, ekonomistlerin karmaşık durumlarda rakamları biraraya getirmek gibi merak dolu bir alışkanlıkları vardır. Güneydeki benekli baykuşların neslinin tükenmesini önlemek için gösterilen çabaları düşünün. Bir ekonomik çalışma, kabaca beş bin baykuşu korumak için, gerekli masrafın yani kütük kesme endüstrisi ve diğerlerinden elde edilen gelirin 46 milyar dolar olacağını veya sadece baykuş başına 9 milyon dolar olacağını bulmuştu. 1989'daki Exxon Valdez petrol sızıntısından sonra, bir başka çalışma benzeri bir başka felaketi engellemek için tipik bir Amerikan hanesinin vermeye gönüllü olacağı parayı tahmini olarak değerlendirmişti. 31 dolardı sonuç. Bir ekonomist bedeninin bir uzvu için dahi bir değer biçebilir. Connecticut eyaletinin iş kazalarının tazmini için belirlediği tabloyu düşünün.

KAYBEDİLEN VEYA HASAR GÖREN BEDEN UZVU İÇİN
TAZMİN EDİLEN MAAŞ HAFTASI SAYISI

Parmak (birinci)	36
Parmak (ikinci)	29
Parmak (üçüncü)	21
Parmak (dördüncü)	17
Baş parmak (kullanılan elin)	63
Baş parmak (diğer elin)	54
El (kullanılan)	168
El (diğer)	155
Kol (kullanılan)	208
Kol (diğer)	194
Ayakparmağı (büyük)	28
Ayakparmağı (diğerleri)	9
Ayak	125
Burun	35
Göz	157
Böbrek	117
Karaciğer	347
Pankreas	416
Kalp	520
Meme	35
Yumurtalıklar	35
Haya	35
Penis	35-104
Vajina	35-104

Şimdi, argüman adına, ölçüyü aşan bir soru daha sormamıza izin verin: bir fetüsle yeni doğmuş bir bebek arasındaki görece değer farkı nedir? Belirsiz sayıda fetüs karşılığında kaç yeni doğmuş bebeği kurban edebilirsiniz? gibi Solomonik bir görevle karşılaşırırsanız, seçeceğiniz rakam ne olabilir? Bu bir düşünce egzersizinden başka birşey değil. Ayrıca sorunun doğru cevabı da yoktur, ama kürtajin suç üzerindeki etkisini netleştirmeye yardımcı olabilir.

Kararlı bir şekilde yaşam-yanlısı olan veya kararlı bir şekilde kürtajın seçime bırakılması yanlısı olan bir kişi için, bu basit bir hesaptır. Birincisi, hayatın gebe kalmayla başladığına inanır, dolayısıyla fetüsün değeriyle yeni doğmuş bir bebeğin değerini 1:1 oranında görecektir. Seçime bırakılması yanlısı olan kişi ise, bir kadının kürtaj yaptırma hakkının bütün diğer faktörlerden önce geldiğine inanır ve sayısı ne olursa olsun fetüslerin tek bir yeni doğmuş bebekle bile eşdeğer olmayacağını savunacaktır.

Ama gelin üçüncü bir kişiyi düşünelim. (eğer birinci kişi veya ikinci kişiyle güçlü bir şekilde kendinizi özdeşleştiriyorsanız, izleyen düşünce egzersizi sizi rahatsız edebilir ve bundan sonraki paragrafı atlamak isteyebilirsiniz.) Üçüncü kişi ne fetüsün 1:1 eşit değerde olduğuna inanır, ne de fetüsün görece hiçbir değere sahip olmadığına. Argüman adına, onun görece bir değer biçmeye zorlandığını varsayalım ve yeni doğmuş bir bebeğin 100 fetüse denk geldiğine karar verdiğini varsayalım.

ABD’de her yıl kabaca 1.5 milyon kürtaj yapılıyor. Her yeni doğmuş bebeğin 100 fetüse denk geldiğine inanan bir insan için, bu 1.5 milyon kürtaj -1.5 milyonu 100’e bölerek- 15.000 insan hayatının yitimine denk gelir. Onbeş bin hayat: bu yaklaşık ABD’de her yıl cinayetle öldürülen insan sayısına denk gelmektedir. Ve bu her yıl yasallaşan kürtaj dolayısıyla yaşanmayan cinayet sayısından da kat be kat fazla bir sayıdır. Dolayısıyla bir fetüsün bir insanın yüzde biri ettiğini kabul eden bir insan için dahi daha çok kürtajla daha düşük suç arasındaki takas bağlantısı, bir ekonomistin gözüyle, son derece geçersizdir.

Kürtajla suç arasındaki bağlantı şunu söyler: hükümet bir kadına kürtajla ilgili kendi kararını verme hakkını tanıdığına, kadın genelde çocuğu iyi yetiştirme konumunda olup olmadığına dair iyi bir değerlendirme yapar. Eğer yetiştiremeyeceğine karar verirse, genelde kürtaj yolunu seçer.

Ama kadın bir kez bebeği doğurmaya karar verirse, zorlayıcı soru bunu izler: bir çocuk doğduktan sonra ebeveynlerin neler yapmaları gerekir?

Levitt Chicago Üniversitesi'ndeki desteğın akademik bir destek olmanın ötesine geçtiğini anlamıştı. Çalışmaya başlamasından bir yıl sonra, eşi ilk çocukları Andrew'u doğurdu. Andrew bir yaşını doldurmuştu ki bir gün ateşi çıktı. Doktor kulak enfeksiyonu teşhisi koydu. Ertesi sabah kusmaya başlayınca, ebeveynleri onu hastaneye götürdü. Bir sonraki gün, Andrew zatürreeye bağlı menenjitten ölmüştü.

Şok ve acının ortasında, Levitt'in okulda girmesi gereken bir dersi vardı. Onun yerine derse yaşı yetmişe yaklaşan eski bir Nobel ödülü sahibi Gary Becker girmişti. Bir başka meslektaşı, D. Gale Johnson, taziyetlerini belirten bir kart yolladı. Bu kart Levitt'i öyle etkiledi ki hâlâ hafızasında kelime kelime duruyor.

Levitt ve seksenlerinde bir tarım ekonomisti olan Johnson düzenli olarak sohbet etmeye başladılar. Levitt, Johnson'un kızının Çin'den evlatlık bebek alan ilk Amerikalılardan biri olduğunu öğrendi. Kısa zaman sonra, Levitt de aynısını yapmak için işlemlere başladı ve Amanda adlı Çinli bir kızı evlatlık edindi. Amanda'nın yanı sıra şimdi üç yaşını süren bir kızları ve bir yaşına basan bir de oğulları oldu. Ama Andrew'un ölümü, onları farklı biçimlerde etkilemeye devam etti. Levittler, Andrew'un karaciğerini bağışladıkları küçük kızın ailesiyle de yakın dost oldular. (Andrew'un kalbini de bağışlamışlar-

dı, ama o bebek hayatını kaybetti.) Ve gerçek hayata dair konuları inceleyen bir araştırmacı için şaşırtıcı olmayacak biçimde, bu ölüm Levitt'in çalışmasını da etkiledi.

O ve eşi Jeannette, acı çeken ebeveynler için kurulmuş bir destek grubuna katıldılar. Levitt yüzme havuzlarında bu kadar çok çocuğun boğularak öldüğünü öğrenince sarsılmıştı. Bunlar, bir silahla oynarken ölen bir çocuğun tersine, gazetelere yansımayan türden ölümlerdi.

Levitt meraklandı ve durumu açıklayacak rakamlara ulaşmaya çalıştı. Sonuçları Chicago Sun-Times için bir makale olarak kaleme aldı. Bu makale, Levitt'in ünlü olmasını sağlayan ve genel kanılara uymayan sezgisini içeriyordu: "Eğer hem bir silahınız hem de evinizin arka bahçesinde bir yüzme havuzunuz varsa, yüzme havuzunun çocuğunuzu öldürme ihtimali silahınkinden 100 kat daha fazladır."

—The New York Times Magazine, 3 Ağustos 2003

Mükemmel Bir Ebeveyn Nasıl Olur?

Ebeveynlerin, kendilerini bu kadar çok adayarak bilime dönüştürdükleri, çocuk yetiştirme sanatından başka bir sanat var mıdır?

Son yıllarda çok sayıda ve çok çeşitli çocuk yetiştirme uzmanı sürüsü ortaya çıktı. Onların tavsiyelerini şöylesine izleyen biri bile şaşkına dönecektir, çünkü ebeveynliğe dair genel kanılar neredeyse saat başı değişmektedir. Bazen durum bir uzmanın diğerlerinden farklı olması durumudur. Diğer durumlarda, tüm söz sahibi uzmanlar aniden hep beraber eski kanının yanlış olduğuna ve yeni kanının, en azından bir süreliğine, su götürmez biçimde doğru olduğuna karar verirler. Emzirmek, örneğin, sağlıklı ve zihinsel olarak gelişmiş bir çocuğu garanti etmenin tek yoludur –tabii biberonla beslemenin tek yol olduğu durum dışında. Bir bebek her zaman uyuması için sırtüstü yatırılmalıdır – ta ki sadece yüzüstü yatırılması gerektiği kararı çıkana dek. Ciğer yemek ya a) zehirlidir ya da b) beynin gelişmesi için mecburidir. Dayak cennetten çıkmadır; çocuğu pataklayın ve hapse gidin!

Raising America: Experts, Parents and a Century of Advice About Children (Amerika'yı Yetiştirmek: Uzmanlar, Ebeveynler ve Çocuklarla İlgili Tavsiyelerle Geçen Bir Yüzyıl) adlı kitabında Ann Hulbert, çocuk yetiştirme uzmanlarının nasıl birbirleriyle hatta kendi kendileriyle çeliştiklerini belgelemişti. Eğer bu kadar şaşırıcı ve çoğu kez, ürkütücü olmasalardı şakalaşmaları eğlenceli olabilirdi. Babywise (bilgebebek) kitaplar serisinde “çocuk yetiştirmekte mükemmeliğe ulaşmaya” çalışan annelere ve babalara bir “çocuk-yönetimi stratejisi” sunan Gary Ezzo, bir bebeğe, erkenden

geceleri yalnız uyuma eğitimi vermenin ne denli önemli olduğu vurgular. “Aksi takdirde,” diye uyarır Ezzo, “uykusuzluk çocuğun merkezi sinir sisteminin gelişimini olumsuz biçimde etkiler” ve “öğrenme güçlüklerine yol açar.” Bu arada, “beraber-uyumanın” savunucuları ise, yalnız uyumanın bebeğin psikolojisine kötü etki yaptığını ve çocuğun “aile yatağı”na getirilmesi gerektiğini söylerler. Peki ya bebeklerde interaktif iletişimin teşvik edilmesi? 1983’de, T. Berry Brazelton bir bebeğin dünyaya “kendisi ve çevresindeki dünya hakkında bir şeyler öğrenme rolüne çok güzel hazırlanmış olarak dünyaya geldiğini” yazdı. Brazelton, erken dönemden itibaren bebeklerde interaktif iletişimin teşvik edilmesini öneriyordu. Ancak, bir yüzyıl kadar önce, L. Emmett Holt bir bebeğin “oyuncak” olmadığı uyarısında bulunmuştu. “Ne zorlama, ne baskı, ne de aşırı uyarı (stimülasyon)” çocuğun hayatının ilk iki yılında olmamalıydı, Holt’un inanışına göre; beyin o dönemde öyle çok gelişiyordu ki fazla uyarı “çok ciddi zarar verebilirdi”. Holt ayrıca ağlayan bir bebeğin acı çekmediği sürece kucağa alınmaması gerektiğine inanıyordu. Holt’un açıkladığı gibi, bir bebek günde onbeş ila otuz dakika arası ağlamaya bırakılmalıydı: “bu bebeğin egzersizidir” diyordu.

Tipik bir çocuk yetiştirme uzmanı, diğer alanlardaki uzmanlar gibi, kendisinden aşırı emin konuşmaya eğilimlidir. Bir uzman, konunun farklı yanlarını pek gündeme getirmez ve bayrağını sıkıca kendi tarafına diker. Çünkü, argümanı *çekince veya nüans yayan* bir uzman genelde fazla ilgi görmez. Eğer bir uzman, basit teorisinin genel kanıya dönüşmesini sağlamayı umuyorsa cüretli olmalıdır. Bunu yapmak için en fazla şansı kamuoyunun duygularını karşısına alırsa bulur, çünkü akılcı argümanın düşmanı duygudur. Ve duygular sahneyi terkederken, aralarından bir tanesi “korku” kuvvetli bir şekilde ortaya çıkar. Süperyağmacılar, Irak’ın kitle imha silahları, deli dana hastalığı: küçük çocuklara korkunç hikayeler anlatan kötü bir amca gibi uzmanlar bizi korkudan titretirken uzmanların tavsiyelerini nasıl önemsemeyebiliriz?

Hiç kimse bir uzmanın korku satıcılığından bir ebeveyn kadar etkilenmeye müsait değildir. Korku, esasında çocuk yetiştirme eyleminin ana bir bileşenidir. Bir ebeveyn, sonuçta, başka bir yaratığın yaşamının hizmetkârıdır, üstelik de bu yaratık ilk dönem-

lerinde diğer pek çok türün yeni doğmuş bebeklerinden daha savunmasız bir yaratıktır. Bu durum pek çok ebeveynin çocuk yetiştirme enerjilerinin büyük bir bölümünü sadece korkarak geçirmelerine neden olur.

Sorun, çoğu kez ebeveynlerin yanlış şeylerden korkmalarından kaynaklanır. Bu ise gerçekte, onların hatası değildir. Dedikoduları gerçeklerden ayırmak her zaman zor iştir, özellikle de meşgul bir ebeveyn için. Ve uzmanların çıkardığı beyaz gürültü- kendi anne babalarının uyguladığı baskıları saymıyoruz- o kadar boğucudur ki kendi başlarına düşünmekte dahi zorluk çekerler. Toparlamayı başardıkları bilgiler genelde cila çekilmiş, abartılmış veya olmayan bir gündeme hizmet etmesi için bağlamından koparılmıştır.

Adının Molly olduğunu varsaydığımız, sekiz yaşında bir kız çocuğunun ebeveynlerini düşünün. En iyi iki arkadaşı, Amy ve Imani de hemen yakınlarında yaşamaktadır. Molly'nin ailesi Amy'nin ailesinin evinde bir silah bulundurduğunu bilir, o yüzden Molly'nin orada oynamasını yasaklamıştır. Bunun yerine, Molly zamanının büyük bölümünü İmanilerin, arka bahçesinde bir yüzme havuzu bulunan evinde geçirir. Molly'nin ailesi çocuklarını korumak için böylesine zekice bir seçim yaptıklarından dolayı kendilerini iyi hissederekler.

Ama verilere bakılacak olursa, seçimleri hiç de zekice değildir. ABD'deki her 11.000 ev havuzuna boğulan bir çocuk düşmektedir. (6 milyon havuzu olan bir ülkede, bu kabaca her yıl 10 yaşın altında 550 çocuğun boğulduğu anlamına gelir.) Bu arada, her 1 milyon fazladan silaha, silahla öldürülen 1 çocuk düşer. (Tahminen 200 milyon silahın bulunduğu bir ülkede, bu kabaca her yıl tabancalar yüzünden on yaşın altında 175 çocuğun öldüğü anlamına gelir.) Havuzda ölme ihtimali (11.000'de 1) silahla ölme ihtimaliyle karşılaştırılmaz bile (1 milyon küsurda 1): Molly, İmanilerin evinde bir yüzme kazası yüzünden hayatını kaybetmeye Amylerin evinde silahla oynarken ölme ihtimaline göre yaklaşık 100 kat daha yakındır.

Ama çoğumuz, Molly'nin ailesi gibi, berbat risk değerlendircileriz. Princeton, New Jersey'de yaşayan ve kendini "risk iletişimcisi" olarak tanımlayan Peter Sandman, bu noktayı 2004'de, tek bir deli-dana hastalığı vakası biftik karşıtlığı çılgınlı-

ğına yol açtığı zaman vurgulamıştı. “Basit gerçeklik,” dedi Sandman New York Times’a, “insanları korkutan risklerle, insanları öldüren risklerin farklı olduğudur.”

Sandman, deli-dana hastalığıyla (aşırı korkutucu, ama son derece ender görülen bir tehdit) ortalama bir ev mutfağındaki yiyeceklerde taşınan (son derece yaygın olmasına karşın pek korkutucu bulunmayan) patojenlerin yayılmasını karşılaştırmamızı önerdi. “Kontrol ettiğiniz riskler kontrol edemediğiniz risklerle karşılaştırdığında pek öfke kaynağı olmazlar,” dedi Sandman. “Deli-dana örneği, benim kontrolümün dışındaymış gibi gelir bana. Yediğim ette prionlar²⁹ olup olmadığını söyleyemem. Ne görebilirim ne de koklayabilirim. Öte yandan kendi mutfağımdaki kirlilik büyük ölçüde benim kontrolümdedir. Süngerlerimi temizleyebilirim. Yerleri temizleyebilirim.”

Sandman’ın kontrol ilkesi pek çok insanın neden araba kullanmaktan korkmayıp uçakta uçmaktan korktuklarını da açıklar. Şu şekilde düşünürler: arabayı ben kullandığıma göre, kendini güvende tutan benim; uçağı hiçbir şekilde kontrol edemediğime göre, sayısız dış faktörün insafına kalmış durumdayım.

Peki hangisinden daha çok korkmalıyız, uçmaktan mı araba kullanmaktan mı?

Başlangıçta daha basit bir soru sormak faydalı olabilir: tam olarak, korktuğumuz nedir? Ölüm, herhalde. Ama ölüm korkusunun daraltılması gerekir. Elbette hepimiz eninde sonunda öleceğimizi biliyoruz ve bu konuda zaman zaman endişe duyabiliriz. Ama size önümüzdeki yıl yüzde 10 ihtimalle öleceğiniz söylenirse, çok daha fazla kaygılanabilirsiniz, belki de yaşamınızı farklı şekilde yaşamaya karar verebilirsiniz. Ve eğer size bir sonraki dakikada ölme ihtimalinizin yüzde 10 olduğu söylenirse, muhtemelen paniğe kapılırsınız. Dolayısıyla korkuyu kışkırtan şey ölüm ihtimalinin yakınlığıdır. Ölüm korkusunu hesaplamanın en duyarlı yolu onu saat başı bazında hesaplamaktır.

29. Prion (*proteinaceous infectious particle*’in kısaltması): virüse benzeyen ama nükleik asit ihtiva etmeyen mikroskopik protein parçacıkları, koyun ve keçilerde görülen scrapie hastalığını ve kimi diğer sinir sistemi hastalıklarını yaydığı düşünülür. 1982’de Stanley B. Prusiner tarafından bulunmuş ve bu buluş Prusiner’e 1997’de Nobel Ödülü kazandırmıştır –çn.

Eğer seyahate çıkıyorsanız ve araba kullanarak veya uçakla gitme alternatifleriniz varsa, uçakla araba kullanmayı karşılaştıran saat başı oranını gözönünde bulundurmak isteyebilirsiniz. ABD’de her yıl motorlu taşıt kazalarından ölen insan sayısının (kabaca kırk bin), uçak kazalarında ölenlerden (binden az) çok daha fazla olduğu doğrudur. Ama çoğu insanın uçaklardan çok arabalarda zaman geçirdiği de doğrudur. (Her yıl tekne kazalarında ölenlerin sayısı bile uçak kazalarında ölenlerden çoktur; yüzme havuzu silah karşılaştırmasında gördüğümüz gibi, su pek çok insanın sandığından çok daha tehlikelidir.) Ama uçmakla araba kullanmanın saat-başına ölüm oranı eşittir. İki araç eşit ölçüde ölüme götürür (ya da, doğrusu, götürmez).

Ama korku en çok şimdiki zamanda gelişir. Bu yüzden de uzmanlar ona dayanırlar. Uzun dönemli süreçlere karşı sabırsızlığın giderek hızla arttığı bir dünyada korku, etkili bir kısa dönem oyunudur. Kanıtlanmış iki öldürücüye, terörist saldırılara ve kalp krizlerine karşı savaşmak için fon toplamaya çalışan bir hükümet görevlisi olduğunuzu hayal edin. Sizce kongre üyeleri hangisi için kesenin ağzını açacaktır? Bir insanın terörist bir saldırıda ölmesi ihtimali, damarlarını yağlı yiyeceklerle tıkayıp kalp krizinden ölmesi ihtimalinden çok çok çok daha azdır. Ama bir terörist saldırı şimdi gerçekleşir, kalp krizinden ölmek ise uzak, sessiz bir felakettir. Terörist eylemler bizim kontrolümüzün dışındadır; patates kızzartmaları kontrolümüz altındadır. Kontrol faktörü kadar önemli olan bir başka faktör de, Peter Sandman’ın dehşet faktörü dediği faktördür. Terörist saldırı sonucu ölmek (veya deli-dana hastalığıyla ölmek) tümüyle dehşet verici bulunur; kalp krizinden ölmek ise, bir sebeple, öyle görülmez.

Sandman, seçeneklerin her iki tarafında da çalışan bir uzman. Bir gün kamu sağlığı tehlikesini açığa vurmaya isteyen bir grup çevreciye yardım edebilir. Başka bir gün müşterisi bir E. coli³⁰ salgınıyla başetmeye çalışan bir fast-food CEO’su olabilir. Sandman uzmanlığını küçük bir denkleme indirgemiş: risk = tehlike + dehşet. Kötü hamburger etine sahip bir CEO için, Sandman “dehşeti

30. E. Coli: parazit bakterilerden *Escherichia coli* bakterisi için kısaltma –çn.

azaltma” faktörü uygular, çevreciler için de “dehşeti arttırma” faktörüdür uyguladığı.

Sandman’ın dehşeti hedef aldığına, ama tehlikenin kendisini hedef almadığına dikkat edin. Kendi risk denkleminde dehşetin ve tehlikenin eşit ağırlıkta olmadıklarını kabul eder. “Tehlike büyüdüğünde, ama dehşet azaldığında insanlar daha az tepki gösterirler,” diyor, “ama tehlike düşük, fakat dehşet çokken de aşırı tepki gösterirler.”

Peki neden bir yüzme havuzu bir silahtan daha az dehşet vericidir? Bir çocuğun komşunun silahıyla göğsünden vurulması düşüncesi ürkütücüdür, dramatiktir, korkutucudur; tek kelimeyle dehşet vericidir. Yüzme havuzlarıysa dehşet yaratmazlar. Bu, kısmen tanıdıklık faktörü yüzünden böyledir. Çoğu insanın uçaklarda geçirdiklerinden çok daha fazla zamanı arabalarda geçirmeleri gibi, çoğumuzun havuzlarda geçirdiği zaman silah atışları yaparak geçirdiği zamandan daha fazladır. Ama bir çocuğun boğulması yaklaşık olarak sadece otuz saniye sürer ve genelde sessizce gerçekleşir. Bir çocuk çok sığ sularda bile boğulabilir. Boğulmayı önlemek için atılması gereken adımlar ise, epey belirlidir: gözetleyen bir yetişkin, havuz çevresinde bir çit, yeni yürümeye başlayan bir çocuğun farkedilmeden kaçamaması için arka kapının kilitli olması.

Eğer bütün ebeveynler bu önlemleri almış olsalardı, belki her yıl dört yüz küçük çocuğun hayatı kurtulmuş olurdu. Bu yakın dönemde yapılan ve geniş çapta öne çıkarılan iki yeni buluştan, güvenli bebek karyolaları ve arabalar için çocuk koltuklarından çok daha fazla yaşam kurtarır. Veriler, araba koltuklarının, en iyi durumda, biraz yardımcı olduğunu gösteriyor. Bir çocuğu bir kaza halinde mermi gibi fırlayacağı ön koltukta kucakta oturtmaktansa arka koltukta oturtmanın daha güvenli olduğu kesindir. Ama burada elde edilecek güvenlik, çocukları silahla vurulmaktan korumanın güvenliğidir, yoksa çocukları 200 dolarlık bir araba koltuğuna kemerle bağlama güvenliğinin değil. Yine de, çoğu ebeveyn bir araba koltuğunun faydalarından öylesine büyülenir ki, onu doğru taktırmak için yerel polis istasyonuna gider. Onların davranışı bir sevgi davranışıdır elbette, ama aynı zamanda takıntılı ebeveynlik olarak da adlandırılabilir bir davranıştır. (Takıntılı ebeveynler

durumlarını bilirler ve çoğu kez bu olgudan gurur duyarlar; takıntılı olmayan ebeveynler de takıntılıların nasıl olduğunu bilirler ve onlara kıs kıs gülme eğilimindedirler.)

Çocuk güvenliği alanındaki yeniliklerin çoğu pazara sunulacak yeni bir ürünle –şokların şoku- ilişkilendirilir. (Her yıl yaklaşık beş milyon araba koltuğu satılmaktadır.) Bu ürünler genelde, Peter Sandman’ın deyişiyle, dehşetin tehlikeyi aştığı durumlardaki artan korkuya cevap olurlar. Yüzme havuzu önlemlerinin kurtarabileceği dört yüz çocuğu daha çok sesi çıkan başka kampanyalarla karşılaştırın: çocukları tehlikelerden koruyacak paketleme şekilleri (tahminen yılda elli yaşam), tutuşmayan pijamalar (on yaşam), çocukları arabalardaki hava yastıklarından uzak tutmak (bulunmalarından beri hava yastıkları yüzünden yılda en fazla beş çocuk ölmüştür) ve çocuk giysilerinde güvenli kordonlar (iki yaşam).

Bir dakika dur, diyebilirsiniz. Ebeveynler, uzmanlar ve pazarlamacılar tarafından manipüle ediliyorsa ne olmuş yani? Bu, bir çocuğu bile daha güvenli kılacaksa, ne kadar önemsiz veya manipülatif olduğuna aldırmadan, her türlü çabayı alkışlamamız gerekmez mi? Ebeveynlerin zaten korkacak yeterince şeyleri yok mu? Herşeyin ötesinde, ebeveynler bir çocuğa kazandırılması gereken en önemli özelliklerden birinden sorumludurlar: bir çocuğun karakter gelişiminden. Öyle değil mi?

Son zamanlarda çocuk yetiştirmekle ilgili genel kanılardaki en radikal değişim basit bir soruyla kışkırtılmıştır: acaba ebeveynlerin etkisi gerçekte ne orandadır?

Elbette, kötü ebeveynlik epey fark yaratır. Kürtaj ile suç arasındaki bağlantının açığa çıkardığı gibi –ihmale ve kötü davranışa çok daha fazla maruz kalan- istenmeyen çocuklar, ebeveynleri tarafından istenen ve hevesle karşılanan çocuklara göre çok daha kötü noktalara varırlar. Ama bu hevesli ebeveynler gerçekte ne ölçüde çocuklarının lehine sonuç alabilirler?

Bu soru, on yıllardır yapılan araştırmaların doruk noktasını temsil ediyor. Doğuşta ayrılan ikizler üzerinde yapılanlar da dahil olmak üzere çok sayıda çalışma, bir çocuğun kişiliğinin ve beceri-

lerinin yaklaşık yüzde 50'sinden sadece genlerin sorumlu olduğunu ortaya koydu bile.

Dolayısıyla çocuğun kaderinin yarısına doğa karar veriyor, peki ya diğer yarısı? Yetiştirme kesin rol oynuyor olmalı –Baby Mozart kasetleri³¹, müze gezileri, Fransızca dersleri, beklentiler, kucaklamalar, münakaşalar ve cezalandırmalar, toplamda, ebeveynlik faaliyetini oluşturan herşey. Peki o zaman bir başka ünlü çalışmayı, Colarado Evlat Edinme projesini nasıl açıklayacağız. Bu çalışma evlat edinilen 245 bebeğin yaşamını incelemiş ve çocuğun kişisel özellikleriyle, evlat edinen ailesinin özellikleri arasında neredeyse hiçbir korelasyon bulamamıştı. Ya gündüz kreşe gönderilip gönderilmemesinin, bir ya da iki ebeveyn tarafından büyütülüp büyütülmemesinin, annesinin çalışıp çalışmamasının, iki annesinin veya iki babasının veya her birinden bir taneye sahip olup olmamasının bir çocuğun karakterini fazla etkilemediğini gösteren diğer çalışmalarla ne demeli?

Bu doğa-yetiştirme uyumsuzlukları Judith Rich Harris adlı az tanınan bir ders kitabı yazarı tarafından 1998'de yayınlanan bir kitapta ele alınmıştı. *The Nurture Assumption (Yetiştirme Varsayımı)* aslında takıntılı ebeveynliğe bir saldırıydı. Kitap öyle provakatif ki iki altbaşlığa ihtiyaç duyuyordu: *Why Children Turn Out the Way They Do ve Parents Matter Less than You Think and Peers Matter More (Neden Çocuklar Oldukları Hale Dönüşüyor ve Ebeveynler Zannettiğinizden Daha Az Etki Yaparken Akranları Çok Daha Fazla Etki Yapıyor)*. Harris, kibarca da olsa, ebeveynlerin çocuklarının kişiliğine çok fazla katkı yaptıklarını düşünmelerinin yanlış olduğunu öne sürüyordu. Bu inanç, diye yazmıştı, “kültürel bir efsanedir.” Harris'e göre ebeveynlerin yukarıdan aşağıya etkisi, çocuğun akranlarının etkisiyle, arkadaşlarının ve okul arkadaşlarının hergün uyguladığı körletici kuvvetle törpüleniyordu.

Harris'in bombasının uygunsuzluğu hem şaşkınlık hem de hayal kırıklığı yarattı. Harris sadece bir büyükanneydi, ne doktorası vardı ne de başka bir akademik ünvanı. “İnsanlar ‘işte yine başladılar’ derlerse affedilmelidirler,” diye yazdı bir eleştirmen. “Bize bir yıl

31. Bir aylıktan itibaren bebeklerin seyredebilmesi için hazırlanmış video kasetler –çn..

iletişim kurmanın kritik rol oynadığı söyleniyor, ertesi yıl doğuştan gelen özelliklerin ağır bastığını duyuyoruz. Durun, gerçekten fark yaratan tek şey teşvik etmek, gayrete getirmektir. Hayatın ilk beş yılı en önemli yıllardır, hayır, ilk üç yıl önemlidir; hayır, ilk yıl bittiğinde herşey bitmiş olur. Unutun tüm bunları: herşey genetik!”

Fakat Harris’in teorisi ağır toplar tarafından gerektiği gibi onaylandı. Aralarında bilişsel psikolog ve best-seller kitapların yazarı Steven Pinker da vardı, kendi kitabı Blank Slate’de Harris’in görüşlerini (olumlu anlamda) “kafa karıştırıcı” olarak nitelendirmişti. “Geleneksel psikoterapi seanslarındaki hastalar çocukluk çatışmalarını yeniden yaşamakla elli dakika geçirdikten ve mutsuzlukları için ebeveynlerini suçlayabileceklerini öğrendikten sonra,” diye yazdı Pinker, “pek çok biyografi de konu ettiği kişinin yetişkinlikte yaşadığı trajedilerin ve zaferlerin köklerini çocukluğunu eşeleyerek arar. ‘Çocuk yetiştirme uzmanları’ evden çıkıp işe giden veya *Goodnight Moon*’dan³² yapması gereken okumayı atlayan annelerin kendilerini insan yiyen dev gibi hissetmelerini sağlar.”

Peki acaba gerçekten öyle mi? Ebeveynlerin mutlaka etkisi olmalı, dersiniz kendinize. Dahası, akranlar ve arkadaşlar bir çocuk üzerinde çok fazla etki bıraksa bile, sonuçta bir çocuğun arkadaşlarını ve ortamını seçen de ebeveynleri değil midir? Ebeveynler o yüzden doğru komşuyu, doğru okulu, doğru arkadaş çevresini bulmak için ıstırap çekmezler mi?

Yine de, ebeveynlerin çocuklarına ne ölçüde etki ettikleri sorusu iyi bir sorudur. Ayrıca mesele korkunç derecede karmaşıktır. Bir ebeveynin etkisini belirlerken, çocuğun hangi boyutunu ölçüyoruz; Kişiliğini mi? Okuldaki başarısını mı? Ahlaki davranışlarını mı? Yaratıcı becerilerini mi? Bir yetişkin olunca elde edeceği geliri mi? Ve bir çocuğun sonuçta aldığı hali etkileyen pek çok girdi içinden hangisinin ne ölçüde ağır bastığını nasıl belirleyeceğiz: genler, aile çevresi, sosyoekonomik düzey, eğitim, ayrımcılık, şans, hastalık ve diğerleri?

32. *Goodnight Moon* (İyi Geceler Ay) Margaret Wise Brown tarafından yazılmış ve Clement Hurd tarafından resimlenmiş çocuk kitabı. İlk kez 1947’de yayınlanan kitap çocuk edebiyatı klasiği kabul edilir, yatmadan önce çocuklara okunan öykülere tipik bir örnektir ve hikayenin kendisinde yatağa gitme sürecinde herşeye iyi geceler dilenir “iyi geceler ay. iyi geceler yıldızlar..” –çn.

Argümanı geliştirmek için, biri beyaz biri siyah iki çocuğun hikayesini düşünelim.

Beyaz çocuk, çok okuyan ve okul reformuna katkıda bulunmuş ebeveynleri tarafından bir Chicago varoşunda yetiştirilmiş. Üretim sektöründen saygın bir işte çalışan babası, oğlunu sık sık doğada yürüyüşlere çıkartıyor. Annesi ileride üniversiteye dönecek ve eğitim alanında diploma alacak bir evkadını. Çocuk mutlu ve okulunda da başarılı. Öğretmenleri gerçek bir matematik dehası olabileceğini düşünüyorlar. Ailesi onu teşvik ediyor ve bir dersten geçtiği zaman son derece gururla karşılıyor. Ona hayran küçük bir erkek kardeşi var ve o da çok parlak bir çocuk. Ailenin evlerinde bir okuma salonu bile var.

Siyah çocuksa Florida'da, Daytona Beach'de doğmuş ve annesi onu henüz iki yaşındayken terketmiş. Babası iyi bir tüccar, ama çok içki içiyor. Çoğu kez küçük oğlanı bahçe hortumunun metal ucuyla dövüyor. Bir gece, çocuk onbir yaşındayken, küçük bir Yılbaşı ağacını dekore ederken, babası mutfakta bir kız arkadaşını dövmeye başlıyor. Kıza öyle sert vuruyor ki kızın ağzından dişi fırlıyor ve çocuğun Yılbaşı ağacının üzerine düşüyor, ama çocuk sesini çıkarmaması gerektiğini biliyor. Okulda herhangi bir çaba göstermiyor. Çok geçmeden uyuşturucu satmaya, silah taşımaya, varoş sakinlerini soymaya başlıyor. Babası içip eve döndüğünde uyuyor olmaya ve babası uyanmadan evden ayrılmaya dikkat ediyor. Baba sonunda cinsel tacizden hapse düşüyor. Henüz on iki yaşındayken, çocuk kendi kendini geçindirmek durumunda kalıyor.

İkinci çocuğun bir şansının olmadığını ve birinci çocuğun da yolunu alıp gideceğini düşünmek için takıntılı ebeveynliğe inanmanız gerekmiyor. İkinci çocuğun, ırksal ayrımcılığın engelleri de eklendiğinde, düzgün bir hayat yaşamaya yönelme ihtimali nedir? Bu kadar ustaca başarıya hazırlanmış birinci çocuğun, bir şekilde kaybetme ihtimali nedir? Ve her iki çocuk kaderlerinin ne kadarını ebeveynlerine borçludur?

Mükemmel ebeveynin nasıl olması gerektiğine dair sonsuza dek teori geliştirilebilir. İki sebepten dolayı, bu kitabın yazarları, bu

yola sapmayacaklar. Birincisi, hiçbirimiz çocuk yetiştirme uzmanı değiliz (her ne kadar beş yaşı altında altı çocuğumuz olsa da). İkincisi, çocuk yetiştirme teorilerinden çok verilerin söyledikleriyle ikna oluyoruz.

Bir çocuğun sonunda aldığı halin belirli şekilleri; örneğin, kişilik veya yaratıcılık verilerle ölçülemez. Ama okul performansı ölçülebilir. Ve pek çok ebeveynin eğitimin bir çocuğun formasyonunun çekirdeğinde yer aldığını düşündüklerini gözönünde bulunduracak olursak, birşeyler söyleyen bir dizi okul verisini inceleyerek işe başlamak anlamlı olacaktır.

Bu veriler, çoğu insanın öyle ya da böyle güçlü duygularla yaklaştığı okul seçimini ele alıyor. Okul seçimine gerçekten inananlar, ödedikleri vergilerle çocuklarını mümkün olan en iyi okula gönderme hakkını satın aldıklarını öne sürerler. Eleştirmenler, okul seçiminin en kötü öğrencileri en kötü okullarla başbaşa bırakmasından endişe duyarlar. Yine de, neredeyse bütün ebeveynler çocukları ancak uygun öğretmenlere, program dışı ekstra derslere, güzel arkadaşlık ortamına ve güvenliğe sahip doğru okula devam ederler, onların en iyi şekilde gelişebileceğine inanır gözükürler.

Okul seçimi, Chicago Devlet Okulları (CDO) sistemine erken dönemde dahil oldu. Bu yüzden CDO, şehrin çoğu okul bölgesi gibi, orantısız sayıda azınlık öğrencisine sahipti. ABD Yüksek Mahkemesi'nin okullarda ayrımcılık yapılmayacağını söyleyen 1954 tarihli Brown v. Board of Education Topeka kanununa rağmen, siyah CDO öğrencilerinin çoğu öğrencilerin neredeyse tamamının siyah olduğu okullara devam etmeyi sürdürdü. Bu nedenle 1980'de ABD Adalet Bakanlığı ile Chicago Eğitim Müdürlüğü, şehrin okullarındaki entegrasyonu arttırabilmek için ortak bir çalışma yürüttü. Buna göre birinci sınıf öğrencisi olma yaşına gelen herkesin bölgedeki istediği okula başvurabileceği ilan edildi.

Uzun ömürlülüğü dışında, CDO okul seçimi programını incelenmesi gereken bir program yapan pekçok sebep vardır. Bir kere büyük bir veri dizisi sunar. Chicago, New York ve Los Angeles'tan sonra ülkedeki üçüncü en büyük okul sistemine, aynı zamanda da (altmıştan fazla lisesiyle) çok fazla seçeneğe ve esnekliğe sahiptir. CDO öğrencilerinin yaklaşık yarısının mahallerindeki okuldan ay-

rıldıkları düşünülürse okul değiştirme oranları buna bağlı olarak çok yüksektir. Ama CDO programının en avantajlı yönü –en azından, çalışmanın sağlığı açısından- okul seçimi oyununun nasıl oynandığını göstermesidir.

Beklenebileceği gibi, Chicago’da okul çağına gelen bütün çocuklara tüm okulların kapılarını açmanın kargaşa yaratabileceği tehdidi doğmuştu. İyi sınav sonuçlarına ve yüksek mezuniyet not ortalamalarına sahip olan okullar aşırı kayıta maruz kalacak, bütün öğrencilerin taleplerini tatmin etmek imkânsız olacaktı.

Adil olması için, CDO kura çekimi uygulamasını başlattı. Bir araştırmacı için, bu dikkat çekici bir nimettir. Bir davranış bilimci, laboratuvarında bundan daha iyi bir deney tasarlayamazdı. Bir biliminsanının rasgele bir fareyi tedavi grubuna, bir fareyi de kontrol grubuna dahil etmesinin aynısını Chicago okullarının yönetimi de etkili biçimde yapıyordu.

İstatistikleri özdeş iki öğrenci hayal edin, her ikisi de yeni, daha iyi bir okula kaydolmak istiyor olsun. Topun kura çekiminde nasıl zıpladığına bağlı olarak, biri yeni okula gidiyor ve diğeri de olduğu yerde kalıyor. Şimdi bu öğrencileri binle çarptığımızı hayal edin. Sonuç büyük ölçekte doğal bir deneydir. Kura sistemini uygulamaya geçiren Chicago okul görevlilerinin akıllarındaki amaç bu değildi elbet. Ama bu şekilde bakılınca, kura sistemi okul seçiminin –ya da, aslında, daha iyi bir okulun- gerçekten ne ölçüde fark yarattığını ölçmek için mükemmel bir araç sağlamaktadır.

Peki, veriler ne söylüyor?

Cevap takıntılı ebeveynleri pek de yüreklendirecek nitelikte değil: bu vakada, okul seçimi hemen hemen hiç fark yaratmıyordu. Okul-seçimi kurasına katılan Chicagolu öğrencilerin katılmayanlara göre mezun olmaya daha yakın öğrenciler oldukları doğrudur. Bu da okul seçiminin bir fark yarattığını gösteriyor gibiydi. Ama bu bir ilüzyondur. Kanıtı da şu karşılaştırmada ortaya çıkıyordu: kurayı kazanan ve “daha iyi” bir okula giden öğrenciler kurayı kaybedip geride kalan denklemleri öğrencilerden daha başarılı olamamışlardı. Yani, mahalle okulundan ayrılan bir öğrenci fiilen daha iyi bir okula gitme fırsatını kazansa da kazanmasa da mezun olmaya aynı yakınlıktaydı. Yeni okula gitmekle kazanılan avantaj

olarak görülen şeyin yeni okulla hiçbir ilgisi yok. Bunun tek anlamı, mahalle okulundan ayrılma eğilimindeki öğrencilerin ve ailelerinin daha akıllı oldukları ve daha fazla akademik motivasyon taşıdıkları. Ama istatistikler, okul değiştirmenin hiçbir akademik fayda sağlamadığını gösteriyor.

Peki mahalle okulunda kalan öğrencilerin sıkıntı çektikleri doğru mu? Hayır: beyinlerinin tükenmesinin beklenmesinden öncesiy-le aynı seviyelerde sınav sonuçları almaya devam ettiler.

Bununla beraber, yine de, Chicago’da dramatik değişim yaşayan bir grup öğrenci oldu: bunlar teknik bir okula veya meslek lisesine giren öğrencilerdi. Bu öğrenciler eski akademik ortamlarında olduklarından çok daha başarılı oldular ve eski performanslarının öngördüğünden çok daha yüksek derecelerle mezun oldular. Dolayısıyla CDO okul-seçimi programı aksi takdirde sıkıntı çekecek küçük bir öğrenci grubunun pratik beceriler kazanarak somut kariyerler elde etmelerini sağladı. Ama kimseyi daha zeki yapmadığı da açık.

Gerçekten okul seçimi fazla fark yaratmıyor olabilir mi? Takıntılı olsun olmasın, kendine saygısı olan hiçbir ebeveyn, buna inanmaya hazır değildir.

Ama bir dakika: belki de CDO araştırması lise öğrencilerini incelediği için bu sonuç çıkmıştı, belki de o yaşa gelene dek zarlar çoktan atılmış oluyordu.

“Liseye gelip de liseye devam etmeye hazır olmayan çok sayıda öğrenci var,” dedi geçenlerde New York Eyaleti Eğitim Müdürü Richard P. Mills, “liseye gelen pek çok çocuk ilkokul seviyesinde okuma, yazma ve matematik bilgisine sahip. Sorunu daha erken sınıflarda düzeltmemiz gerek.”

Gerçekten de, akademik araştırmalar Mills’in kaygılarını kanıt-lıyor. Siyah ve beyaz yetişkinler arasındaki gelir uçurumunu araştırırken –siyahların ciddi miktarlarda daha az kazandıkları açıkça ortaya konmuştur- araştırmacılar eğer siyahların sekizinci sınıftan önceki sınav sonuçları dikkate alınırsa uçurumun neredeyse ortadan kalktığını bulmuşlardı. Başka bir deyişle, siyah-beyaz gelir uçurumu büyük ölçüde çok daha erken yaşlarda gözlemlenebilecek siyah-beyaz eğitim uçurumunun bir mahsülüydü. “Siyahlar-

la beyazlar arasındaki sınav sonuçları uçurumunu kapatmak,” diye yazmıştı bir çalışmanın yazarları, “geniş siyasi destek gören başka herhangi bir ırksal eşitlik stratejisinden daha fazla etkili olacaktır.”

Peki siyah-beyaz sınav sonucu uçurumu nereden kaynaklanıyor? Yıllar içerisinde pek çok teori ortaya kondu: yoksulluk, genetik yapı, “yazdan dönüş” fenomeni (siyahların tatil zamanında beyaz öğrencilere göre daha fazla geride kaldıkları düşünülür), testlerdeki veya öğretmenlerin algılarındaki ırksal eğilim, ve “beyazlar gibi davranmaya” karşı siyahların tepkiselliği.

“Beyazlar gibi Davranma’nın Ekonomisi” adlı bir makalede, Harvardlı genç siyahî ekonomist Roland G. Fryer Jr., bazı siyah öğrencilerin “belirli davranışlarda (yani eğitim, bale, vs.) yer almaya karşı güçlü caydırıcılara sahip olduklarını, çünkü beyazlar gibi davranmaya çalışan biri (yani bir ‘satıcı’) sayılmaktan çekindiklerini” söylemişti. “Böylesi bir damga, kimi mahallelerde, toplum dışına itilmekten dayak yemeye veya öldürülmeye kadar uzanabilecek şekillerde cezalandırılıyordu.” Fryer o zamanlar Lew Alcindor adını taşıyan genç Kareem Abdul-Jabbar’ın anılarına da başvuruyor. Yeni bir okulda dördüncü sınıfa başlayan genç Kareem yedinci sınıftakilerden bile iyi durumda bir öğrenci olduğunu keşfeder: “Çocuklar bunu anladıklarında, ben bir hedef haline geldim... ilk kez evimden uzaktaydım, ilk kez herkesin siyah olduğu bir ortamda yaşıyordum ve o güne dek doğru olduğunu öğrendiğim her şey için cezalandırıldığımı gördüm. Bütün derslerden A alıyordum ve bu yüzden benden nefret ediyorlardı; düzgün konuşuyordum ve bana kopil diyorlardı. Sadece tehditlerle başedebilmek için onların lehçesini öğrenmek zorunda kaldım. İyi terbiye görmüştüm. Küçük iyi bir çocuktum ve bunun bedelini ödedim.”

Fryer ayrıca *“Okulun ilk iki Yılındaki Siyahlarla Beyazlar Arasında Görülen Sınav Sonuçları Uçurumunu Anlamak”* başlıklı makalenin de yazarlarından biridir. Bu makale, siyahlar-beyazlar uçurumunu güvenilir biçimde ele almaya yardımcı olacak yeni bir hükümet verileri hazinesinden yararlanır. Belki daha da ilginç, veriler bütün ebeveynlerin –siyah, beyaz ve diğerlerinin- sormak istediği soruya cevap vermekte başarılıdır: bir çocuğun okuldaki

performansına etki eden ve etmeyen faktörler nelerdir?

1990'ların sonlarında, ABD Eğitim Bakanlığı, *Early Childhood Longitudinal Study (Erken Çocukluk Uzun Dönem Araştırması, EÇUDA)* adlı çok büyük bir projeye girişti. EÇUDA projesi yirmi binden fazla çocuğun çocuk parkından beşinci sınıfa kadarki akademik ilerlemesini ölçmeyi hedefliyordu. Çocuklar bütün ülkeden Amerikan öğrencilerinin doğru bir kesitini temsil edebilmek üzere seçilmişlerdi.

EÇUDA öğrencilerin akademik performanslarını ölçüyordu ve her çocuk hakkında tipik anket bilgilerini topluyordu: ırkı, cinsiyeti, aile yapısı, sosyoekonomik statüsü, ebeveynlerinin eğitim durumu, vd.

Ama çalışma bu temellerden çok öteye gitti. Ayrıca öğrencilerin aileleriyle (öğretmenlerle ve okul yöneticileriyle) görüşmeleri de içerdi. Tipik bir hükümet görüşmesinde sorulmayan daha samimi sorulara yer verildi: ebeveynler çocuklarını dövüyorlar mıydı, dövüyorlarsa ne sıklıkla dövüyorlardı; onları kütüphanelere veya müzelere götürüyorlar mıydı; çocuklar ne kadar sık televizyon seyrediyordu.

Sonuçlar inanılmaz zenginlikte veriler içeriyordu. Doğru sorular sorulduğunda, bazı ilginç hikayeler anlatabilecek veriler.

Bu tür bir veriler topluluğu nasıl sağlam bir hikaye anlatabilir? Ekonomistlerin en sevdiği numarasına, yani regresyon analizine dayanarak elbet³³. Hayır, regresyon analizi psikiatrik tedavinin unutulmuş bir formu değildir. Regresyon analizi, bazı sınırları olsa da yakalanması zor olabilecek korelasyonları farketmeye yarayan istatistik teknikleri kullanan güçlü bir araçtır.

Korelasyon iki değişkenin birlikte hareket ettiklerini gösteren bir istatistik terimidir. Kar yağdığı zaman dışarısı soğuk olma eğilimindedir; bu iki faktör olumlu anlamda korelasyon halindedir. Güneşli ve yağmur, bu arada, olumsuz korelasyon içindedir. Sadece bir çift değişken olduğu zaman iş yeterince basittir. Ama yüz değişken çifti olduğu zaman, işler zorlaşır. Regresyon analizi bir ekonominin bu büyük veri yığınına araştırmasına imkan veren bir

33. Regresyon analizi: bir bağımlı değişken ile bir veya daha fazla bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla kullanılan bir istatistik yöntemi –çn.

araçtır. Bunu, odaklanmak istediği iki değişkeni ayırıp yapay olarak geri kalan her bir değişkeni sabitleştirerek yapar, sonra da bu ikisinin nasıl birlikte-değiştiklerini gösterir.

Mükemmel bir dünyada, bir ekonomist de bir doktor veya bir biyolog gibi kontrollü bir deney yürütebilir: iki örneği kurgular, bir tanesini manipüle eder ve bunun etkisini ölçer. Ama bir ekonomistin böyle saf deney yapma lüksü çok ender olur. (Bu nedenle Chicago'daki okul seçimi kurası şanslı bir kazadır.) Bir ekonomist genelde pek çok değişkenle kurulmuş verilere sahiptir, hiçbirisi rasgele oluşturulmamıştır, bazıları bağlantılıdır bazıları değildir. Bu karışıklıktan hangi faktörlerin korelasyon içinde olduğunu hangilerinin olmadığını bulup çıkarmalıdır.

EÇUDA verileri vakasında, aşağıdaki görevi uygularken regresyon analizini akılda tutmak ve bu yirmi bin öğrencinin her birini özdeş şalter numaralarına sahip bir tür devre tahtasına dönüştürmek işimize yardımcı olabilir. Her bir şalter çocuğa dair verilerin tek bir kategorisini temsil eder: birinci sınıftaki matematik notlarını, üçüncü sınıftaki matematik notlarını, birinci sınıftaki okuduğunu anlama notlarını, üçüncü sınıftaki okuma notlarını, annesinin eğitim seviyesini, babasının gelirini, evlerindeki kitap sayısını, mahallesinin görece refahını, vs.

Şimdi bir araştırmacı bu çok karmaşık veriler dizisinden bazı içgörüler çıkartabilir: Pek çok ortak özelliği paylaşan çocukları sıraya dizebilir –anahtarları aynı yöne çevrilmiş tüm devre panelleri gibi- sonra da ortak olmayan özelliklerini tek tek işaret edebilir. Bu, onun gelişigüzel dizilmiş bir devre panelindeki bu tek anahtarın gerçek etkisini izole etmesinin yoludur. Bu şekilde hem o anahtarın hem de sonunda tüm diğer anahtarların etkileri belirgin şekilde ortaya çıkar.

Diyeelim ki EÇUDA verilerine çocuk yetiştirme ve eğitimle ilgili temel bir soru sormak istiyoruz: evinizde çok sayıda kitabın olması çocuğunuzun okulda başarılı olmasına yol açar mı? Regresyon analizi buna pek cevap veremez, ama çok az farklı bir başka soruya cevap verebilir: evinde çok kitap bulunan çocuk evinde hiç kitap bulunmayan çocuktan daha başarılı olma eğiliminde midir? İki soru arasındaki fark nedensellik (soru 1) ile korelasyon (soru 2) ara-

sındaki farktır. Bir regresyon analizi korelasyonu gösterebilir, ama nedeni kanıtlamaz. Sonuçta, iki değişkenin korelasyon halinde olabilecekleri pek çok yol vardır. X Y 'ye yol açabilir; Y X 'e yol açabilir; veya bir başka faktör hem X 'e hem de Y 'ye yol açabilir. Bir regresyon tek başına size hava soğuk olduğu için mi kar yağıyor yoksa kar yağdığı için mi hava soğuk, yoksa ikisi sadece aynı anda mı gerçekleşiyor söyleyemez.

Ama EÇUDA verileri, örneğin, evinde çok sayıda kitap olan bir çocuğun evinde hiç kitap olmayan çocuğa göre sınavlarda daha yüksek notlar alma eğiliminde olduğunu gösterebilir. Dolayısıyla bu faktörler korelasyon halindedir ve bunu bilmek hoştur. Ama yüksek sınav sonuçları başka pek çok faktörle de korelasyon halindedir. Eğer sadece çok sayıda kitabı olan çocukları hiç kitabı olmayan çocuklarla ölçerseniz, sonuç çok anlamlı olmayabilir. Belki de çocuğun evindeki kitapların sayısı sadece ailesinin kazandığı parayı göstermektedir. Bizim yapmak istediğimiz ise bir konu hariç –bu noktada, evdeki kitap sayısı örneğin- diğer bütün konularda benzer iki çocuğu ölçmek ve böylece tek başına bu faktörün okul performansı üzerinde bir etkisi olup olmadığını görmektir.

Regresyon analizinin bilimden çok sanata girdiğini söylemek gerek. (Bu anlamda, çocuk yetiştirmeye büyük ölçüde benzerlik gösterir.) Ama yetenekli bir uygulayıcı bir korelasyonun ne kadar anlamlı olduğunu söylemek için onu kullanabilir ve hatta bu korelasyonun nedensel bir ilişki gösterip göstermediğini bile söyleyebilir.

Peki EÇUDA verilerinin analizi öğrencilerin performansı hakkında bize ne söyler? Birinci söylediği, siyahlarla beyazların sınav sonuçları arasındaki uçurumla ilgilidir.

Siyah çocukların, daha sınıfa adım atmadan, beyaz yaşlılarından daha başarısız oldukları uzun zamandır gözlenmektedir. Dahası, siyahî çocuklar pek çok değişken sırası kontrol edildiğinde dahi istenilen seviyede değillerdir. (Bir değişkeni kontrol etmek onun etkisini temelden yok etmek demektir. Bir golfçünün diğerine karşı handicap³⁴ kullanmasında olduğu gibi. EÇUDA gibi akademik bir çalışma durumunda ise, bir araştırmacı ortalama bir öğ-

34. Amatör golfte kullanılan 'handikap puanı' bir tür avantaj puanıdır, handikap sistemi her bir golfçünün golf becerisini önceki sonuçlarına göre hesaplar –çn.

renciyle karşılaştırıldığında bir öğrencinin sahip olabileceği bütün dezavantajları kontrol edebilir. Ama bu yeni veriler farklı bir hikaye anlatmaktadır. Annenin çocuğunu kaç yaşında doğurduğu, çocuğun ailesinin gelir seviyesi ve eğitim seviyesi de dahil olmak üzere sadece birkaç değişken kontrol edildikten sonra, ilkokula başladıklarında siyah ve beyaz çocuklar arasındaki uçurumun çoktan kapanmış olduğu görülmektedir.

Bu iki açıdan cesaretlendirici bir keşiftir. Küçük siyah çocukların beyaz yaşlılarıyla karşılaştırıldığında gelişmelerini arttırmaya devam ettiklerini gösterir. Ayrıca geriye kalan uçurumun, bir avuç tespit edilebilir faktöre bağlanabileceği anlamına gelir. Veriler okulda kötü sonuçlar alan siyah çocukların başarısızlıklarının sebebinin siyah olmaları değil, ama düşük-gelirli, eğitim seviyesi düşük hanelerden çıkmaları olduğunu ortaya koyar. Bununla beraber, aynı sosyoekonomik geçmişten gelen ortalama bir siyah çocukla ortalama beyaz bir çocuk, çocuk bahçesine girdiklerinde hem matematik hem de okuduğunu anlama konusunda aynı becerilere sahiptir.

Harika haber, değil mi? Ama, o kadar acele etmemeli. Öncelikle, ortalama siyah çocuğun düşük gelirli, eğitim seviyesi düşük bir hanelen gelme ihtimali çok daha fazladır. Aradaki uçurum son derece gerçektir: ortalamaya bakılırsa, siyahî çocuklar hâlâ daha kötü sonuçlar almaktadırlar. Daha da kötüsü, ailelerin gelir seviyeleri ve eğitimleri kontrol edildiğinde, çocuğun okula başlamasını izleyen iki yıl içinde siyahlarla beyazlar arasındaki uçurum yeniden ortaya çıkar. Birinci sınıfın sonunda, siyah çocuklar istatistiklerde dengi olan beyaz bir çocuktan daha başarısız olmaktadır. Ve uçurum düzenli olarak ikinci ve üçüncü sınıflarda açılmaktadır.

Bu neden olmaktadır? Bu çok zor ve karmaşık bir sorudur. Ama bir cevap, tipik siyah bir çocuğun gittiği okulun tipik beyaz bir çocuğun gittiği okulla aynı olmaması olgusunda yatıyor olabilir, çünkü tipik siyahî çocuğun gittiği okul tipik beyaz çocuğun gittiği okuldan açık bir şekilde daha kötüdür. Brown v. Board'dan elli yıl sonra bile pek çok Amerikan okulu gözle görülür şekilde ayrımcıdır. EÇUDA projesi kabaca bin okulda araştırma yürütmüş, her bir okuldan ortalama yirmi öğrenci seçmiştir. Bu okulların yüzde 35'in-

de, örnek alınan çocuklar arasında tek bir siyah çocuk bile yoktur. EÇUDA çalışmasındaki tipik bir beyaz çocuk sadece % 6'sı siyahlardan oluşan okullarda okumaktadır. Bu arada, tipik siyah çocuk da, yaklaşık yüzde 60'ı siyahlardan oluşan bir okulda okumaktadır.

Peki siyahların okulları ne derece kötüdür? İlginç bir şekilde, kötülük okulların genelde ölçüldüğü alanlarda değildir. Sınıfların büyüklüğü, öğretmenlerin eğitim durumu, öğrenci başına bilgisayar oranı, siyahların devam ettiği okullarla beyazların devam ettiği okullarda birbirine yakındır. Ama tipik siyah öğrencilerin gittikleri okulların sorun çıkartma belirtileri çok daha yüksek orandadır. Çete sorunları, okulun önünde öğrenci olmayan kişilerin aylaklık etmesi ve PTA³⁵ (Okul Aile Birliği) fonlarının eksikliği. Bu okullar açıkça öğrenim için müsait olmayan bir ortam sunarlar.

Kötü okullardan çekenler sadece siyah öğrenciler değildir. O okullardaki beyaz çocuklar da başarısız olurlar. Aslında, kötü bir okulun içinde, siyah ve beyaz öğrenciler arasında öğrencilerin aile geçmişlerini kontrol edebildiğiniz ilk yıllarda herhangi bir sınav sonucu uçurumu bulunmaz. Ama kötü bir okuldaki tüm öğrenciler, ister siyah olsun ister beyaz, iyi bir okuldaki öğrencilerden geri kalırlar. Belki de öğretmenler ve araştırmacılar siyahlarla beyazlar arasındaki sınav sonucu uçurumu üzerinde bu kadar fazla durmakla hata ediyorlar; kötü okul / iyi okul farkı çok daha dikkat çekici bir konu olabilir.

Şu olguya dikkat edin: EÇUDA verileri iyi okullardaki siyah öğrencilerin beyaz yaşlılarından geride kalmadıklarını gösterir ve iyi okullardaki siyah öğrenciler kötü okullardaki beyaz öğrencilerden daha başarılıdır.

Dolayısıyla bu veriler ışığında, bir çocuğun okulunun çocuğun akademik gelişimi üzerindeki etkisi aşıkâr gibidir. Aynı şey çocuk yetiştirmek için de söylenebilir mi? Tüm Baby Mozart kasetlerine verilen paralara acaba değmiş midir? Ya şu her gece süren Good-night Moon okumalarına ne demeli? Banliyölere taşınmalarına değmiş midir? Okul Aile Birliği üyesi ebeveynlere sahip çocuklar

35. PTA: Parent-Teacher Association için kısaltma (Okul Aile Birliği) tek tek öğrencilerden çok okulların genel olarak kalkınması için çalışan organizasyonlar –çn.

Okul Aile Birliği'ni hiç duymamış ebeveynlere sahip çocuklardan daha mı başarılı olmaktadır?

EÇUDA verileri bir çocuğun kişisel koşullarıyla okul performansı arasında bir dizi zorlayıcı korelasyon sunar. Örneğin, tüm diğer faktörler bir kez kontrol edilince, kırsal bölgelerdeki çocukların ortalamadan daha başarısız oldukları açıktır. Banliyö çocukları, bu arada, eğrinin ortasında yer alırlar, şehirli çocuklarsa ortalamadan yüksek sonuç alma eğilimindedirler. (Bu şehirlerin daha fazla eğitimli işgücü istihdam etmesinden olabilir ve bu nedenle, şehirler daha zeki çocuklara sahip ailelerden oluşuyor olabilir.) Ortalamada, kızlar oğlanlardan daha başarılıdır. Siyahlar her ne kadar daha önce gördüğümüz gibi, benzer aile geçmişlerinden geldiklerinde ve benzer okullarda eğitim gördüklerinde beyazlarla benzer sonuçlar alıyorsa da Asyalılar beyazlardan daha yüksek notlar alırlar.

Regresyon analizi, genel kanılar ve çocuk yetiştirme sanatı hakkında şu ana kadar ki bildiklerinizi gözönünde bulundurarak, aşağıdaki onaltı faktörlük listeyi inceleyiniz. EÇUDA verilerine göre, bu faktörlerden sekizi test sonuçlarıyla –olumlu veya olumsuz- yüksek korelasyon halindedir. Diğer sekiz faktörünse bir etkisi yok gibi görünmektedir. Hangilerinin etki yaptığını çekinmeden tahmin edin...

- Çocuğun iyi eğitimli ebeveynlere sahip olması.
- Çocuğun anne babasının birlikte olması (ayrı olmaması).
- Çocuğun ailesinin yüksek sosyoekonomik statüye sahip olması.
- Çocuğun ailesinin kısa zaman önce daha iyi bir mahalleye taşınmış olması.
- Çocuk doğduğunda annesinin otuz veya daha fazla yaşta olması.
- Çocuğun doğumundan anaokuluna geldiği yaşa kadar annenin çalışmamış olması.
- Çocuğun doğum kilosunun düşük olması.
- Çocuğun Head Start'a³⁶ katılmış olması.

36. *Head Start*; ABD hükümetinin Sağlık ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın düşük gelirli ailelerin üç-dört yaşlarındaki çocuklarına yardım etmeye odaklanan bir programdır. 1965'de başlatılan program düşük gelirli çocuklara ve ailelerine eğitim, sağlık, yetiştirme ve ebeveynlik hizmetleri sunar –çn.

- Çocuğun ailesinin evde İngilizce konuşuyor olması.
- Çocuğun ailesinin çocuğu düzenli olarak müzelere götürüyor olması.
- Çocuğun evlat edinilmiş olması.
- Çocuğun düzenli olarak pataklanıyor olması.
- Çocuğun ailesinin Okul Aile Birliği'ne dahil olması.
- Çocuğun sık sık televizyon seyrediyor olması.
- Çocuğun evinde çok sayıda kitabın olması.
- Çocuğun ailesinin ona neredeyse her gün kitap okuması.

Aşağıda test sonuçlarıyla güçlü korelasyon kuran sekiz faktörü bulacaksınız:

- Çocuğun iyi eğitilmiş ebeveynlere sahip olması.
- Çocuğun ailesinin yüksek sosyoekonomik statüye sahip olması.
- Çocuk doğduğunda annesinin otuz yaşında veya daha yaşlı olması.
- Çocuğun doğumda düşük kilolu doğmuş olması.
- Çocuğun ailesinin evde İngilizce konuşuyor olması.
- Çocuğun evlat edinilmiş olması.
- Çocuğun ailesinin Okul Aile Birliği'ne dahil olması.
- Çocuğun evinde çok sayıda kitap olması.

Ve bunlar da etkili olmayan sekiz faktör:

- Çocuğun anne babasının birlikte (ayrı yaşıyor) olması.
- Çocuğun ailesinin kısa zaman önce daha iyi bir mahalleye taşınmış olması.
- Çocuğun annesinin doğumla anaokula başlama arasında geçen sürede çalışmamış olması.
- Çocuğun Head Start'a katılmış olması.
- Çocuğun ailesinin düzenli olarak çocuğu müzelere götürmesi.
- Çocuğun düzenli olarak pataklanıyor olması.
- Çocuğun düzenli olarak televizyon seyretmesi.
- Çocuğun ailesinin neredeyse her gün çocuğa kitap okuması.

Şimdi de, bunları çiftler halinde ele alalım:

Farkediyor: Çocuğun iyi eğitilmiş ebeveynlere sahip olması.

Farketmiyor: Çocuğun anne babasının birlikte olması
(ayrı olmaması).

Ailesinin eğitim seviyesi yüksek olan çocuklar genelde okulda başarılı olurlar; bunda şaşırtıcı pek birşey yok. Çokça eğitim görmüş bir aile eğitime değer verme eğiliminde olur. Belki de daha önemlisi, daha yüksek IQ'lara sahip ebeveynler daha fazla eğitim alma eğiliminde olurlar ve IQ ciddi biçimde kalıtımsaldır. Ama bir çocuğun anne babasının birlikte yaşıyor olmasının bir etkisi yokmuş gibi görünüyor. Bir çocuğun kişiliği üzerinde aile yapısının çok az etkisi olduğunu gösteren daha önce andığımız çalışmalarda olduğu gibi, bu durum çocuğun akademik yeteneklerini de etkilemekten uzak görünüyor. Bu, ailelerin hemen ayrılmaları gerektiği anlamına gelmez. Ama, tek bir ebeveyn tarafından yetiştirilen yaklaşık yirmi milyon Amerikalı öğrenciye güç vermelidir.

Farkediyor: Çocuğun ailesinin yüksek sosyoekonomik statüye sahip olması.

Farketmiyor: Çocuğun ailesinin kısa zaman önce daha iyi bir mahalleye taşınmış olması.

Yüksek bir sosyoekonomik statü yüksek sınav sonuçlarıyla güçlü korelasyonlara sahiptir, bu da insana mantıklı geliyor. Sosyoekonomik statü genel olarak güçlü bir başarı belirtisidir. Yüksek IQ ve daha fazla eğitim anlamına gelir ve başarılı ebeveynlerin genelde başarılı çocukları olur. Ama daha iyi bir mahalleye taşınmak çocuğun okuldaki şansını arttırmaz. Taşınmanın kendisinin çocuğun düzenini bozucu bir yanı vardır. Daha iyi spor ayakkabıların daha yükseğe zıplamanızı sağlamaması gibi daha iyi bir ev de matematik ve okuma sınav sonuçlarını yükseltmez.

Farkediyor: Çocuk doğduğunda annenin 30 yaşında veya daha yaşlı olması.

Farketmiyor: Çocuğun annesinin çocuğun doğumuyla anaokuluna başlaması arasında geçen sürede çalışmaması.

En azından otuz yaşına gelene dek ilk çocuğunu doğurmayan bir kadın, çocuğunun okulda başarılı olduğunu görme eğilimindedir. Böyle bir anne ya eğitimini sürdürmek istemiş ya da kariyerinde gelişme sağlamak istemiştir. Ayrıca bir genç kızın çocuk istemesiyle kıyaslandığında, gerçekten bir çocuk sahibi olmayı istemeye çok daha yakındır. Bu ileri yaşta ilk bebeğini doğuran bir annenin mutlaka daha iyi bir anne olacağı anlamına gelmez, ama kendisini –ve çocuğunu- daha avantajlı bir konuma sokmuştur. (Bu avantajın ikinci çocuğuna sahip olmak için otuz yaşına gelmeyi bekleyen genç bir anne için geçerli olmadığını not etmek gerekir. EÇUDA verileri genç annenin ikinci çocuğunun ilkinden daha başarılı olmayacağını gösteriyor.) Aynı zamanda, çocuğu anaokuluna başlayan dek işe gitmeyip evde kalan bir annenin herhangi bir avantaj elde edemediği de anlaşıyor. Takıntılı ebeveynler bu korelasyonun eksikliğini can sıkıcı bulabilirler. Ama verilerin bize söylediği budur.

Farkediyor: Çocuğun doğum kilosunun düşük olması.

Farketmiyor: Çocuğun Head Start'a katılmış olması.

Düşük kilolu doğan bir çocuk okulda da başarısız olma eğilimindedir. Prematüre doğmak çocuğun bütün mutluluğuna zarar veriyor olabilir. Ama az kilolu dünyaya gelmenin kötü ebeveyne sahip olmanın ön belirtisi olması ihtimali de vardır. Çünkü sigara içen, içki içen veya bebeğine rahmindeyken kötü davranan bir anne sırf bebek doğdu diye davranışlarını düzeltmeye yakın değildir. Düşük kilolu doğan bir çocuk, sonuçta, yoksul bir çocuk olmaya daha yakındır ve bu nedenle, federal okul öncesi programı Head Start'a başlamaya daha yakındır. Ama EÇUDA verilerine göre, Head Start bir çocuğun gelecekteki sınav sonuçları üzerinde hiçbir etkiye sahip değildir. Head Start elbette genelde çok takdir edilir (bu kitabın yazarlarından biri de ilk öğrencilerinden biriydi), ama buna rağmen Head Start'ın etkisiz olduğunun defalarca kanıtlandığını kabul etmeliyiz. İşte size muhtemel bir sebep: bütün gününü eğitimsiz, aşırı çalışan annesinin yanında geçirmek yerine, tipik bir Head Start çocuğu gününü bir başkasının eğitimsiz, aşırı çalışan

annesiyile (ve koca bir oda dolusu benzer ihtiyaçlara sahip çocukla) geçirir. Head Start öğretmenlerinin ancak yüzde 30'undan azının üniversite mezuniyet diploması vardır. Ve de maaşlar öyle düşüktür ki –ortalama bir devlet anaokulu öğretmenin yıllık geliri 40.000 dolar iken Head Start öğretmenlerinin geliri 21.000 dolar da kalır- daha iyi öğretmenleri cezbetmesi yakın zamanda pek mümkün değildir.

Farkediyor: Çocuğun ailesinin evde İngilizce konuşuyor olması.

Farketmiyor: Çocuğun ailesi düzenli olarak onu müzelere götürüyor olması.

Ailesi evde İngilizce konuşan bir çocuk okulda ailesi evde İngilizce konuşmayan bir çocuktan daha başarılı olma eğilimindedir. Bir kez daha, pek şaşırtıcı değil. Bu korelasyon EÇUDA çalışmasındaki Hispanik öğrencilerin performansı ile de destekleniyor. Bir grup olarak, Hispanik öğrenciler sınavlarda kötü sonuçlar alıyorlar; ayrıca İngilizce konuşmayan ebeveynlere sahip olma oranları da çok yüksek. (Fakat, akranlarını ileriki sınıflarda yakalama eğiliminde oluyorlar.) Peki ya tersi durum: anne ve baba iyi bir İngilizceye sahip olmakla kalmayıp ayrıca haftasonlarını çocuklarını müzelere götürmek suretiyle onların kültürel ufuklarını genişletmeye harcıyorsa? Üzgünüz. Kültür tıkmış olmak takıntılı ebeveynliğin temel inançlarından biri olabilir, ama EÇUDA verileri müze gezileriyle sınav sonuçları arasında hiçbir korelasyon göstermiyor.

Farkediyor: Çocuğun evlat edinilmiş olması.

Farketmiyor: Çocuğun düzenli olarak pataklıyor olması.

Okuldaki sınav sonuçlarıyla evlat edinilmişlik arasında güçlü bir olumsuz korelasyon var. Neden? Çalışmalar bir çocuğun akademik becerilerinin evlat edinen ailesinin IQ'sundan çok biyolojik ailesinin IQ'sundan etkilendiğini ortaya koydu. Çocuklarını evlatlık veren anneler genelde evlatlık çocuk alan ailelere göre önemli ölçüde düşük IQ'ya sahip olma eğilimindedirler. Kötü sonuçlar alan evlat edinilmiş çocuklarla ilgili başka bir açıklama daha var, tatsız

da olsa, öz-çıkara dair temel ekonomik teori ile uyuşuyor: bebeğini evlatlık vereceğini bilen bir kadın, gerçekten bebeğini isteyen bir kadın kadar gebeliği süresince kendine özen göstermez. (Tatsız düşünmeyi daha da arttırma riskini alarak, kendi arabanızı nasıl kullandığınızı haftasonu için ödünç aldığınız arabayı nasıl kullandığınızla karşılaştırın.) Evlat edinilmiş bir çocuk kötü sınav sonuçları almaya eğilimli olsa da pataklanan, arada bir dövülen bir çocuk değildir. Bu şaşırtıcı gelebilir: sadece şaplak atmanın kendisinin mutlaka zararlı olmasından değil, ama geleneksel olarak dayak atmanın cahilane bir davranış şekli olduğu düşünüldüğü için. Bu nedenle çocuklarının poposuna şaplak atan ebeveynlerin başka alanlarda da cahil olduklarını varsayabiliriz. Belki de, durum hiç de böyle değildir. Ya da belki de anlatılması gereken farklı bir şaplak hikayesi vardır. EÇUDA anketinin ebeveynlerle doğrudan görüşmeler içerdiğini hatırlayın. Dolayısıyla bir ebeveynin hükümet görevlisi bir araştırmacıyla karşı karşıya oturması ve çocuğuna bir güzel şaplak atabildiğini itiraf etmesi gerekiyor. Bu itirafı yapan ebeveynin cahil olduğunu da düşünebiliriz, sempatik bir dürüstlüğüye sahip olduğunu da. Belki de iyi ebeveyn olmak için dürüstlüğün önemi, kötü ebeveynlikteki şaplak atmanınkinden daha büyüktür.

Farkediyor: Çocuğun ailesinin Okul Aile Birliği'ne katılması.

Farketmiyor: Çocuğun sık sık televizyon seyrediyor olması.

Ailesi Okul Aile Birliği'ne (OAB) katılan çocuklar okulda da başarılı olma eğilimindedirler. Bu da belki ebeveynlerin OAB dahil olmasının birşekilde çocuklarını daha zeki yaptığını değil de, eğitimle güçlü ilişkileri olan ebeveynlerin Okul Aile Birliği'ne girme eğiliminde olduklarını gösteriyordur. Bu arada, EÇUDA verileri, bir çocuğun sınav sonuçlarıyla televizyon izleme süresi arasında hiçbir korelasyon göstermiyor. Genel kanıların söylediğinin aksine, televizyon seyretmek bir çocuğun beynini lapalaştırmıyor. (Eğitim sistemi dünyada bir numara kabul edilen Finlandiya'da, çoğu çocuk yedi yaşına dek okula başlamıyor, ama Amerikan televizyonlarını Fince altyazılarla seyrede seyrede genelde okumayı söküyor.) Ne de evde bilgisayar kullanmak bir çocuğu Einstein'a dönüştürü-

yor: EÇUDA verileri bilgisayar kullanımıyla sınav sonuçları arasında hiçbir korelasyon göstermiyor. Şimdi, son faktör çiftine gelelim:

Farkediyor: Çocuğun evinde çok sayıda kitabının olması.

Farketmiyor: Çocuğun ailesinin hemen hemen her gün ona kitap okuması.

Daha önce de değindiğimiz gibi, evinde çok sayıda kitabı bulunan bir çocuk okuldaki sınavlarda iyi sonuçlar alma eğiliminde oluyor gerçekten de. Ama bir çocuğa düzenli olarak kitap okumak sınav sonuçlarını etkilemiyor.

Bu bir muamma sunuyor gibi. Bizi orijinal soruya geri döndürüyor: aileler, gerçekten de ne ölçüde ve ne şekilde fark yaratabiliyorlar?

İşte olumlu korelasyonla başlayalım: sahip olunan evdeki kitaplar yüksek sınav sonuçlarına tekabül ediyor. Pek çok kişi bu korelasyona bakıp bunun çok açık bir sebep-sonuç ilişkisi olduğunu varsayacaktır. Örneğin, Isaiah adlı küçük çocuğun evinde bir sürü kitap var; Isaiah okuldaki okuma sınavlarında çok iyi sonuçlar alıyor; öyleyse bu annesiyle babasının düzenli olarak ona kitap okumalarından kaynaklanıyor olmalı. Fakat Isaiah'ın arkadaşı Emily'nin evinde de bir sürü kitap var, ama pratikte onlara hiç dokunmuyor bile. Daha çok Bratz bebeğini giydiriyor veya çizgi film seyrediyor. Ve Emily, Isaiah'tan daha başarısız değil. Bu arada, Isaiah ve Emily'nin arkadaşları olan Ricky'nin evinde hiç kitap yok. Ama Ricky her gün annesiyle kütüphaneye gidiyor, Ricky okumayı çok seviyor. Ama yine de okuldaki sınavlarda Emily veya Isaiah'tan daha başarısız oluyor.

Bundan ne sonuç çıkarmalıyız? Eğer kitap okumanın küçük çocukların sınav sonuçları üzerinde etkisi yoksa, o zaman kitapların evde fiziki varlığı çocukları daha zeki yapıyor olabilir mi? Kitaplar büyümlü bir şekilde çocuğun beynine mi geçiyorlar? Eğer öyleyse, okulöncesi çocukların bulunduğu bütün evlere bir kamyon dolusu kitap yığmak iyi bir fikir olabilir.

Illionis valisi, aslında, tam da bunu yapmaya kalkıştı. 2004'ün

başlarında, Vali Rod Blagojevich doğdukları günden anaokuluna başlayacakları güne kadar Illionis'te doğan her çocuğa ayda bir kitap postalamayı planladı. Plan yılda 26 milyon dolara patlayacaktı. Blagojevich, üçüncü sınıf öğrencilerinin yüzde 40'ının seviyelerinin altında okuma yapabildikleri bir eyalette bunun hayati öneme sahip olduğunu savundu. "Kitaplarınız olursa ve o kitapların sizin olduğunu bilerseniz," dedi, "ve kitaplar yaşamınızın bir parçası haline gelirse, bunların hepsi bir duyguyu hissetmenize katkı da bulunur... kitapların yaşamınızın bir parçası olması gerektiği duygusuna."

Böylece Illionis'te doğan bütün çocuklar okul çağına geldiklerinde altmış kitaplık bir kitaplığa sahip olacaklardı. Bu hepsinin okuma sınavlarında daha başarılı olacakları anlamına geliyor muydu peki?

Muhtemelen, hayır. (Gerçi hiçbir zaman tam olarak bilemeyeceğiz bunu: çünkü sonunda, Illionis Yasama Meclisi kitap planını reddetti.) EÇUDA verileri yüksek sınav sonuçlarına evdeki kitapların sebep olduğunu söylemiyor; sadece bu ikisinin korelasyon halinde olduklarını söylüyor.

Bu korelasyon nasıl yorumlanmalı? İşte muhtemel bir teori: öncelikle, çok sayıda çocuk kitabı alan aileler genelde zeki ve iyi eğitilmiş olurlar. (Ve zekalarını ve çalışma etiklerini çocuklarına geçirirler.) Ya da eğitime ve genel olarak çocuklarına çok önem veriyorlardır. (Bu da öğrenmeyi teşvik eden ve ödüllendiren bir ortam yaratacakları anlamına gelir.) Bu tür ebeveynler –Illionis valisinin inandığı kadar ateşli bir biçimde- her çocuk kitabının çocukları zincirlenmemiş zekaya götüren bir tılsım olduğuna inanırlar. Ama muhtemelen yanılıyorlar. Bir kitap, zekanın sebebinden çok belirtisidir.

Peki bütün bunlar genel olarak ailenin önemi hakkında ne söylüyor? Test sonuçlarıyla korelasyon halinde olan sekiz EÇUDA faktörünü tekrar düşünün:

- Çocuğun iyi eğitilmiş ebeveynlere sahip olması.
- Çocuğun ailesinin yüksek sosyoekonomik statüye sahip olması.
- Çocuk doğduğunda annesinin otuz yaşında veya daha yaşlı olması.

- Çocuğun doğumda düşük kilolu doğmuş olması.
- Çocuğun ailesinin evde İngilizce konuşuyor olması.
- Çocuğun evlat edinilmiş olması.
- Çocuğun ailesinin AOB'ye dahil olmaları.
- Çocuğun evinde çok sayıda kitabı olması.

Ve de korelasyon halinde olmayan sekiz faktörü tekrar düşünün:

- Çocuğun ailesinin birlikte yaşıyor olması.
- Çocuğun ailesinin kısa zaman önce daha iyi bir mahalleye taşınmış olması.
- Çocuğun annesinin doğumla anaokula başlama arasında geçen sürede çalışmamış olması.
- Çocuğun Head Start'a katılmış olması.
- Çocuğun ailesinin düzenli olarak çocuğu müzelere götürmesi.
- Çocuğun düzenli olarak pataklanması.
- Çocuğun düzenli olarak televizyon seyretmesi.
- Çocuğun ailesinin neredeyse her gün çocuğa kitap okuması.

Biraz fazlaca genelleme yapmayı göze alırsak, birinci liste ebeveynlerin ne olduklarını tanımıyor, ikinci liste ise ebeveynlerin yaptıkları şeyleri sıralıyor. İyi eğitilmiş, başarılı ve sağlıklı ebeveynler okulda başarılı çocuklara sahip olma eğiliminde oluyorlar; ama bir çocuğun müzelere sürüklenmesi veya poposuna şaplak yemesi veya Head Start'a gönderilmesi veya ona sık sık kitap okunması ya da televizyonun önünde pineklemesi pekde birşey farket-tirmiyor.

Çocuk yetiştirme tekniklerine kafayı takmış ebeveynler –ve ebeveynlik uzmanları- için bunlar üzücü haberler olabilir. Gerçek olan ise tüm bu tekniklerin olduğundan daha değerli kabul edildiğidir.

Ama bu, ebeveynler fark yaratmaz demek de değildir. Tersine ebeveynler çok fark yaratırlar. Ama sorun şudur: çoğu insan bir çocuk yetiştirme kitabı satın aldığı anda artık pek çok şey için geçtir. Fark yaratan şeylerin çoğu çoktan belirlenmiştir –kim olduğunuz, kiminle evlendiğiniz, nasıl bir yaşam sürdüğünüz. Eğer zekiyse-niz, çalışkansanız, iyi eğitimliyseniz, maaşınız yüksekse ve eşit de-

rece talihli biriyle evlendiyseniz, o zaman çocuğunuz da başarılı olmaya yakındır. Ama mesele daha çok bir ebeveyn olarak ne yaptığınız değil, ne olduğunuzdur. Bu anlamda, baskıcı bir ebeveyn, eğer baştan seçmenler ondan hoşlanmadılarsa dünyadaki hiçbir paranın bir seçmene seçim kazandıramayacağı doğruyken, paranın seçimleri kazandırdığına inanan seçim adayı bir siyasetçiye çok benzer.

“Ekonomik Sonuçların Doğası ve Büyütülmesi” başlıklı bir yazıda, ekonomist Bruce Sacerdote, doğa-büyütme tartışmasını ebeveynliğin etkileri üzerine uzun dönemli niceliksel bir bakış açısıyla ele aldı. Sacerdote, her biri evlat edinilen çocuklar, evlat edinen aileler ve biyolojik ailelerle ilgili derinlemesine bilgiler içeren ikisi Amerikan ve biri İngiliz olmak üzere üç evlat edinme çalışmasını inceledi. Sacerdote çocuk evlat edinen ailelerin genelde daha zeki olduklarını, daha iyi eğitilmiş olduklarını ve bebeğin biyolojik ailesine göre de daha yüksek gelire sahip olduklarını gördü. Ama evlat edinen ailenin avantajlarının çocuğun okul performansı üzerinde çok az etkisi oluyordu. EÇUDA verilerinde de gözüktüğü gibi, evlat edinilen çocuklar okulda görece başarısız oluyorlar; evlat edinen ailenin yapabileceği etkiler görünüşe bakılırsa genetiğin gücü tarafından geri plana itiliyor. Fakat Sacerdote, ebeveynlerin tümüyle kudretsiz de olmadıklarını kavradı. Evlat edinilen çocuklar yetişkinlere dönüştüklerinde, sadece IQ’larının öngördüğü kaderlerinden büyük ölçüde olumlu sapma gerçekleştirmiş oluyorlardı. Evlatlık verilmeyen benzer durumdaki çocuklarla karşılaştırıldıklarında, evlatlık verilen çocukların üniversiteye başlamaları, maaşı iyi bir işe sahip olmaları, çok erken yaşta evlenmeme oranları çok daha yüksek çıkıyordu. Bu farkı yaratanın, evlat edinen ailenin etkisi olduğunu söylüyordu Sacerdote.

Levitt, siyahların isimleriyle ilgili yeni bir makale üzerinde çalışıyor ve birşeyler yakaladığını düşünüyor. Belirgin siyah ismine sahip birinin ekonomik cezalara maruz kalıp kalmadığını merak ediyordu. Cevabı, son zamanlarda yapılan diğer çalışmalardan farklı olarak “hayır” oldu. Ama şimdi, daha kapsamlı bir sorusu var: Irk eşitsizliğinin sebebi siyah kültürü müdür yoksa bu sadece bir sonuç mudur? Levitt gibi bir ekonomist için bile bu yeni bir saha: buna “Kültürü sayısal olarak ölçmek” diyor. Ve bunun dikenli, karışık, belki imkânsız, ama umut veren bir görev olduğunu düşünüyor.

—The New York Times Magazine, 3 Ağustos 2003

Mükemmel Çocuk Yetiştirme, Bölüm II;

Takıntılı olsun olmasın, her ebeveyn çocuğunun nasıl bir insan olacağı konusunda büyük bir etkisi olduğuna inanmak ister. Öyle değilse, neden bu kadar uğraşsın ki? Ebeveynliğin gücüne olan inanç, kendini ebeveyn olarak gerçekleştiren ilk resmi işte gösterir: bebeğe bir isim vermek. Bütün modern ebeveynlerin bildiği kitaplar, web siteleri ve bebek-isim danışmanlarının kanıtladığı gibi bebelere isim verme endüstrisi patlıyor. Çoğu ebeveyn doğru ismi almadığı takdirde bir çocuğun işlerinin iyi gidemeyeceğine inanıyor; isimler büyük, estetik veya hatta öngörüselsel güçlere sahipmiş gibi görünüyor.

Bu, 1958'de, New York City'li Robert Lane'in, oğluna neden Winner (Kazanan) ismini koymaya karar verdiğini açıklıyor. Harlem'de bir toplu konutta yaşayan Lane ailesinin hepsi de oldukça klasik tipik isimlere sahip zaten bir dolu çocuğu vardı. Ama bu oğlan –Robert Lane açıkça onunla ilgili özel şeyler hissediyordu– Winner Lane, böyle bir isimle nasıl başarısız olabilirdi ki?

Üç yıl sonra, Lane ailesinin bir erkek bebeği daha oldu; yedinci ve son çocukları. Bugün kimsenin tam olarak bilemediği nedenlerle, Robert bu oğluna da Loser (Kaybeden) ismini verdi. Robert yeni bebeği istememiş değildi; sadece ismin nihayetinde nasıl bir etkisi olacağını denemek istiyor gibiydi. Önce bir Winner (Kazanan), sonra da bir Loser (Kaybeden). Ama eğer Winner Lane'in başarısız olmasını ummak çok zorsa, Loser Lane nasıl başarılı olabilirdi ki?

Ama, Loser Lane gerçek hayatta başarılı oldu. Burs kazanarak hazırlık okuluna gitti. Pennsylvania'daki Lafayette College'den mezun oldu ve New York Polis Departmanı'na katıldı (annesinin uzun zamandır dileğiydi bu). Önce dedektif, sonunda da komiser muavini oldu. Her ne kadar o ismini hiç saklamadıysa da, çoğu insan kullanırken rahatsız oluyordu. "O yüzden bir dolu ismim oldu," diyor bugün, "Jimmy'den James'e nasıl isterlerse öyle sesleniyorlar. Timmy mesela. Ama çok ender olarak Loser (Kaybeden) diye sesleniyorlar." "Zaman zaman bir Fransız çalımını katıyorlar ve 'Losier' yapıyorlar." Polis meslektaşları arasında ise o Lou olarak biliniyor.

Peki ya başarısız-olamaz Winner ismine sahip ağabeyine ne olmuştu? Şimdi kırklarında olan Winner Lane'in en dikkate değer başarısı, sadece uzun sabıka kaydıydı: hırsızlık, eviçi şiddet, hane-ye tecavüz, polise mukavemet ve başka karışıklardan yaklaşık üç düzine tutuklanma.

Bu günlerde, Loser ile Winner çok ender konuşuyorlar. İkisine de adlarını vermiş olan babaları hayatta değil. Belli ki düşüncesi doğruydı –yani isimlendirmenin kaderi belirlediği- ama herhalde oğlanları karıştırmıştı!

Sonra yakın dönemdeki Temptress (Aşıfte) vakası var. Temptress ahlaksızlıkları onu New York'taki Albany Aile Mahkemesi'ne düşüren onbeş yaşında bir genç kız. Yargıç, W. Dennis Duggan, uzun zamandır suçluların taşıdığı tuhaf isimleri not ediyordu. Bir delikanlının adı Amcher'di, ailesi hastaneye ulaşınca gördükleri ilk şeyin adını vermişlerdi ona: Albany Medical Center Hospital Emergency Room'un (Albany Tıp Merkezi Hastanesi Acil Servisi) başharflerini. Fakat Duggan, Temptress'in karşılaştığı en acaip isim olduğunu düşünmüştü.

"Temptress'i mahkeme salonundan dışarı çıkardım ve annesine neden kızına Temptress ismini koyduğunu sordum," diye hatırlıyordu yargıç. "Bana Cosby Show'u seyretmekte olduğunu ve genç aktristen hoşlandığını söyledi. Ona aktrisin isminin Tempestt Bledsoe olduğunu söyledim. O da ismi yanlış telaffuz ettiklerini sonradan öğrendiğini söyledi. Ona 'temptress' sözcüğünün ne anlama geldiğini bilip bilmediğini sordum, o da bunu da sonradan öğrendiğini söyledi. Kızı zaptedilemeyen davranışlarda bulunmakla suçlanıyordu,

annesi isteyken eve erkek almak da dahildi yaptıklarına. Anneye acaba hiç kızının adını yaşadığını düşünüp düşünmediğini sordum. Bunların çoğu bir kulağından girip öbür kulağından çıktı.”

Temptress gerçekten Yargıç Duggan’ın gördüğü gibi “isminin gereğini mi yaşıyordu” yoksa annesi ona Chastity (İffet) adını vermiş olsaydı yine de başı belaya girecek miydi?

Temptress’in ideal ebeveynlere sahip olmadığını söylemek çok da zor olmayacaktır. Sorun, sadece annesinin ona Temptress anlamını taşıyan bir ismi koymak istemesi değil, bu sözcüğün ne anlama geldiğini bilecek kadar bile zeki olmamasıydı. Benzer şekilde Amcher adını alan bir çocuğun sonunda kendini aile mahkemesinde bulması da sürpriz sayılmazdı. Çocukları için bir isim bulmanın zahmetine bile katlanamayan insanlar, iyi ebeveynler olmaya da pek yakın değildir.

Yani verilen isim çocuğunuzun yaşamını etkiliyor mu? Yoksa onun isminde yansıyan sizin hayatınız mı? Her iki durumda da, çocuğun ismi dünyaya nasıl bir sinyal gönderir ve en önemlisi, bu gerçekten fark eder mi?

Hem Loser ile Winner hem de Temptress ile Amcher siyahtılar. Bu olgu sadece ilginç bir nokta mıdır yoksa isimler ve kültürle ilgili daha fazla şey mi söyler?

Her kuşak da siyah kültürü hakkındaki fikirleri geliştiren az sayıda büyük akademisyen çıkıyor. “Beyazlar gibi davranma” fenomenini ve siyahlarla beyazlar arasındaki sınav sonuçları uçurumunu analiz eden Roland G. Fryer Jr., bir sonraki olabilir. Onun yükselişi alışıldık yollardan olmadı. İstikrarsız bir aileden gelen vasat bir lise öğrencisiydi. Arlington’daki Texas Üniversitesi’ne atletizm bursuyla gitti. Üniversitede iki şey kafasına dank etti: kısa zamanda asla NFL’de veya NBA’de oynayamayacağını anladı; ve hayatında ilk kez derslerini ciddiye alınca, derslerden hoşlandığını fark etti. Penn. State ve Chicago Üniversitesi’nde mezuniyet çalışmasını bitirdikten sonra, yirmibeş yaşında Harvard’da profesör olarak işe alındı. Irklar üzerinde tarafsız düşüncesinin ünü şimdi-den epey yayılmıştı.

Fryer'ın misyonu siyahların az gelişmişliğini incelemektir. "Siyahlarla ilgili bütün istatistiklerin kötüye gittiği görülebilir," diyor. "Nikahsız doğumlardaki siyah-beyaz farkına, bebek ölüm oranlarına veya beklenen yaşam süresine bakabilirsiniz. Siyahlar SAT'larda³⁷ en kötü performansı gösteren etnik grubu oluştururlar. Siyahlar beyazlardan daha az para kazanırlar. Hâlâ işlerini pek iyi yönetemezler. Ben temelde siyahların nerede hata yaptıklarını bulmak ve hayatımı da buna adanmak istiyorum."

Siyahlarla beyazlar arasındaki ekonomik eşitsizliğe ek olarak, Fryer kültürün görsel ayrımcılığıyla da ilgilenmeye başladı. Siyahlar ve beyazlar farklı televizyon programlarını seyrediyorlardı. (Monday Night Football genel olarak her iki grubun da top ten listelerinde yer alan tek programdı; tarihteki en popüler sitcom'lardan biri olan Seinfeld, siyahlar arasında hiçbir zaman ilk elliye giremedi.) Farklı marka sigaralar içiyorlardı. (Newport'un Pazar payı siyahî gençler arasında yüzde 75'e çıkarken beyazlar arasında yüzde 12'de kalıyordu. Beyaz gençler ekseriyetle Marlboro içiyorlardı.) Ve siyah ebeveynler çocuklarına beyaz çocukların isimlerinden keskin çizgilerle ayrılmış isimler veriyorlardı.

Fryer meraklanmaya başladı: ayrıışan siyah kültürü siyahlarla beyazlar arasındaki ekonomik eşitsizliğin bir sebebi miydi yoksa sadece bir yansıması mıydı?

EÇUDA çalışmasında olduğu gibi, Fryer cevabı bir veriler dağının içinde aramaya koyuldu: 1961'den beri Kaliforniya'da doğan her çocuk için verilmiş tüm doğum sertifikaları. Bu sertifikalar, onaltı milyondan fazla doğumu kapsayan veriler, isim, cinsiyet, ırk, doğum kilosu ve ebeveynlerin medeni hali gibi standart maddeleri içeriyordu, ama ebeveynler hakkında daha fazla şey söyleyen faktörlere de yer veriyordu: posta kodu (sosyoekonomik statüyü ve yaşanılan mahallenin ırksal kompozisyonunu anlatıyordu), hastane masraflarını nasıl ödedikleri (bir kez daha, ekonomik bir gösterge) ve eğitim seviyeleri.

Kaliforniya verileri, siyah ve beyaz ebeveynlerin çocuklarına ne

37. SAT'lar: Scholastic Aptitude Tests ve Scholastic Assessment Tests için kısaltma. ABD'de standart üniversite giriş sınavları —çn.

denli farklı isimler koyduklarını da kanıtlıyordu. Bu arada, beyaz ve Asyalı-Amerikalı ebeveynler, çocuklarına dikkate değer biçimde benzeşen isimler veriyorlardı; beyaz ebeveynlerle Hispanik-Amerikalı ebeveynler arasında da bir fark vardı, ama bu fark siyahlarla beyazlar arasındaki isim uçurumuyla karşılaştırdınca devede kulak kalıyordu.

Veriler ayrıca siyahlarla beyazlar arasındaki bu uçurumun yakın dönemde gerçekleşen bir fenomen olduğunu da gösteriyordu. 1970'lerin başlarına dek, siyahların ve beyazların isimleri büyük ölçüde örtüşüyordu. Bir siyah mahallesinde 1970'de doğan tipik bir kız bebek genelde beyazlardan çok siyahlar arasında iki kat daha yaygın olan bir ismi alıyordu. 1980'e gelindiğiye aldığı isim siyahlar arasında beyazlara göre artık yirmi kat daha yaygın olan bir isimdi. (Erkek çocuklarının isimleri de aynı yönde değişti, ama kız isimlerindeki kadar keskin olmadı değişim –muhtemelen tüm ırklardaki aileler erkek isimleri sözkonusu olunca daha az maceraperest davranıyorlardı.) Bu değişimin yeri ve zamanlaması dikkate alındığında –Afro-Amerikan aktivizminin güç kazandığı yoğun şehir bölgeleri– ayırdedilebilir siyah isimleri patlamasının en muhtemel sebebi, Afrika kültürünü vurgulamak ve siyahların daha niteliksiz olduğuna dair iddialarla savaşmak arayışındaki Siyah İktidar hareketi olarak görülebilir. Eğer bu isimlendirme devrimi gerçekten Siyah İktidar hareketinden esinlendiyse, hareketin en uzun ömürlü kalıntılarından biri sayılmalı. Bugün Afro saçta çok ender rastlanıyor, dashiki³⁸'ler de görülmez oldu. Kara Panterler'in kurucularından Bobby Seale ise bugün en çok barbekü ürün seti pazarlamasıyla tanınıyor.

Bugün siyahların kullandığı isimlerin büyük çoğunluğu siyahlara özgü isimler durumunda. Bir yıl içinde Kaliforniya'da doğan siyah kızların yüzde 40'ından fazlası o yıl doğan kabaca 100.000 beyaz kız bebekten birinin bile almadığı bir ismi alıyor. Daha da çarpıcısı, siyah kız bebeklerin yaklaşık yüzde 30'u o yıl Kaliforniya'da doğan bebekler arasında siyah beyaz bütün bebekler arasında biricik olan isimler alıyorlardı. (Ayrıca sadece 1990'larda Unique (Bi-

38. Afrikalı erkeklerin giydiği geleneksel renkli geyşere verilen ad –çn.

ricik) ismini almış 228 bebek vardı, ve birer de Uneek, Uneque ve Uneqqee.) En popüler siyah isimlerinde bile beyazlarla küçük örtüşmeler görülür. 1990'larda Deja ismini alan 626 kız bebekten 591'i siyahtı. Precious (Kıymetli) adını alan 454 kız bebekten 431'i siyahtı. 318 Shanice'in 310'u siyahtı.

Ne tür bir ebeveyn çocuğuna böylesine ayırdedilebilir bir siyah ismi verir? Veriler net bir cevap veriyor buna: siyahların mahallesinde yaşayan nikahsız, düşük gelirli, eğitim seviyesi düşük ve kendisi de ayırdedilebilir bir siyah ismine sahip olan genç anne. Fryer'e göre, bir çocuğa süpersiyah bir isim vermek siyah ebeveynin cemaatiyle dayanışmasının bir işaretiydi. "Eğer çocuğuma Madison ismini veririm," diyordu, "Tren yolunun öbür tarafında yaşamak istiyorsun değil mi?" diye düşünürsünüz. Eğer kerat cetveli ve bale çalışan siyah çocukların "beyazlar gibi davrandıkları" düşünülüyorsa, diyordu Fryer, o zaman bebeklerine Shanice adını veren anneler kesinlikle "siyahlar gibi davranmaktadır"lar.

Kaliforniya incelemesi pek çok beyaz ebeveynin de tersine güçlü bir sinyal verdiklerini gösteriyor. Beyaz bebeklerin yüzde kırkıdan fazlasına beyazlar arasında dört kat daha fazla yaygın olan isimler verilmiş. Connor ve Cody'yi, Emily ve Abigail'i düşünün. Yakın zamanlardaki on yıllık bir zorlamayla, bu isimler Kaliforniya'daki en az ikibin bebeğe verilmiş –bunların yüzde 2'sinden azı siyah sadece.

Peki "en beyaz" isimler ve "en siyah" isimler hangileridir?

"En Beyaz" Yirmi Kız İsmi

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. Molly | 11. Jenna |
| 2. Amy | 12. Heather |
| 3. Claire | 13. Catherine |
| 4. Emily | 14. Caitlin |
| 5. Katie | 15. Kaitlin |
| 6. Madeline | 16. Holly |
| 7. Katelyn | 17. Allison |
| 8. Emma | 18. Kaitlyn |
| 9. Abigail | 19. Hannah |
| 10. Carly | 20. Kathryn |

“En Siyah” Yirmi Kız İsmi

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. Imani | 11. Jada |
| 2. Ebony | 12. Tierra |
| 3. Shanice | 13. Tiara |
| 4. Aaliyah | 14. Kiara |
| 5. Precious | 15. Jazmine |
| 6. Nia | 16. Jasmin |
| 7. Deja | 17. Jazmin |
| 8. Diamond | 18. Jasmine |
| 9. Asia | 19. Alexis |
| 10. Aliyah | 20. Raven |

“En Beyaz” Yirmi Erkek İsmi

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. Jake | 11. Cole |
| 2. Connor | 12. Lucas |
| 3. Tanner | 13. Bradley |
| 4. Wyatt | 14. Jacob |
| 5. Cody | 15. Garrett |
| 6. Dustin | 16. Dylan |
| 7. Luke | 17. Maxwell |
| 8. Jack | 18. Hunter |
| 9. Scott | 19. Brett |
| 10. Logan | 20. Colin |

“En Siyah” Yirmi Erkek İsmi

- | | |
|---------------|---------------|
| 1. DeShawn | 11. Demetrius |
| 2. DeAndre | 12. Reginald |
| 3. Marquis | 13. Jamal |
| 4. Darnell | 14. Maurice |
| 5. Terrell | 15. Jalen |
| 6. Malik | 16. Darius |
| 7. Trevon | 17. Xavier |
| 8. Tyrone | 18. Terrance |
| 9. Willie | 19. Andre |
| 10. Dominique | 20. Darryl |

Peki çoğunlukla beyazların kullandığı bir isme sahip olmanız veya çoğunlukla siyahların kullandığı bir isme sahip olmanız hayatınızı nasıl etkiler? Yıllar içinde, insanların farklı isimleri nasıl algıladıklarını ölçmeye çalışan bir dizi “denetleme çalışması” gerçekleştirildi. Tipik bir denetleme çalışmasında, bir araştırmacı potansiyel patronlara biri geleneksel bir beyaz ismiyle diğeri de bir göçmen veya azınlık ismi gibi kulağa gelen bir isimle olmak üzere iki özdeş (ve sahte) iş başvurusu göndermiş. “Beyaz” başvurular her zaman daha fazla görüşme talebiyle karşılanmış.

Böyle bir çalışmaya göre, eğer DeShawn Williams ve Jake Williams adlarında iki kişi özdeş başvuruları aynı işverene gönderirlerse, Jake Williams’ın geri aranması ihtimali daha yüksektir. Burda, kulağa siyah ismi gibi gelen isimlerin ekonomik bir cezalandırma maruz kaldıkları ima edilmektedir. Bu tür çalışmalar ümit vericidir, ama ciddi oranda da sınırlıdır. Çünkü DeShawn’ın neden görüşmeye çağrılmadığını açıklayamaz. İşveren ırkçı olduğu ve DeShawn Williams’ın siyah olduğunu anladığı için mi onu çağırılmamıştır? Yoksa “DeShawn” düşük gelirli ve eğitim seviyesi de düşük aileden gelen birinin ismine benzediği için mi onu reddetmiştir? Bir başvuru pek de güvenilir ipuçlarına dayanmaz. Yakın zamanda yapılan bir çalışma başvuruların yüzde 50’den fazlasının yalanlar içerdiğini ortaya koymuştur. Dolayısıyla “DeShawn” bu tür geçmişlerden gelen çalışanların güvenilir olmayacağına inanan bir işverene basitçe dezavantajlı bir geçmişin işareti gibi görülebilir.

Siyahlarla beyazları denetleme çalışmalarını bir iş görüşmesinde neler yaşanabileceğini öngöremez. Eğer işveren ırkçıysa, ama istemedi beyaz ismi gibi kulağa gelen bir siyahla görüşmeyi kabul ettiyse yüzyüze karşılaşıncı siyah adayı kabul etmeye daha mı yakın olacaktır, yoksa görüşme siyah aday için acı verici ve cesaret kırıcı bir boşa zaman geçirme mi olacaktır. Yani, bu beyaz ismine benzer bir isme sahip olduğu için ona verilen ekonomik bir ceza mıdır? Aynı sebeple, belki beyaz ismine sahip bir siyah kendi cemaati içinde ekonomik bir cezaya maruz kalacaktır. Peki ya ayırdedici bir siyah ismine sahip olduğu için siyah cemaati içinde elde edebileceği potansiyel avantaj? Araştırmaları kurgusal olarak DeShawn Williams’ın Jake Williams’a karşı fiili yaşam sonuçları-

nı ölçemediklerinden, ayırdıcı bir siyah isminin etkisini daha geniş kapsamlı olarak ölçemezler.

Belki DeShawn'ın tek yapması gereken ismini değiştirmektir.

İnsanlar bunu sürekli olarak yapıyorlar elbette. New York City'deki sivil mahkemelerin sekreterleri isim değişikliklerinin her zamankinden yüksek olduğunu belirtiyor. Bazı değişiklikler, tuhaf değilse eğer, tümüyle estetik. Natalie Jeremijenko ve Dalton Conley adlı genç bir çift geçenlerde dört yaşındaki oğullarına Yo Xing Heyno Augustus Eisner Alexander Weiser Knuckles Jeremijenko-Conley adını verdiler. Bazı insanlar ekonomik nedenlerle isimlerini değiştirirler: Michael Goldberg adlı özel üniformalı bir New York taksi şoförü 2004'ün başlarında vurularak öldürülünce Bay Goldberg'in aslında Hindistan doğumlu bir Sih olduğu ama New York'a göç ederken bir Musevi ismi almanın daha avantajlı olacağını düşündüğü ortaya çıkmıştı. Goldberg'in kararı şov dünyasındaki kimilerini şaşırtmış olabilir, çünkü şov dünyasında da uzun yıllardır Musevi isimlerini değiştirme geleneği vardır. Issur Danielovitch böyle Kirk Douglas olmuştu, eski Zelman Moses, William Morris ajansı ismiyle böyle ünlendi.

Soru, Zelman Moses da William Morris'in yaptıklarını yapabilir miydi sorusudur? Ve DeShawn Williams kendini Jake Williams veya Connor Williams olarak adlandırsaydı daha başarılı olacak mıydı? Böyle düşünmek daha caziptir, tıpkı bir kamyon dolusu çocuk kitabının bir çocuğu daha zeki yapacağını düşünmek gibi.

Her ne kadar denetleme araştırmaları bir ismin ne kadar fark yarattığını gerçekten ölçemezse de Kaliforniya isim verileri ölçebilir.

Nasıl mı? Kaliforniya verileri her bebeğin sadece hayati istatistiklerini içermiyor, aynı zamanda annenin eğitim seviyesini, geliri ve en önemlisi, annenin doğum tarihini içeriyor. Bu son olgu kendileri de Kaliforniya'da doğmuş yüzbinlerce Kaliforniyalı anneyi belirlemeyi ve onları da kendi doğum kayıtlarına bağlamayı mümkün kılıyor. Ve bu verilerden her bir kadının hayatını takip ederek yeni ve çok güçlü bir hikaye çıkıyor. Bu, araştırmacıların rüyasını gördükleri türden bir veri tipidir. Benzer koşullarda doğmuş bir dizi çocuğu belirlemeyi mümkün kılar ve sonra da onların neye dönüştüklerini görmek için yirmi veya otuz yıl sonrasına ba-

kar. Kaliforniya verilerinde yeralan bu durumdaki yüzbinlerce kadının, çoğu açıkça ayırdedici siyah ismi taşıırken diğerlerinin böyle isimleri yoktu. Yaşam yörüngelerini etkileyebilecek diğer faktörleri kontrol altına almak için regresyon analizi kullanıldığında tek bir faktörün (bu vakada bir kadının adının) eğitim, gelir ve sağlık durumu açısından etkisini ölçmek mümkün olabiliyordu.

Peki bir isim fark yaratır mı?

Veriler, genelde, ayırdedici siyah ismine sahip bir kişinin –ister Imani adlı bir kadın ister DeShawn adlı bir erkek olsun- Molly adlı bir kadından veya Jake adlı bir erkekten daha kötü yaşam sonuçları aldığını gösteriyor. Ama bu onların isimlerinin suçu değil. Eğer Jake Williams ve DeShawn Williams adlı iki çocuk, aynı mahallede doğup aynı aile ortamında ve aynı ekonomik koşullarda büyürlerse, benzer yaşam sonuçlarına ulaşmaya eğilimli olacaklardır. Ama çocuklarına Jake adını verme eğilimindeki ebeveynler aynı mahallelerde yaşama eğiliminde olmuyorlar veya oğullarını DeShawn olarak adlandıran tipteki ebeveynlerle aynı ekonomik koşulları paylaşmıyorlar. Ve bu nedenle, genelde, Jake adlı bir çocuk DeShawn adlı bir çocuktan daha fazla kazanmaya ve daha iyi eğitim almaya yakın oluyor. DeShawn adında biri düşük gelir düşük eğitim seviyesi ve tek ebeveyn koşullarıyla sakatlanmaya daha eğilimlidir. İsmi gelirin sebebi değil bir sonucudur. Aynı evinde hiç kitap olmayan bir çocuğun okuldaki sınavlarda başarılı olma eğilimi taşıması gibi, Deshawn adlı bir çocuk da hayatında aynısını yapacaktır.

Peki ya DeShawn ismini Jake veya Connor olarak değiştirirse durumu daha iyiye gidecek midir? İşte bir tahmin: ekonomik başarı adına ismini değiştirmeye kalkan herkes Chicago'daki okul seçimi piyangosuna katılan bir lise birinci sınıf öğrencisi gibi, en azından epey motive olan biridir ve bu motivasyon muhtemelen isimden çok başarının güçlü bir işaretidir.

Siyahlarla beyazlar arasındaki sınav uçurumunun çok ötesine geçen EÇUDA verileri gibi, Kaliforniya isim verileri de ayırdedici siyah ismine sahip olmanın dışında daha birçok hikaye anlatıyor.

Geniş açıdan bakıldığında, veriler bize ebeveynlerin kendilerini nasıl gördüklerini ve çocuklarına dair nasıl beklentilere sahip olduklarını anlatıyor.

İşte başlamak için bir soru: bir isim nereden bulunur? İsmi fiili kaynağını sormuyorum. Bu kadarı genelde malum: İncil var, geniş bir geleneksel İngiliz, Alman, İtalyan ve Fransız isimleri kümesi var, prenses isimleri ve hippie isimleri var, nostaljik isimler ve yer isimleri var. Giderek, marka isimleri (Lexus, Armani, Bacardi, Timberland) ve önemli işler başarmış kişilerin isimleri de dahil oluyor. Kaliforniya verileri 1990'larda doğmuş (tümü siyah) sekiz Harvard, onbeş Yale (tümü beyaz) ve onsekiz Princeton (tümü siyah) ismini gösteriyor. Doktor diye bir isim yok, ama üç Lawyer (avukat, tümü siyah) dokuz Judge (Yargıç, sekizi beyaz) üç Senator (Senatör, hepsi beyaz ve iki President (Başkan, ikisi de siyah) var. Sonra icat edilmiş isimler var. Roland G. Fryer Jr. isimler üzerine araştırmasını bir radyo programı sırasında tartışırken, yeni doğan kız yeğenine konulan isimden rahatsız olan bir siyah kadından telefon aldı. Shuh-teed diye okunuyordu ama aslında Shithead (Bokkafa) diye yazılıyordu. Veya Orangejello ve Lemonjello adlı her ikisi de siyah ikiz oğlanları düşünün, ailesi daha sonra seçimlerini telaffuzu öne çıkararak savunmuşlardı: a-RON-zhello ve le-MON-zhello.

Orangejello, Lemonjello ve Shithead kalabalıkların arasında farkediliyorlar, ama diğerleri idare ediyor. Bir isim nüfus içinde bir yerden bir yere nasıl yayılır ve neden yayılır? Bu, sadece bir çağın ruhu meselesi midir, yoksa daha mantıklı başka bir açıklaması var mıdır? Hepimiz isimlerin moda olduğunu sonra yokolduğunu ve tekrar gündeme geldiğini biliriz. Neredeyse nesilleri tükenmişken Sophie ve Max isimlerinin tekrar gündeme gelişlerini düşünün. Peki ama bu hareketlerin farkedilebilir bir dokusu var mıdır?

Cevap Kaliforniya verilerinin içinde yatıyor ve cevap evet.

Verilerdeki en ilginç görünümlerden bir tanesi bir bebeğin ismi ile ebeveynlerinin sosyoekonomik statüsü arasındaki korelasyondur. Orta gelirli beyaz hanelerinde en yaygın olan kız isimlerini düşük gelirli beyaz hanelerindeki en yaygın isimlerle karşılaştırın. (Bunlar ve diğer listeler aynı zamanda güncel de olan geniş bir örnekleme yapabilmek için sadece 1990'lardan veriler içeriyor.

Orta Gelirli Beyaz Hanelerindeki En Yaygın Kız İsimleri

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. Sarah | 11. Nicole |
| 2. Emily | 12. Taylor |
| 3. Jessica | 13. Elizabeth |
| 4. Lauren | 14. Katherine |
| 5. Ashley | 15. Madison |
| 6. Amanda | 16. Jennifer |
| 7. Megan | 17. Alexandra |
| 8. Samantha | 18. Brittany |
| 9. Hannah | 19. Danielle |
| 10. Rachel | 20. Rebecca |

Düşük Gelirli Beyaz Hanelerindeki En Yaygın Kız İsimleri

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. Ashley | 11. Emily |
| 2. Jessica | 12. Nicole |
| 3. Amanda | 13. Elizabeth |
| 4. Samantha | 14. Heather |
| 5. Brittany | 15. Alyssa |
| 6. Sarah | 16. Stephanie |
| 7. Kayla | 17. Jennifer |
| 8. Amber | 18. Hannah |
| 9. Megan | 19. Courtney |
| 10. Taylor | 20. Rebecca |

Belirgin bir çakışma da var, elbette. Ama bunların en yaygın isimler olduğunu gözönünde bulundurun ve verilerin genişliğini de dikkate alın. Bu listelerdeki her bir isim yüzlerce hatta binlerce çocuğu temsil edebiliyor. Yani eğer Brittany düşük gelirliler listesinde beşinci sıradaysa ve orta gelirliler listesinde onsekizinci sıradaysa, Brittany'nin özellikle gözden düşmeye yakın bir isim olduğundan emin olabilirsiniz. Diğer örnekler daha da kesindir. Her bir kategorideki beşer isim diğer kategoride hiç gözüküyor bile. İşte düşük gelir ve üst gelir ailelerinden kız ve erkek kategorilerine göre beş zirve isim:

En Yaygın Yüksek Gelir Grubu Beyaz Kız İsimleri

1. Alexandra
2. Lauren
3. Katherine
4. Madison
5. Rachel

En Yaygın Düşük Gelir Grubu Beyaz Kız İsimleri

1. Amber
2. Heather
3. Kayla
4. Stephanie
5. Alyssa

Ve erkekler için de:

En Yaygın Yüksek Gelir Grubu Beyaz Erkek İsimleri

1. Benjamin
2. Samuel
3. Jonathan
4. Alexander
5. Andrew

En Yaygın Düşük Gelir Grubu Beyaz Erkek İsimleri

1. Cody
2. Brandon
3. Anthony
4. Justin
5. Robert

Gelirlerle isimler arasındaki ilişkileri düşünürsek, gelir ve eğitim arasında güçlü bir korelasyon olduğu verisini de dikkate alırsak, ebeveynlerin eğitim seviyesiyle bebeklerine verdikleri isim arasında güçlü bir bağ bulmak şaşırtıcı değildir. Bir kez daha beyaz çocuklar arasındaki kız ve erkek çocuklar itibariyle en yaygın

isimlerden, en iyi eğitim almış ebeveynlerden en kötü eğitim almışlara uzanan bir liste:

Eğitim Seviyesi Yüksek Ebeveynler Arasındaki En Yaygın Beyaz Kız İsimleri

1. Katherine
2. Emma
3. Alexandra
4. Julia
5. Rachel

Eğitim Seviyesi Düşük Ebeveynler Arasındaki En Yaygın Beyaz Kız İsimleri

1. Kayla
2. Amber
3. Heather
4. Brittany
5. Brianna

Eğitim Seviyesi Yüksek Ebeveynler Arasındaki En Yaygın Beyaz Erkek İsimleri

1. Benjamin
2. Samuel
3. Alexander
4. John
5. William

Eğitim Seviyesi Düşük Ebeveynler Arasındaki En Yaygın Beyaz Erkek İsimleri

1. Cody
2. Travis
3. Brandon
4. Justin
5. Tyler

Örnekleme, en yaygın isimlerden ötesine genişletilince etkisi daha da belirginleşir. Tüm Kaliforniya veri tabanından çıkartılan, en kötü eğitim almış beyaz ebeveynlerin isimlerini gösteren liste aşağıdaki gibi:

Eğitim Seviyesi Düşük Ebeveynleri En İyi İşaret Eden Yirmi Beyaz Kız İsmi*

(annelerin ortalama kaç yıl eğitim aldığı parantez içinde verilmiştir.)

1. Angel	(11.38)	11. Jazmine	(11.94)
2. Heaven	(11.46)	12. Shyanne	(11.96)
3. Misty	(11.61)	13. Britany	(12.05)
4. Destiny	(11.66)	14. Mercedes	(12.06)
5. Brenda	(11.71)	15. Tiffanie	(12.08)
6. Tabatha	(11.81)	16. Ashly	(12.11)
7. Bobbie	(11.87)	17. Tonya	(12.13)
8. Brandy	(11.89)	18. Crystal	(12.15)
9. Destinee	(11.91)	19. Brandie	(12.16)
10. Cindy	(11.92)	20. Brandi	(12.17)

Eğer sizin adınız veya sevdiğiniz birinin adı Cindy veya Brenda ise ve diyelim kırk yaşının üzerindeyseniz ve bu isimlerin eğitim seviyesi düşük bir aileye pek denk gelmediğini hissediyorsanız haklısınız. Bu isimler, diğerlerinin çoğu gibi, son zamanlarda çok keskin ve hızlı biçimde yön değiştirdi. Eğitim seviyesi düşük kişilerin verdiği isimlerin bir kısmı, yani daha standart isimler, uluslararası olsun ya da olmasın, bilerek ya da bilmeyerek, açıkça yanlış yazılıyor. Çoğu durumda isimlerin standart yazımları da -Tabitha, Cheyenne, Tiffany, Brittany, ve Jasmine- eğitim seviyesinin düşüklüğünü gösterir. Ama tek bir ismin çeşitli yazımları da güçlü bir farklılığı işaret ediyor olabilir.

Annenin Eğitim Seviyesindeki Düşüşe Göre Sıralanmış "Jasmine"ler

(annenin kaç yıl eğitim aldığı parantez içinde veriliyor.)

1. Jazmine	(11.94)
2. Jazmyne	(12.08)
3. Jazzmin	(12.14)
4. Jazzmine	(12.16)
5. Jasmyne	(12.18)
6. Jasmina	(12.50)

* minimum 100 kez kullanılmış isimlerden

7. Jazmyn	(12.77)
8. Jasmine	(12.88)
9. Jasmin	(13.12)
10. Jasmyn	(13.23)

Aşağıda ise eğitim seviyesi düşük erkek çocuk isimlerinin listesini bulacaksınız. Erkek isimleri yer yer yazım hatalarını içerse de (Micheal ve Tylor) göbek adını resmi ad olarak verme eğilimi daha yaygındır.

Eğitim Seviyesi Düşük Aileleri Gösteren Yirmi Beyaz Erkek Çocuk İsmi*

(annenin kaç yıl eğitim aldığı parantez içinde veriliyor.)

1. Ricky	(11.55)	11. Tommy	(11.89)
2. Joey	(11.65)	12. Tony	(11.96)
3. Jessie	(11.66)	13. Micheal	(11.98)
4. Jimmy	(11.66)	14. H.Ronnie	(12.03)
5. Billy	(11.69)	15. Randy	(12.07)
6. Bobby	(11.74)	16. Jerry	(12.08)
7. Johnny	(11.75)	17. Tylor	(12.14)
8. Larry	(11.80)	18. Terry	(12.15)
9. Edgar	(11.81)	19. Danny	(12.17)
10. Steve	(11.84)	20. Harley	(12.22)

Şimdi yüksek aile eğitimini en iyi gösteren isimlere bakalım. Bu isimlerin, fonetik veya estetik açıdan, eğitim seviyesi düşük isimlerle fazla ortak noktaları yoktur. Bu kız isimleri çoğu açıdan ayırıştırıcı, çok az yazınsal veya biraz sanatsal dokunuş görülür. “Zekice” bir isim arayışında olan olası ebeveynlere bir uyarı: *böylesi bir ismin çocuğunuzu daha zeki yapmayacağını unutmayın*, bununla beraber, ismi, -en azından bir süreliğine- diğer zeki çocuklarla aynı isme sahip olmasını sağlayacaktır.

* minimum 100 kez kullanılmış isimlerden

Yüksek Eğitim Almış Ebeveynleri En İyi Temsil Eden Yirmi Beyaz Kız İsmi*

(annelerin eğitim yılları parantez içinde belirtilmiştir)

1. Lucienne	(16.60)	11. Rotem	(16.08)
2. Marie-Claire	(16.50)	12. Oona	(16.00)
3. Glynnis	(16.40)	13. B.Atara	(16.00)
4. Adair	(16.36)	14. Linden	(15.94)
5. Meira	(16.27)	15. Waverly	(15.93)
6. Beatrix	(16.26)	16. Zofia	(15.88)
7. Clementine	(16.23)	17. Pascale	(15.82)
8. Philippa	(16.21)	18. Eleanora	(15.80)
9. Aviva	(16.18)	19. Erika	(15.80)
10. Flannery	(16.10)	20. Neeka	(15.77)

Şimdi de bugünlerde yüksek eğitimli hanelerde görülen erkek çocuk isimleri. İrlanda gelenekselciliğine doğru farkedilebilir bir eğilim ile birlikte bu liste özellikle İbranice ağırlıklıdır.

Yüksek Eğitim Almış Ebeveynleri En İyi Temsil Eden Yirmi Beyaz Erkek İsmi*

(annelerin eğitim yılları parantez içinde belirtilmiştir)

1. Dov	(16.50)	6. Guillaume	(16.17)
2. Akiva	(16.42)	7. Elon	(16.16)
3. Sander	(16.29)	8. Ansel	(16.14)
4. Yannick	(16.20)	9. Yonah	(16.14)
5. Sacha	(16.18)	10. Tor	(16.13)
11. Finnegan	(16.13)	16. Kia	(15.90)
12. MacGregor	(16.10)	17. Ashkon	(15.84)
13. Florian	(15.94)	18. Harper	(15.83)
14. Zev	(15.92)	19. Sumner	(15.77)
15. Beckett	(15.91)	20. Calder	(15.75)

Eğer yukarıdaki listede yer alan isimlerin çoğu size tanıdık gelmediyse, kendinizi kötü hissetmeyin. Her zaman kız isimlerinden daha seyrek görülen erkek çocuğu isimlerinde bile ciddi çoğalma

*En az 10 kez kullanılmış isimlerden

yaşanıyor. Bu, bugün en popüler olan isimlerin eskiden daha az popüler oldukları anlamına geliyor. Kaliforniya’da 1990’da siyah erkek bebeklere verilen en popüler on ismi 2000’dekilerle karşılaştı-
rın. 1990’daki en popüler on isim 3375 bebeğe verilmişti (o yıllar doğanların yüzde 18.7’si) 2000’deki en popüler on isim sadece 2.115 bebeğe verilmişti (o yıl doğanların yüzde 14.6sı).

En Popüler Siyah Erkek Çocuk İsimleri

(kullanılış sayıları parantez içerisinde)

1990		2000	
1. Michael	(532)	1. Isaiah	(308)
2. Christopher	(531)	2. Jordan	(267)
3. Anthony	(395)	3. Elijah	(262)
4. Brandon	(323)	4. Michael	(235)
5. James	(303)	5. Joshua	(218)
6. Joshua	(301)	6. Anthony	(208)
7. Robert	(276)	7. Christopher	(169)
8. David	(243)	8. Jalen	(159)
9. Kevin	(240)	9. Brandon	(148)
10. Justin	(231)	10. Justin	(141)

Geçen on yıl içerisinde, siyah erkek çocuklar arasında en popüler olan isimler (532 kez kullanılan Michael) dahi daha az popüler hale (308 kez kullanılan Isaiah) gelmiştir. Yani açıkça ebeveynler git-gide daha çeşitli isimlere yönelmektedirler. Ama bu listelerde dikkate değer bir başka değişim daha var: çok hızlı bir tersine dönme oranı. 1990’lı yıllarda listeye girebilmiş isimlerden dördünün (James, Robert, David ve Kevin) 2000 yıllarının ilk on listesinden düşmesine dikkat edin. Üstelik onların yerine 2000’de listeye dahil olan isimler hiç de diplerde sürünmüyorlar. Yeni isimlerin üçü –Isaiah, Jordan ve Elijah- 2000’de birinci, ikinci ve üçüncü sırayı aldılar. Bir ismin ne denli hızlı kullanıma girip kullanımdan çıkabildiğini daha da net biçimde gösteren bir örnek için, Kaliforniya’da 1960’da kız çocuklarına verilen en popüler on isimle 2000’de verilenleri karşılaştı-
rın.

En Popüler Beyaz Kız İsimleri

1960	2000
1. Susan	1. Emily
2. Lisa	2. Hannah
3. Karen	3. Madison
4. Mary	4. Sarah
5. Cynthia	5. Samantha
6. Deborah	6. Lauren
7. Linda	7. Ashley
8. Patricia	8. Emma
9. Debra	9. Taylor
10. Sandra	10. Megan

1960'da ilk onda olan tek bir isim bile listedeki yerini koruyamamış. Fakat, diyebilirsiniz ki, kırk yıl boyunca popüler kalmak zordur. Peki o zaman bugünün en popüler isimlerini sadece yirmi yıl öncesinin en popüler isimleriyle karşılaştırmaya ne dersiniz?

En Popüler Beyaz Kız İsimleri

1980	2000
1. Jennifer	1. Emily
2. Sarah	2. Hannah
3. Melissa	3. Madison
4. Jessica	4. Sarah
5. Christina	5. Samantha
6. Amanda	6. Lauren
7. Nicole	7. Ashley
8. Michelle	8. Emma
9. Heather	9. Taylor
10. Amber	10. Megan

Sağ kalan tek bir isim var. Sarah. Peki bütün Emily'ler ve Emma'lar ve Lauren'lar nereden geliyor? Madison da nereden geldi al-la-haşkına? Yeni isimlerin çok hızla çok popüler hale geldikleri kolayca görülebiliyor –fakat neden?

Önceki liste çiftlerine bir kez daha bakalım. Kız bebeklere 1990'lar boyunca düşük-gelirli ailelerce verilen isimler ile orta ve ya daha üst gelir seviyesindeki ailelerce verilen en popüler isimlerin listesi şöyle.

1990'daki En Yaygın Yüksek Gelir Grubu Beyaz Kız İsimleri

1. Alexandra
2. Lauren
3. Katherine
4. Madison
5. Rachel

1990'lardaki En Yaygın Düşük Gelir Grubu Beyaz Kız İsimleri

1. Amber
2. Heather
3. Kayla
4. Stephanie
5. Alyssa

Birşey farkettiler mi? Bu isimleri sayfa 191'deki "En Popüler Beyaz Kız İsimleri" ile karşılaştırmak isteyebilirsiniz, 1980 ile 2000'den en çok kullanılan ilk on ismi içeren listeyi. Yüksek gelir grubundaki en popüler iki isim, 1990'lardan iki isim, Lauren ve Madison, 2000'in ilk on listesinde de yer alıyorlar. Bu arada, Amber ve Heather, 1980'lerin en popüler isimlerinden ikisi, şimdi düşük gelir grubu isimleri arasında yer alıyorlar.

İşleyen belirgin bir yol var: bir isim bir kere yüksek-gelirli, iyi eğitim almış ebeveynler arasında tuttu mu, sosyoekonomik merdivende basamakları inmeye başlıyor. Amber ve Heather üst gelir grubu isimleri olarak başlamışlardı, aynı Stephanie ve Brittany gibi. On yıl içinde, Stephanie veya Brittany diye adlandırılan her bir üst gelir grubu bebeğe karşılık aynı isimleri taşıyan beş düşük gelir grubu kız bebek doğuyordu.

Peki düşük gelir grubundaki aileler isimleri nereden buluyorlar? Pek çok insan, isim trendlerinin şöhretler aracılığıyla sürüklendi-

ğini varsayıyor. Halbuki gerçekte şöhretlerin bebek isimleri üzerinde zayıf bir etkileri var. 2000 yılına kadar, pop star Madonna tüm dünyada 130 milyon plak sattı ama –en azından, Kaliforniya’da yükselen kız isimleri listesinin çıkarıldığı, dört bin ismin ana indeksine girebilmek için gerekli on Madonna ismini bile doğuramadı. Veya bugünlerde karşılaştığınız tüm Brittanysleri, Brittani-leri, Britneyleri, Brittanieleri, Brittneyleri ve Brittnileri düşününce, aklınıza Britney Spears gelebilir. Oysa aslında o sadece Brit-tany/Britney/Brittani/Brittanie/Brittney/Brittni patlamasının bir belirtisidir, bir sebebi değil.

İsmi en yaygın yazılışını olan Britany’yı düşünürsek, üst gelir grubu aileler arasında onsekizinci sırada ve düşük gelir grubu aileler arasında beşinci sırada olan Brittany kesinlikle son günlerini yaşıyor. Birkaç on yıl önce, Shirley Temple de benzer bir şekilde, her ne kadar sebebi zannedilse de aslında Shirley patlamasının bir belirtisiydi. (Ayrıca, Shirley, Carol, Leslie, Hilary, Renee, Stacy ve Tracy de dahil olmak üzere pek çok kız isminin ilk önce erkek çocuklarında kullanıldığını not etmeli, ama tersine bir geçiş yani erkek çocuk isimlerinin kızlara geçmesi hemen hiç yaşanmadı.)

Dolayısıyla isim oyununu yürütenler tanınmış insanlar değildir. Bunun müsebbibi, daha büyük eve ve daha yeni arabaya sahip olan birkaç blok ötedeki ailelerdir. Baştan kızlarına Amber ve Heather ismini koymakta olan ve şimdilerde de Lauren ve Madison isimlerini tercih eden aileler. Oğullarına Justin ve Brandon ismini verirken şimdilerde Alexander ve Benjamin isimlerini tercih eden tipte aileler. Ebeveynler çok yakınlarındakilerden –aile üyelerinden veya yakın arkadaşlardan- isim almaya karşı gönülsüzdürler, ama pek çok aile, bunu ister farketmesinler ister farketmesinler, kulağa “başarılı” gibi gelen isimlerin sesini beğenir.

Ancak bir üst gelir grubu ismi geniş kitlelerce benimsenince, bu gelir grubundaki aileler o ismi terketmeye başlarlar. O ismin sonunda o derece yaygın olduğu düşünölmeye başlanır ki düşük gelir grubundaki aileler bile o ismi istemez olurlar. Böylece o isim rotasyondan tamamen çıkar. Düşük gelir grubundaki ebeveynler, bu arada, üst gelir grubundaki ailelerin kullanmaya başladığı yeni bir ismin peşine düşmüşlerdir bile.

Dolayısıyla sonuç açıktır: bütün o Alexanderların, Laurenların, Katherinelerin, Madisonların ve Rachellerin ebeveynleri damgalarının çok uzun sürmesini beklememeliler. Bu isimler şimdiden fazla duyulma yoluna girdiler bile. Bir sonraki yeni üst gelir grubu isimleri, nereden gelecek peki?

Onları, sayfa 189-190'da listelenen ve hâlâ pek az tanınan, Kaliforniya'daki "en zeki" kız ve oğlan çocuk isimleri arasında bulmak sürpriz olmayacaktır. Evet, bir kısmı –Oona ve Glynnis, Florian ve Kia- hep az tanınmaya mahkumlar. Aynısı İbranice isimlerin çoğu için de tahmin edilebilir (Rotem ve Zofia, Akiva ve Zev). Hatta bugünün en popüler isimlerinin çoğu da (David, Jonathan, Samuel, Benjamin, Rachel, Hannah, Sarah, Rebecca) İbranice kutsal kitap isimleridir. Aviva öne çıkmaya müsait modern bir İbranice isim olabilir: telaffuzu kolay, sevimli, canlı ve uygun biçimde esnek.

Bir kısmı, bir çift "zeki" veritabanından çıkartılan, bugünün üst-tabaka isimlerinden. Bir kısmı, ne kadar olmayacak gibi gözükse de, yarının popüler isimleri olmaya mahkumlar. Burun kıvrımadan önce, kendinize sorun: bunlardan herhangi biri Madison'un on yıl önce geldiği kadar kulağa komik geliyor mu?

2015'in En Popüler Kız İsimleri?

Annika	Isabel
Ansley	Kate
Ava	Lara
Avery	Linden
Aviva	Maeve
Clementine	Marie-Claire
Eleanor	Maya
Ella	Philippa
Emma	Phoebe
Fiona	Quinn
Flannery	Sophie
Grace	Waverly

2015'in En Popüler Erkek İsimleri?

Aidan	Asher
Aldo	Beckett
Anderson	Bennett
Ansel	Carter
Cooper	Maximilian
Finnegan	McGregor
Harper	Oliver
Jackson	Reagan
Johan	Sander
Keyon	Sumner
Liam	Will

Açıkçası, ebeveynlerin çocukları için düşündükleri isimde çeşitli motivasyonlar rol oynar. Geleneksel olmasını veya bohem olmasını isteyebilirler, biricik olmasını veya son derece trendy olmasını isteyebilirler. Tüm ebeveynlerin –bilerek veya bilmeyerek- “zeki” bir isim veya bir “üst gelir grubu” ismi arayışında olduklarını öne sürmek abartı olacaktır. Ama hepsi bir isimle birşeyi işaret etmek ister, isim ister Winner (Kazanan) veya Loser (Kaybeden) olsun, ister Madison veya Amber, Shithead (Bokkafa) veya Sander (Zımparacı), DeShawn veya Jake. Kaliforniya isim verilerinin öne sürdüğü şey, çok sayıda ailenin çocuklarının ne kadar başarılı olmasını istediklerine dair beklentilerini işaret eden bir isim kullanmalarıdır. İsim, ciddi bir fark yaratmaz. Ama ebeveynler, en başından itibaren, ellerinden gelenin en iyisini yaptıklarını bilirlerse kendilerini daha iyi hissedebilirler.

Sonsöz: Harvard'a Giden İki Yol

Ve şimdi, bunca sayfayı arkamızda bıraktıktan sonra, başlangıçta verdiğimiz bir sözü de tutmuş olduk: bu kitabın gerçekten “birleştirici bir tema”sı yok.

Ama Görünmeyen Ekonomi’nin birleştirici bir teması yoksa da, Görünmeyen Ekonomi’nin gündelik uygulananışında yaygın olarak ortaya çıkan bir silsile var en azından. Bu, insanların gerçek hayatta nasıl davrandıkları üzerinde anlamlı bir şekilde düşünmekle ilgili. Bunun için tek gereken yeni bir bakış, yeni bir ayırt etme ve ölçme biçimi. Bu illa ki zorlu bir görev olmak zorunda değil, ne de süper sofistike düşünmeyi gerektiriyor. Esasında tüm yaptığımız tipik bir çete üyesinin veya tipik sumo güreşçisinin kendi başına bulduğunu bulmaya çalışmak (Her ne kadar bunu geriye doğru giderek yapmamız gerektiyse de).

Bu tür bir düşünce yapısına sahip olma becerisi yaşamınızı maddi olarak geliştirecek midir? Muhtemelen hayır. Belki yüzme havuzunuzun çevresine sağlam bir çit koyacaksınız veya emlakçınızı biraz daha sıkı çalışmaya zorlayacaksınız. Ama net etkisi bunlardan daha görünmez olacaktır. Genel kanılara karşı daha kuşkucu bir şekilde yaklaşabilirsiniz; şeylerin göründükleri gibi olmadıklarına dair ipuçları aramaya başlayabilirsiniz. Belki de bir veri hazinesi bulmak isteyeceksiniz, onu inceleyeceksiniz, elekten geçireceksiniz, zekanızı ve sezgilerinizi dengeleyerek parlak yeni bir fikre ulaşacaksınız. Ulaştığınız bu yeni fikirlerin bir kısmı sizi rahatsız edebilir, hatta popülerliğinizi azaltabilir. Yasallaşan kürtajın suç

oranında genel bir düşünüşe yol açtığını iddia etmek kaçınılmaz biçimde ateş topu gibi üzerinize gelen ahlaki tepkilere yol açabilir. Ama mesele şudur ki Görünmeyen Ekonomi tarzı düşüncenin yolu açıkça ahlaktan geçmez. Bu kitabın başlarında önerdiğimiz gibi, eğer ahlak ideal bir dünyayı temsil ediyorsa, o zaman ekonomi de fiili dünyayı temsil eder.

Bu kitabı okumuş olmanın en muhtemel kazancı basit bir sonuçtur: kendinizi bir sürü soru sorarken bulabilirsiniz. Çoğu sizi hiçbir yere vardırmayacaktır. Ama bazıları ilginç, hatta şaşırtıcı cevaplar üretecektir. Bu kitabın sondan bir evvelki bölümünde sorulan soruyu düşünün: ebeveynler gerçekten ne kadar fark yaratırlar?

Buraya kadarki veriler bazı açılardan ebeveynlerin (çoğu çocuk doğmadan çok önce belirlenmiş açılardan) çok farketmediğini, diğer açılardan da farketmediğini ortaya koydu (hakkında takıntı yaptığımız açılar). Çocuklarının başarılı olması için birşeyler yapmaya çalıştıkları için ebeveynleri suçlayamazsınız, bu üst-tabakadan bir isim vermek gibi alakasız birşey olsa dahi.

Ama en iyi ebeveynlik çabalarına karşı oluşan çok sayıda tesadüfi etki vardır. Her normal insan, çocukları çok kötü bir şekilde raydan çıkan kimi zeki ve kendini çocuklarına adanmış ebeveynler tanımıştır. Çocuğun ailesinin kötü niyetlerine ve alışkanlıklarına rağmen, gerçekleşen tersi örneklerle de rastlamış olabilirsiniz.

5. bölümde tanımlanan biri siyah biri beyaz iki çocuğu hatırlayın bir an için. Chicago dışında büyüyen beyaz çocuğun eğitime ve aileye vurgu yapan zeki, sağlam, teşvik edici, sevgi dolu ebeveynleri vardı. Daytona Beach'teki siyah çocuk ise annesi tarafından terk edilmiş, babası tarafından dövülmüş ve daha genç yaşlarda tam bir gangstere dönüşmüştü. Peki bu iki çocuk bugün ne durumdaydı?

Şimdi yirmi yedi yaşında olan ikinci çocuk, Roland G. Fryer Jr.'dı, siyahların az gelişmişliğini inceleyen Harvardlı ekonomist. Beyaz çocuk da Harvard'a gelmişti. Ama kısa zaman sonra işler onun için kötü gitmeye başladı. İsmi Ted Kaczynski³⁹ idi.

39. Ted Kaczynski (1942-), Unabomber adıyla da bilinir. Amerikalı matematikçi teknoloji karşıtı eylemler gerçekleştirerek onsekiz yıl boyunca mektupla bomba göndermişti. *New York Times* ve *Washington Post* tarafından da yayınlanan *Sanayi Toplumu ve Gelecek* başlıklı manifestosu Türkçe'de de yayınlandı: *Sanayi Toplumu ve Geleceği*, Kaos Yayınları, İstanbul, 1996-çn.

NOTLAR

Bu kitabın çoğunluğu Steven D. Levitt'in, çoğu kez bir ya da daha çok çalışma arkadaşıyla birlikte yaptığı araştırmalarından çıkartılmıştır. Aşağıdaki notlar eldeki malzemenin dayandırıldığı akademik makalelere dair alıntılar içermektedir. Ayrıca başka araştırmacıların araştırmalarını da özgürce kullandık, onlara da aşağıda gönderme yaptık; sadece çalışmaları için değil, ayrıca fikirlerini en iyi şekilde sunmamıza izin veren sohbetleri için de onlara teşekkür ediyoruz. Bu kitaptaki diğer malzemeler yazarlardan biri ya da diğerine ait olan ve daha önce yayınlanmamış araştırmalara veya söyleşilere dayanıyor. Bu notlarda yer verilmeyen materyaller erişilebilir hazır veritabanlarından, gazete haberlerinden ve referans çalışmalarından alınmıştır.

AÇIKLAYICI BİR NOT

- ix—xii **BU BÖLÜMDEKİ** ve diğer bölümlerdeki italikle verilmiş alıntılar ilk olarak Stephen J. Dubner'in "The Probability That a Real-Estate Agent is Cheating You (and Other Riddles of Modern Life)" ["Bir Emlakçının Sizi Kandırıyor Olabilme İhtimali (ve Modern Yaşamın Diğer Muammaları)"] adlı yazısında yayınlanmıştır, *The New York Times Magazine*, 3 Ağustos 2003.

GİRİŞ: HERŞEYİN GİZLİ KALMIŞ YÖNÜ

- 5-8 **SUÇUN YÜKSELİŞİ VE DÜŞÜŞÜ**: Suç oranında düşüş argümanı Steven D. Levitt'in "Understanding Why Crime Fell in the 1990's:

Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not," ["Suçun Neden 1990'larda Azaldığını Anlamak: Düşüşü Açıklayan Dört Faktör ve Açıklamayan Altı Faktör"] adlı makalesinde bulunabilir *Journal of Economic Perspectives* 18, no. 1 (2004), s. 163-90. / 5-6 **süperyağmacı**: Bknz. Eric Pooley, "Kids with Guns," ["Silahlı Çocuklar"] *New York Magazine*, 9 Ağustos 1991; John J. Dilulio Jr., "The Coming of the Super-Predators," [Süperyağmacıların Gelişi] *Weekly Standard*, 27 Kasım 1995; Tom Morganthau, "The Lull Before the Storm?" ["Fırtınadan Önceki Sessizlik mi?"] *Newsweek*, 4 Aralık 1995; Richard Zoglin, "Now for the Bad News: A Teenage Time Bomb," ["Şimdi de Kötü Haberler: Bir Delikanlı Saatli Suç Bombası"] *Time*, 15 Ocak 1996; ve Ted Gest, "Crime Time Bomb," ["Suç Zamanı Bombası"] *U.S. News & World Report*, 25 Mart 1996. / 6 **James Alan Fox'un korkunç öngörülleri** bir çift hükümet raporunda bulunabilir: "Trends in Juvenile Violence: A Report to the United States Attorney General on Current and Future Rates of Juvenile Offending" ["Gençlik Şiddetindeki Eğilimler: ABD Başsavcısına Günümüzdeki ve Gelecekteki Genç Aykırılıkları Oranları Hakkında Rapor"] (Washington, D.C.: Hukuk İstatistikleri Bürosu, 1996) ve "Trends in Juvenile Violence: An Update" ["Gençlik Şiddetinde Eğilimler: Bir Güncelleme"] (Washington, D.C.: Hukuk İstatistikleri Bürosu, 1997). / 6 **Başkan Clinton'ın korku dolu yorumu** yeni suç-karşıtı önlemleri açıkladığı Boston'daki 1997 tarihli bir konuşmasında yapılmıştı; bknz. Alison Mitchell, "Clinton Urges Campaign Against Youth Crime," ["Clinton Gençlik Suçlarına Karşı Kampanya Başlatıyor"] *New York Times*, 20 Şubat 1997. / 7-8 **Norma McCorvey/Jane Roe Hikayesi**: Bknz. Douglas S. Wood, "Who Is 'Jane Roe?': Anonymous No More, Norma McCorvey No Longer Supports Abortion Rights," ['Jane Roe' kimdir? Daha fazla Anonimlik yok, Norma McCorvey Artık Kürtaj Haklarını Savunmuyor"] CNN.com, 18 Haziran 2003; ve Norma McCorvey ile Andy Meisler, *I Am Roe: My Life, Roe v. Wade, and Freedom of Choice* [Roe Benim: Hayatım, Roe v. Wade, ve Seçim Özgürlüğü] (New York: HarperCollins, 1994). / 8 **kürtaj-suç bağlantısı** Steven D. Levitt ve John J. Donohue III tarafından yazılan iki makalede tartışılmıştır: "The Impact of Legalized Abortion on Crime," ["Yasallaşmış Kürtajın Suç Üzerindeki Etkisi"] *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 2 (2001), s. 379—420; ve "Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce," (Yasallaşan Kürtajın Suçu Azalttığına Dair Yeni Kanıtlar: Joyce'a bir Cevap) *Journal of Human Resources* 39, no. 1 (2004), s. 29-49.

- 8-11 **GERÇEK EMLAK HİKAYESİ**: Bir emlakçının kendi evini satarken nasıl davrandığıyla müşterisinin evini satarken nasıl davrandığı-

- nın karşılaştırılması için bkz. "Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real Estate Transactions," ("Aracılar Daha Fazla Bilgiye Sahip Oldukları Zaman Yaşanan Pazar Çarpıtmaları: Emlak İşlemlerinde Bilginin Değerinin Teorik ve Ampirik bir Araştırılması") National Bureau of Economic Research çalışma raporu, 2005. / 9 **Gevşek Kaliforniya oto tamircileri** Thomas Hubbard tarafından, "An Empirical Examination of Moral Hazard in the Vehicle Inspection Market," ["Taşıt Denetleme Pazarında Ahlaki Cesaretin Ampirik bir İncelenmesi"] içinde tartışılır *RAND Journal of Economics* 29, no. 1 (1998), s. 406-26; ve Thomas Hubbard, "How Do Consumers Motivate Experts? Reputational Incentives in an Auto Repair Market," ["Tüketiciler Uzmanları Nasıl Motive Ederler? Oto Tamir Pazarında Ünlü Motivasyonlar,"] *Journal of Law & Economics* 45, no. 2 (2002), s. 437-68. / 10 **Fazladan sezaryen uygulayan doktorlar** Jonathan Gruber ve Maria Owings tarafından inceleniyor, "Physician Financial Incentives and Caesarean Section Delivery," ["Doktorların Finansal Motivasyonları ve Sezaryen Doğum,"] *RAND Journal of Economics* 11, no. 1 (1996), s. 99-123.
- 11-14 **KAMPANYA HARCAMALARI EFSANESİ** üç makalede detaylı ele alınmıştır: Steven D. Levitt, "Using Repeat Challengers to Estimate the Effect of Campaign Spending on Election Outcomes in the U.S. House," ("ABD Senatosunda Kampanya Harcamalarının Seçim Sonuçlarına Etkisini Tahmin Etmek için Tekrar Karşı Karşıya Gelen Rakiplerin Kullanılması") *Journal of Political Economy*, Ağustos 1994, s. 777-98; Steven D. Levitt, "Congressional Campaign Finance Reform," ["Kongre Kampanyası Finans Reformu"] *Journal of Economic Perspectives* 9 (1995), s. 183-93; ve Steven D. Levitt ile James M. Snyder Jr., "The Impact of Federal Spending on House Election Outcomes," [Senato Seçimi Sonuçlarında Federal Harcamaların Etkisi] *Journal of Political Economy* 105, no. 1(1997), s. 30-53.
- 15 **GÜNDE SEKİZ BARDAK SU:** Bknz. Robert J. Davis, "Can Water Aid Weight Loss?" ["Su İçmek Kilo Vermeye Yardımcı Olabilir mi?"] *Wall Street Journal*, 16 Mart 2004, "[günde sekiz bardak su] tavsiyesinin hiçbir bilimsel temeli yoktur ve çoğu insan yiyecek ve içeceklerin tüketimiyle normal su ihtiyaçlarını karşılar" diyen bir Tıp Enstitüsü raporundan da bir alıntı yapılır burada.
- 16-17 **ADAM SMİTH** hâlâ okumaya değer, elbette (özellikle sınırsız sabrınız varsa); aynı şekilde Robert Heilbroner'in yazdığı, Smith, Karl Marx, Thorstein Veblen, John Maynard Keynes, Joseph Schumpeter ve diğer dev ekonomistlerin anmaya değer portrelerini içeren,

The Worldly Philosophers da öyle, (New York: Simon & Schuster, 1953) [*İktisat Düşünürleri, Büyük İktisat Düşünürlerinin Yaşamları ve Fikirleri*, çev. Ali Tartanoğlu, Ankara: Dost Kitabevi Yayınları, 2003]

1. ÖĞRETMENLER İLE SUMO GÜREŞÇİLERİNİN ORTAK NOKTASI NEDİR?

- 21-22,25 İSRAİL GÜNDÜZ BAKIM MERKEZİ İNCELEMESİ: Bknz. Uri Gneezy ve Aldo Rustichini, "A Fine Is a Price," ["Bir Para Cezası Bir Bedeldir"] *Journal of Legal Studies* 29, no. 1 (Ocak 2000), s. 1—17; ve Uri Gneezy, "The 'W Effect of Incentives," ["Motivasyonların 'W Etkisi"] University of Chicago çalışma raporu.
- 24-25 ÇAĞLAR İÇİNDE CİNAYET: Bknz. Manuel Eisner, "Secular Trends of Violence, Evidence, and Theoretical Interpretations," [Şiddet, Kanıt ve Teorik Yorumların Seküler Eğilimleri"] *Crime and Justice: A Review of Research* 3 (2003); ayrıca Manuel Eisner'in, "Violence and the Rise of Modern Society," ["Şiddet ve Modern Toplumun Yükselişi"] içinde de sunulmuştur, *Criminology in Cambridge*, October 2003, s. 3-7.
- 25 SEBEP-SONUÇ ÜZERİNE THOMAS JEFFERSON: *Autobiography of Thomas Jefferson (Thomas Jefferson'in Otobiyografisi)* (1829; yeniden basım, New York: G.P. Putnam's Sons, 1914), s. 156.
- 26 PARA İÇİN KAN: Bknz. Richard M. Titmuss, "The Gift of Blood," ["Kan Armağanı"] *Transaction* 8(1971); also presented in *The Philosophy of Welfare: Selected Writings*, R. M. Titmuss, der. B. Abel-Smith ve K. Titmuss (London: Allen and Unwin, 1987). Ayrıca bknz. William E. Upton, "Altruism, Attribution, and Intrinsic Motivation in the Recruitment of Blood Donors," ["Kan Bağışlarının Toplanması ve Diğer Kâmlık, Atfetme ve Esas Motivasyon] doktora tezi, Cornell University, 1973.
- 27 BİR GECEDE YEDİ MİLYON ÇOCUK ORTADAN KAYBOLUNCA: Bknz. Jeffrey Liebman, "Who Are the Ineligible EITC Recipients?" [Uygun Olmayan EITC Alıcıları Kimlerdir?] *National Tax Journal* 53 (2000), s. 1165—86. Liebman'nın makalesi John Szilagyi'ye gönderme yapıyordu, "Where Some of Those Dependents Went," [Şu Muhtaçların Bir Kısmı Nereye Gitti"] *1990 Research Conference Report: How Do We Affect Taxpayer Behavior?* [1990 Araştırma Konferansı Raporu: Vergi Ödeyenlerin Davranışlarını Nasıl Etkiliyoruz?] (Internal Revenue Service: Mart 1991), s. 162-63.
- 27-38 CHICAGO'DAKİ HİLECI ÖĞRETMENLER: yüksek-riskli sınav için de ciddi bir arkaplan sağlayan bu çalışma, iki makalede detaylandırılmıştır: Brian A. Jacob ve Steven D. Levitt, "Rotten Apples:

- An Investigation of the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating," ["Çürük Elmalar: Öğretmen Hilelerinin Yaygınlığının ve Belirtilerinin Araştırılması"] *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 3 (2003), s. 843-77; ve Brian A. Jacob ile Steven D. Levitt, "Catching Cheating Teachers: The Results of an Unusual Experiment in Implementing Theory," [Hile Yapan Öğretmenlerin Yakalanması: Teoriyi Uygulamanın Sıradışı Deneyinin Sonuçları"] *Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs*, 2003, s. 185-209. / **29 fazla yardımsever öğretmen eşliğindeki Oaklandlı beşinci sınıf öğrencisi:** Oakland Devlet Okulları'nın eski başkan yardımcısı ile yazarın görüşmesine dayanır. / **36-37 Kuzey Carolina öğretmenleri arasında hile:** Bknz. G. H. Gay, "Standardized Tests: Irregularities in Administering of Tests Affect Test Results," ["Standartlaştırılmış Sınavlar: Sınavların Yönetimindeki Çarpıklıklar Sınav Sonuçlarını Etkiliyor"] *Journal of Instructional Psychology* 17, no. 2 (1990), s. 93-103. / **36-38 Chicago Okullarının CEO'su Arne Duncan'ın hikayesi,** büyük ölçüde yazarın görüşmelerine dayanıyordu; ayrıca bknz. Amy D'Orio, "The Outsider Comes In," ["Yabancı İçeri Geliyor"] *District Administration: The Magazine for K-12 Education Leaders*, Ağustos 2002; ve Ray Quintanilla tarafından yazılmış çeşitli *Chicago Tribune* yazıları.
- 38-39 **GEORGIA ÜNİVERSİTESİ BASKETBOL TESTLERİ,** Üniversiteler Ulusal Atletizm Birliği'nin yürüttüğü bir soruşturmaya cevap olarak Georgia Üniversitesi 1500 sayfalık belgeleri sunduğu zaman kamuya mal oldu.
- 39-46 **SUMODA HİLE:** Bknz. Mark Duggan ile Steven D. Levitt, "Winning Isn't Everything: Corruption in Sumo Wrestling," ("Kazanmak Herşey Değildir: Sumo Güreşinde Yolsuzluk") *American Economic Review* 92, no. 5 (Aralık 2002), s. 1594-1605. / **39-46 Sumo hakkında bilmek gereken çok şey var,** ve bir kısmı şu kitaplarda bulunabilir: Mina Hall, *The Big Book of Sumo* [Büyük Sumo Kitabı] (Berkeley, Calif.: Stonebridge Press, 1997); Keisuke Itai, *Nakabon* (Tokyo: Shogakkan Press, 2000); ve Onaruto, *Yaocho* (Tokyo: Line Books, 2000). / **45 İki sumo itirafçısı gizemli bir şekilde öldü:** Bknz. Sheryl WuDunn, "Sumo Wrestlers (They're BIG) Facing a Hard Fall," ["Sumo Güreşçileri (onlar DEV gibiler) Zorlu bir Düşüşle Yüzyüzeler"] *New York Times*, 28 Haziran 1996; ve Andiony Spathe, "Sumo Quake: Japan's Revered Sport Is Marred by Charges of Tax Evasion, Match Fixing, Ties to Organized Crime, and Two Mysterious Deaths," ["Sumo Sarsıntısı: Japonya'nın Saygın Sporu Vergi Kaçırma, Maç Ayarlama, Organize Suçla Bağlantılar ve İki Gizemli Ölümle Sarsıldı"] Irene M. Kunii ile Hiroki Tashiro'nun haberi, *Time (International Edition)*, 30 Eylül 1996.

- 46-51 BAGELCİ: Paul Feldman, verileriyle ilgilenecek bir araştırmacı ekonomist arıyordu ve kendisi Steven Levitt'e ulaştı. (Başka pek çok araştırmacı pas geçmişlerdi.) Levitt ve sonra da Dubner, Feldman'ın Washington D.C: yakınlarındaki bagel işletmesini ziyaret ettiler. Araştırmaları burada yeralan hikayeye özde benzer bir makaleyle sonuçlandı: Stephen J. Dubner ile Steven D. Levitt, "What the Bagel Man Saw," ("Bagelcinin Gördüğü Neydi?") *The New York Times Magazine*, 6 Haziran 2004. Levitt ayrıca Feldman'ın bagel işletmesi hakkında akademik bir makale de kaleme alıyor. / 48 **"Kumsalda Bira" hikayesi şurada tartışılıyor:** Richard H. Thaler, "Mental Accounting and Consumer Choice," ("Zihinsel Hesap ve Tüketici Tercihi") *Marketing Science A* (Yaz 1985), s. 119—214; ayrıca şunu da okumaya değer: Richard H. Thaler, *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life* ("Kazananın Laneti: Ekonomik Hayattaki Paradokslar ve Anomaliler") (New York: Free Press, 1992).

2. KU KLUX KLAN NASIL OLUYOR DA BİR GRUP EMLAKÇIYA BENZİYOR?

- 55-66 KU KLUX KLAN'IN MASKESİNİ DÜŞÜRMEK: KU KLUX KLAN hakkında bir dizi mükemmel kitap yayınlandı. Genel bir tarih için, en çok Wyn Craig Wade'in, *The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America*'sına [*Kızgın Haç: Amerika'da Ku Klux Klan*] (New York: Simon & Schuster, 1987), ve David M. Chalmers'ın *Hooded Americanism: The First Century of the Ku Klux Klan, 1865-1965*'ine [*Kukuletalı Amerikancılık: Ku Klux Klan'ın İlk Yüzyılı, 1865-1965*] (Garden City, NY: Doubleday, 1965) bağlı kaldık; ayrıca bakınız Stetson Kennedy, *After Appomattox: How the South Won the War* [*Appomattox'dan sonra: Güney Savaşı Nasıl Kazandı*] (Gainesville: University Press of Florida, 1995). Bizim özellikle en çok ilgimizi çeken Stetson Kennedy'nin, ilk olarak *I Rode with the Ku Klux Klan* [*Ku Klux Klan'la at bindim*] olarak yayınlanan (London: Arco Publishers, 1954) *The Klan Unmasked*'i oldu [*Maskesi Düşürülen Klan*] (Boca Raton: Florida Atlantic University Press, 1990). Fakat Stetson Kennedy bizzat muhtemelen Klan bilgilerinin yaşayan en büyük sırdaşıdır. (Daha fazla bilgi için, bkznz. www.stetsonkenedy.com; ayrıca, Kennedy'nin yazılarının çoğu New York'taki Siyahî Kültür Araştırmaları için Schomburg Merkezi'nde bulunuyor.) Yazarlar Kennedy'yi Jacksonville, Florida yakınlarındaki evinde ziyaret ettiler, onunla görüştüler ve onun geniş Klan eşyaları ve belgeleri koleksiyonundan yararlandılar. (Ayrıca onun Klan cüppelerini de denedik.) İşbirliği için son derece müteşekkirimiz. Harvardlı

ekonomist Roland G. Fryer Jr. bize eşlik etti; o ve Steven Levitt Ku Klux Klan hakkında bir dizi makale üzerinde çalışıyorlar şu sıralar. Şu da not edilmeli, toprak bir arka yolda Kennedy'nin evini ararken kiralık arabayı Fryer kullanıyordu. Tarif almak için Kennedy'nin bir komşusunun yanında durduk. Kennedy hâlâ Klan çevrelerinde bir düşman kabul ediliyor ve komşu açıkça Kennedy'nin nerede olduğuna dair bilgi vermekten kaçındı. Arabanın içine baktı –doğrudan, siyahî olanımıza, yani Fryer'e- ve tüm ciddiliğiyle sordu, "Sizler Klan'dan değilsiniz değil mi?" Fryer onu Klan'dan olmadığımız konusunda temin etti.

- 66-67 DÖNEMLİ HAYAT-SİGORTASI ORANLARINA NE OLDU? Bknz. Jeffrey R. Brown ile Austan Goolsbee, "Does the Internet Make Markets More Competitive? Evidence from the Life Insurance Industry," [İnternet Pazarları Daha Rekabetçi mi Kıldı? Hayat Sigortası Endüstrisinden Kanıtlar] *Journal of Political Economy* 110, no. 3 (Haziran 2002), s. 481-507.
- 67 YÜKSEK MAHKEME YARGICI LOUIS D. BRANDEIS "Günüşiğinin en iyi dezenfektanlardan biri olduğu söyleniyor", diye yazmıştı: Bknz. Louis D. Brandeis, *Other People's Money— and How Bankers Use It* [Başka İnsanların Parası – ve Bankerler Onu Nasıl Harcar] (New York: Frederick A. Stokes, 1914).
- 67 YEPYENİ KULLANILMIŞ-ARABA MESELESİ: Bu tez, ve bugün "asimetrik BİLGİ" hakkında düşündüklerimizin çoğu, aslında George A. Akerlof'un doçentliğinin ilk yıllarında Berkeley'de yazdığı bir makaleden kaynaklanıyor. Üç kez reddedilmişti –dergilerden iki tanesi Akerlofa "böylesine fasa fiso konularda yazılar basmadıklarını," söylemişlerdi, Akerlof'un daha sonra hatırladığına göre. Yazı, "The Market for 'Lemons', Quality Uncertainty and the Market Mechanism" ['Limon' Pazarı: Kalite Kararsızlığı ve Pazar Mekanizması] adıyla Ağustos 1970'de *Quarterly Journal of Economics*'de yayınlandı. Yaklaşık otuz yıl sonra, makale Akerlofa Ekonomi dalında Nobel Ödülü'nü kazandırdı; pek çok insan tarafından ödülü bugüne kadar kazanmış en hoş adam kabul edilir.
- 70 ENRON KASETLERİ: Bu kitapta kullanılan kayıtlar şu adresten dinlenebilir: [http:// www.cbsnews.com/stories/2004/06/01/evening-news/main6_20626.shtml](http://www.cbsnews.com/stories/2004/06/01/evening-news/main6_20626.shtml). Ayrıca bknz. Richard A. Oppel Jr., "Enron Traders on Grandma Millie and Making Out Like Bandits," [Enron Tüccarları Millie Nine ve Eşkıyalık Yapmak Hakkında Konuşuyorlar] *New York Times*, 13 Haziran 2004.
- 70-71 ANJİO GEREKLİ MİDİR? Bknz. Gina Kolata, "New Heart Studies Question the Value of Opening Arteries," ["Yeni Kalp Çalışmaları Arter Açmanın Değerini Sorguluyor"] *New York Times*, 21 Mart 2004.

- 71-75 GERÇEK EMLAKÇI HİKAYESİ, YENİDEN: Bknz. Steven D. Levitt ile Chad Syverson, "Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real-Estate Transactions," ["Aracılar Daha İyi Bilgiye Sahip Olduklarında Pazar Çarpıtmaları: Emlak İşlemlerinde Bilginin Değerinin Teorik ve Ampirik Bir Araştırılması"] *National Bureau of Economic Research çalışma raporu*, 2005.
- 76 TRENT LOTT, PEK DE GİZLİ OLMAYAN AYRILIKÇILAR MI? Lott'un zarar verici yorumlarını saran koşulların iyi bir özeti için bknz. Dan Goodgame ile Karen Tumulty, "Lott: Tripped Up by History," ["Lott: Tarih tarafından Yakalanmak"] *Time.com/cnn.com*, 16 Aralık 2002.
- 76-79 EN ZAYIF HALKA: Bknz. Steven D. Levitt, "Testing Theories of Discrimination: Evidence from *The Weakest Link*," [Ayrımcılık Teorilerini Test Etmek: En Zayıf Halka'dan Kanıtlar] *Journal of Law and Economics* 17 (Ekim 2004), s. 431-52. / 79 **beğeni kaynaklı ayrımcılık teorisinin dayandığı yer** için bknz. Gary S. Becker, *The Economics of Discrimination [Ayrımcılığın Ekonomisi]* (Chicago: University of Chicago Press, 1957). / 79 **bilgi kaynaklı ayrımcılık teorisi** çeşitli yazılardan alındı: Edmund Phelps, "A Statistical Theory of Racism and Sexism," [İrkçiliğin ve Seksizmin Bir İstatistik Teorisi] *American Economic Review* 62, no. 4 (1972), s. 659-61; ve Kenneth Arrow, "The Theory of Discrimination," [Ayrımcılık Teorisi] *Discrimination in Labor Markets*, der. Orley Ashenfelter ile Albert Rees (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1973).
- 79-83 ONLİNE ÇÖPÇATANLIĞIN HİKAYESİ: Bknz. Dan Ariely, Günter J. Hitsch, ve Ali Hortaçsu, "What Makes You Click: An Empirical Analysis of Online Dating," [Tıklamanızı Ne Sağlıyor: Online Çöpçatanlığın Ampirik Bir Analizi] *University of Chicago çalışma raporu*, 2004.
- 83 SEÇMENLER DINKINS / GIULIANİ HAKKINDA YALAN SÖYLÜYORLAR: Bknz. Timur Kuran, *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification [Özel Hakikatler, Kamusal Yalanlar: Seçim Sahtekârlığının Toplumsal Sonuçları]* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995); ayrıca Kevin Sack, "Governor Joins Dinkins Attack Against Rival," [Rakibine Karşı Saldırmada Vali Dinkins'e Katılıyor] *New York Times*, 27 Ekim 1989; ve Sam Roberts, "Uncertainty over Polls Clouds Strategy in Mayor Race," [Belediye Başkanı Yarışında Seçim Bulutları Stratejisi Üzerindeki Belirsizlikler] *New York Times*, 31 Ekim 1989.
- 84 DAVID DUKE HAKKINDA YALAN SÖYLEYEN SEÇMENLER: Bknz. Kuran, *Private Truths, Public Lies [Özel Hakikatler, Kamusal Yalanlar]*; ayrıca Peter Applebome, "Republican Quits Louisiana

Race in Effort to Defeat Ex-Klansman," [Cumhuriyetçi Louisiana Yarışını eski-Klancıyı Yenilgiye Uğratmak için Terk ediyor] *New York Times*, 5 Ekim 1990; ve Peter Applebome, "Racial Politics in South's Contests: Hot Wind of Hate or Last Gasp?" [Güneydeki Yarışta Irk Siyasetleri: Sıcak Nefret Rüzgarı veya Son Nefes mi?] *New York Times*, 5 Kasım 1990.

- 83-84 DAVID DUKE, BİLGİNİN KÖTÜYE KULLANIMININ USTASI: Bu konudaki pek çok faydalı kaynak arasında şunlar sayılabilir: Karen Henderson, "David Duke's Work-Release Program," (David Duke'un İş-Bırakma Programı) *National Public Radio*, May 14, 2004; ve John McQuaid'in geniş kapsamlı yazısı, "Duke's Decline," (Duke'un Düşüşü) *New Orleans Times-Picayune*, 13 Nisan 2003.

3. UYUŞTURUCU SATICILARI NEDEN HÂLÂ ANNELERİYLE OTURUYORLAR?

- 87-88 JOHN KENNETH GALBRAITH'İN "GENEL KANILAR": Bknz. "The Concept of the Conventional Wisdom," ("Genel Kanı Kavramı") *The Affluent Society*'nin ikinci bölümü (Boston: Houghton Mifflin, 1958).
- 88 MITCH SNYDER VE EVSİZ MİLYONLAR: Snyder'in eylemciliği hakkındaki tartışma, 1980'lerin başlarında ve Snyder 1990'da intihar edince tekrar, özellikle Colorado gazetelerinde geniş olarak ele alınmıştı. İyi bir genel bakış Gary S. Becker ve Guity Nashat Becker'in, "How the Homeless 'Crisis' Was Hyped," ["Evsiz "Krizi" Nasıl Zirve Yaptı"] adlı yazılarında bulunabilir *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), s. 175—76; bu bölüm aynı yazarlar tarafından 1994'te *Business Week*'de yayınlanan bir makaleden uyarlanmıştır.
- 88-89 KRONİK HALİTOSİSİN İCADI: Listerine'in tuhaf ve zorlu hikayesi James B. Twitchell tarafından çok güzel anlatılır, *Twenty Ads That Shook the World: The Century's Most Groundbreaking Advertising and How It Changed Us All* [Dünyayı Sarsan Yirmi İlan: Yüzyılın En Etkili Reklamları ve Hayatımızı Nasıl Değiştirdikleri] (New York: Crown, 2000), s. 60-69.
- 89 BİR KOVBOY OLARAK DÜŞÜNÜLEN GEORGE W. BUSH: Bknz. Paul Krugman, "New Year's Resolutions," [Yeni Yılın Kararları] *New York Times*, 26 Aralık 2003.
- 89 ZANNEDİLDİĞİ KADAR ÇOK TECAVÜZ YOK: Dürüst sonuçlar ortaya çıkarması için kurulmuş National Crime Survey'in [Ulusal Suç Araştırmaları Kurumu] 2002 yılı istatistiklerine göre, bir kadının tüm hayatında istenmeyen bir cinsel fiilin veya girişimin kurbanı olma riski sekizde birdir (avukatların genelde öne sürdükleri

- gibi, üçte bir değil) erkekler için, National Crime Survey, avukatların dediği gibi dokuzda bir oranını değil kırkta bir oranını veriyor.
- 90 GERÇEKTE OLDUĞU KADAR ÇOK SUÇ DEĞİL: Bknz. Mark Nisse, "Report Says Atlanta Underreported Crimes to Help Land 1996 Olympics," [Rapora Göre Atlanta'daki Rapor Edilmemiş Suçlar 1996 Olimpiyatlarının Gerçekleştirilmesine Yardım Etmiş] Associated Press, 20 Şubat 2004.
- 91-105 SUDHİR VENKATESH'İN CRACK İNİNE UZUN, TUHAF YOLCULUĞU: Bu yazı yazıldığı sırada, Venkatesh Columbia Üniversitesi'nde sosyoloji ve Afrikalı Amerikalı çalışmaları doçentiydi. / 91-96 **Venkatesh'le ilgili biyografik malzeme** büyük ölçüde yazarla yapılan söyleşilerden çıkartılmıştır; bknz ayrıca Jordan Marsh, "The Gang Way," [Çetenin Yolu] *Chicago Reader*, 8 Ağustos 1997; ve Robert L. Kaiser, "The Science of Fitting In," [Uyum Sağlama Bilimi] *Chicago Tribune*, 10 Aralık 2000. / 96-105 **crack çetesinin üslubu** Sudhir Alladi Venkatesh ve Steven D. Levitt'in dört yazısında ele alınıyor: "The Financial Activities of an Urban Street Gang," [Bir Şehir Sokak Çetesinin Finansal Faaliyetleri] *Quarterly Journal of Economics* 115, no. 3 (Ağustos 2000), s. 755-89; "Are We a Family or a Business? History and Disjuncture in the Urban American Street Gang," ["Biz bir Aile miyiz yoksa bir İş mi Yürütüyoruz? Amerikan Şehir Sokak Çetelerinde Tarih ve Ayrım"] *Theory and Society* 29 (Sonbahar 2000), s. 427-62; "Growing Up in the Projects: The Economic Lives of a Cohort of Men Who Came of Age in Chicago Public Housing," ["Toplu Konutlarda Büyümek: Chicago Kamu Konutlarında Büyüyen bir Grup Erkeğin Yaşamı"] *American Economic Review* 91, no. 2 (2001), s. 79-84; ve "The Political Economy of an American Street Gang," ["Bir Amerikan Sokak Çetesinin Ekonomi Politigi"] American Bar Foundation çalışma raporu, 1998. Bknz. ayrıca Sudhir Alladi Venkatesh, *American Project: The Rise and Fall of a Modern Ghetto* [Amerikan Projesi: bir Modern Gettonun Yükselişi ve Düşüşü] (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2000). / 104 **Amerika'daki en tehlikeli meslek olarak crack satıcılığı**: Emek İstatistikleri Bürosu'na göre en tehlikeli on yasal meslek ağaç kesiciler, balıkçılar, pilotlar ve kaptanlar, yapısal metal işçileri, şöförler/satış elemanları, çatı işçileri, elektrik santrali işçileri, çiftlik işçileri, inşaat işçileri ve kamyon şöförleri.
- 105 NAYLON ÇORABIN BULUNUŞU: DuPont'un yanında çalışan Iowa doğumlu genç bir kimyacı olan Wallace Carothers, yedi yıl denedikten sonra, süpergüçlü tellerden oluşan bir doku yaratmak için sıvı polimerleri ince hortumlardan üflemenin bir yolunu buldu. Bu naylondu. Yıllar sonra, DuPont naylon çorapları New York'ta ve Londra'da piyasaya sundu. Hurafelerin tersine, mucize kumaşın is-

mi bu iki şehrin isminin kombinasyonundan gelmiyordu. Ne de, dedikoduların dediği gibi, Japonların ipek pazarındaki egemenliklerini hiçe sayan "Now You've Lost, Old Nippon,"[Şimdi Kaybettin İşte Yaşlı Japon"] sözünün başharfleriydi. Naylon ismi aslında "no run"ın [kaçmaz] kısaltılıp uyarlanmış bir haliydi, yeni çorapların aslında taşıyamayacağı bir slogandır bu ama başarısızlıkları başarılarını pek de gölgeleyemedi. Uzun süre depresif kalan Carothers, buluşunun parlamışını görece kadar yaşayamadı: 1937'de siyanür içerek kendini öldürdü. Bknz. Matthew E. Hermes, *Enough for One Lifetime: Wallace Carothers, Inventor of Nylon [Bir Ömür İçin Yeterli: Wallace Carothers, Naylonun Mucidi]* (Philadelphia: Chemical Heritage Foundation, 1996).

- 106 CRACK ARGOSU: The Greater Dallas Council on Alcohol and Drug Abuse [Uyuşturucu ve Alkolün Kötüye Kullanımı Üzerine Büyük Dallas Konseyi] kokainin sokak isimleriyle ilgili olağanüstü eğlenceli bir dizin oluşturdu. Kokain tozu için: Badrock, Bazooka, Beam, Berni, Bernice, Big C, Blast, Blizzard, Blow, Blunt, Bouncing Powder, Bump, C, Caballo, Caine, Candy, Caviar, Charlie, Chicken Scratch, Coca, Cocktail, Coconut, Coke, Cola, Damablanca, Dust, Flake, Flex, Florida Snow, Foo Foo, Freeze, G-Rock, Girl, Goofball, Happy Dust, Happy Powder, Happy Trails, Heaven, King, Lady, Lady Caine, Late Night, Line, Mama Coca, Marching Dust/Powder, Mojo, Monster, Mujer, Nieve, Nose, Nose Candy, P-Dogs, Peruvian, Powder, Press, Prime Time, Rush, Shot, Sleighride, Sniff, Snort, Snow, Snowbirds, Soda, Speedball, Sporting, Stardust, Sugar, Sweet Stuff, Toke, Trails, White Lady, White Powder, Yeyo, Zip. İçilebilir kokain için: Base, Ball, Beat, Biscuits, Bones, Boost, Boulders, Brick, Bump, Cakes, Casper, Chalk, Cookies, Crumbs, Cubes, Fatbags, Freebase, Gravel, Hardball, Hell, Kibblesn' Bits, Kryptonite, Love, Moonrocks, Nuggets, Onion, Pebbles, Piedras, Piece, Ready Rock, Roca, Rock(s), Rock Star, Scotty, Scrabble, Smoke House, Stones, Teeth, Tornado.
- 106 CRACK'İN JOHNNY APPLESEED'İ: Oscar Danilo Bandon ve onun CIA ile anlamlı ittifakı ayrıntılı bir biçimde ve epey de tartışma doğuracak şekilde üç bölüm halinde ele alındı: *San Jose Mercury News* dizisi, Gary Webb, 18 Ağustos 1996'dan başlayarak. Bknz ayrıca Tim Golden, "Though Evidence Is Thin, Tale of C.I.A. and Drugs Has a Life of Its Own," ["Herne kadar Fazla Kanıt Yoksa da, CIA ve Uyuşturucular Masalının Kendi Hayatı Var] *New York Times*, 21 Ekim 1996; ve Gary Webb, *Dark Alliance: The CIA, the Contras, and the Crack Cocaine Explosion [Karanlık İttifak: CIA, Kontralar ve Crack Kokain Patlaması]* (New York: Seven Stories Press, 1998). ABD Adalet Bakanlığı daha sonra meseleyi detaylı

- ele aldı: "The C.I.A.—Contra—Crack Cocaine Controversy: A Review of the Justice Department's Investigations and Prosecutions," (CIA-Kontra-Crack Kokain Tartışmaları: Adalet Bakanlığı'nın Soruşturmalarının ve Kovuşturmalarının bir İncelemesi) bu metin yazılırken şu adreste bulunuyordu www.usdoj.gov/oig/special/9712/ch01p1.htm.
- 107 AMERİKA'DAKİ ÇETELER: Bknz. Frederick Thrasher, *The Gang* [Çete] (Chicago: University of Chicago Press, 1927).
- 109 CRACK-ÖNCESİ, SİYAHLARLA BEYAZLAR ARASINDAKİ ÇEŞİTLİ UÇURUMLARDA KAPANMALAR: Bknz. Rebecca Blank, "An Overview of Social and Economic Trends By Race," ["İrksal Sosyal ve Ekonomik Eğilimlerin bir Gözden Geçirilmesi] *America Becoming: Racial Trends and Their Consequences*, [Oluşan Amerika: İrksal Eğilimler ve Sonuçları] içinde, der. Neil J. Smelser, William Julius Wilson, ve Faith Mitchell (Washington, D.C.: National Academy Press, 2001), s. 21-40. / 109 **siyahı çocuk ölümleri hakkında**, bknz Douglas V. Almond, Kenneth Y. Chay, ve Michael Greenstone, "Civil Rights, the War on Poverty, and Black-White Convergence in Infant Mortality in Mississippi," [Yurttaşlık Hakları, Yoksullukla Savaş, ve Mississippi'de Çocuk Ölümlerinde Siyahlarla Beyazlar Arasındaki Yakınlaşmalar] National Bureau of Economic Research çalışma raporu, 2003.
- 109-10 CRACK'IN ÇEŞİTLİ ZARARLI ETKİLERİ Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven D. Levitt, ve Kevin Murphy'nin, "The Impact of Crack Cocaine," leri içinde bulunabilir [Crack Kokainin Etkileri] University of Chicago çalışma raporu, 2005.

4. BÜTÜN SUÇLULAR NEREYE KAYBOLDULAR?

- 113-15 NİCOLA ÇAVUŞESKU'NUN KÜRTAJ YASAĞI: Romanya ve Çavuşesku ile ilgili arkaplan bilgileri çeşitli kaynaklardan alınmıştır; "Eastern Europe, the Third Communism," [Doğu Avrupa, Üçüncü Komünizm] *Time*, 18 Mart 1966; "Ceausescu Ruled with an Iron Grip," ["Çavuşesku Demir Pençe ile Yönetti"] *Washington Post*, 26 Aralık 1989; Ralph Blumenthal, "The Ceausescus: 24 Years of Fierce Repression, Isolation and Independence," [Çavuşeskular: Şiddetli Baskı, Yalıtma ve Bağımsızlıkla geçen 24 yıl] *New York Times*, 26 Aralık 1989; Serge Schmemmann, "In Cradle of Rumanian Revolt, Anger Quickly Overcame Fear," ["Romanya İsyanının Beşiğinde, Öfke Kısa Zamanda Korkuya Üstün Geldi"] *New York Times*, 30 Aralık 1989; Karen Breslau, "Overplanned Parenthood: Ceausescu's Cruel Law," [Yukarıdan Planlanmış Ebeveynlik: Çavuşes-

- ku'nun Zalim Yasası"] *Newsweek*, 22 Ocak 1990; ve Nicolas Holman, "The Economic Legacy of Ceaușescu," [Çavuşesku'nun Ekonomik Mirası] *Student Economic Review*, 1994. / 114 **Romanya kürtaj yasağı ve hayattaki sonuçları arasındaki bağlantı** bir çift yazıda ele alındı: Cristian Pop-Eleches, "The Impact of an Abortion Ban on Socio-Economic Outcomes of Children: Evidence from Romania," ["Kürtaj Yasağının Çocukların Sosyo-Ekonomik Gelecekleri Üzerindeki Etkisi: Romanya'dan Kanıtlar] Columbia University çalışma raporu, 2002; ve Cristian Pop-Eleches, "The Supply of Birth Control Methods, Education and Fertility: Evidence from Romania," ["Doğum Kontrol Yöntemlerinin Sağlanması, Eğitim ve Doğurganlık: Romanya'dan Kanıtlar] Columbia University çalışma raporu, 2002.
- 115-16 **BÜYÜK AMERİKAN SUÇ DÜŞÜŞÜ**: Daha önce belirttiğimiz gibi, bu malzeme şuradan alındı; Steven D. Levitt, "Understanding Why Crime Fell in the 1990s: Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not," ["Suçun neden 1990'larda Azaldığını Anlamak: Düşüşü Açıklayan Dört Faktör ve Açıklamayan Altı Faktör"] *Journal of Economic Perspectives* 18, no. 1 (2004), s. 163-90. / 115 **James Alan Fox'un "kasti abartması"**: bknz Torsten Ove, "No Simple Solution for Solving Violent Crimes," ["Şiddet İçeren Suçları Çözmenin Basit bir Yolu Yok"] *Pittsburgh Post-Gazette*, 12 Eylül 1999.
- 117 Politikacılar giderek suça karşı daha yumuşak davranıyorlardı: Bu ve bir dizi ilişkili konu şuralarda tartışılmıştır; Gary S. Becker ile Guity Nashat Becker, "Suffer Jail Terms Will Make Gunmen More Gun-Shy," [Hapis Cezalarının Artması Silahlı Adamları Silaha Karşı Daha Çekingen mi Kılacak?] "How to Tackle Crime? Take a Tough, Head-On Stance," [Suçu Nasıl Azaltmalı? Sert, Cepheden bir Duruş Almak"] ve "The Economic Approach to Fighting Crime," (Suçla Savaşmak için Ekonomik bir Yaklaşım) tümü *The Economics of Life* içinde (New York: McGraw-Hill, 1997), s. 135—44; bölümler aynı yazarların *Business Week*'te yayınlanan makalelerinden uyarlanmıştır.
- 117-19 **CEZAEVLERİNE GÜVENİN ARTMASI**: uyuşturucu ile ilgili suçlardan mahkum olan hükümlülerin sayısındaki onbeş kat artış hakkında, bknz. Ilyana Kuziemko ile Steven D. Levitt, "An Empirical Analysis of Imprisoning Drug Offenders," [Uyuşturucu Suçlularını Hapsetmenin Ampirik bir Analizi] *Journal of Public Economics* 88, no. 9-10 (2004), s. 2043-66. / 118 **ya bütün tutukluları serbest bırakırsak?** Bknz. William Nagel, "On Behalf of a Moratorium on Prison Construction," [Cezaevi Yapımıyla ilgili bir Moratoryum Adına"] *Crime and Delinquency* 23 (1977), s. 152-74. / 118 """: Bknz. John J. Dilulio Jr., "Arresting Ideas: Tougher Law Enforcement Is

- Driving Down Urban Crime," [Fikirleri Tutuklamak: Daha Sert Kanun Uygulamaları Şehirdeki Suç Oranını Azaltıyor] Policy Review, no. 75 (Sonbahar 1995).
- 119-20 **ÖLÜM CEZASI: NEW YORK Eyaleti'nin tek bir suçluyu infaz etmekteki başarısızlığının tam bir raporu için, bkzn. "Capital Punishment in New York State: Statistics from Eight Years of Representation, 1995-2003" [New York Eyaleti'nde Ölüm Cezası: Sekiz Yılın İstatistikleri 1995-2003] (New York: The Capital Defender Office, Ağustos 2003), bu metin kaleme alınırken şu adreste bulunabiliyordu nycdo.org/8yr.html. Daha yakın zamanda, New York Temyiz Mahkemesi ölüm cezasının kendisini anayasaya aykırı buldu ve etkili biçimde bütün infazları durdurdu. / 120 **bir suçlunun infazı 7 cinayete tekabül eder:** Bknz. Isaac Ehrlich, "The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death," [Ölüm Cezasının Caydırıcı Etkisi: Bir Ölüm Kalım Sorunu] *American Economic Review* 65 (1975), s. 397-417; ve Isaac Ehrlich, "Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Evidence" [Ölüm Cezası ve Caydırıcılık: Daha Fazla Düşünce ve Kanıt] *Journal of Political Economy* 85 (1977), s. 741-88. /120 **"ölüm mekanizmasıyla daha fazla oynamayacağım":** Yargıç Harry A. Blackmun'un bir 1994 Yüksek Mahkeme kararındaki görüşünde bir Teksas ölüm cezası davasının gözden geçirilmesini reddederken: *Calins v. Collins*, 510 U.S. 1141 (1994); alıntılıdığı yer *Congressional Quarterly Researcher* 5, no. 9 (10 Mart 1995). Ayrıca Amerikan jüri-lerinin de ölüm cezası için iştahlarını kaybetmiş gibi göründükleri not edilmeli –kısmen, geçtiğimiz yıllarda masum insanların infaz edilmesindeki veya infazı beklerken aklananlardaki sıklık yüzünden. 1990'lar boyunca, her yıl ortalama 290 suçluya ölüm cezası verildi; 2000'lerin ilk dört yılındaysa, bu rakam 174'e düştü. Bknz Adam Liptak, "Fewer Death Sentences Being Imposed in U.S.," [ABD'de Giderek Daha az Ölüm Cezası Veriliyor] *New York Times*, 15 Eylül 2004.**
- 120-22 **POLİS GERÇEKTEN SUÇU AZALTTI MI?** Bknz Steven D. Levitt, "Using Electoral Cycles in Police Hiring to Estimate the Effect of Police on Crime," [Polisin Suç Üzerindeki Etkisini Tahmin Etmek için Polislerin İşe Alınmasındaki Seçim Çevrelerini Kullanmak] *American Economic Review* 87, no. 3 (1997), s. 270-90; Steven D. Levitt, "Why Do Increased Arrest Rates Appear to Reduce Crime: Deterrence, Incapacitation, or Measurement Error?" [Neden Artan Tutuklama Oranları Suçu Azaltıyor Gibi Görünüyor: Caydırıcılık, Güçsüzleştirme veya Ölçüm Hatası mı?] *Economic Inquiry* 36, no. 3 (1998), s. 353-72; ve Steven D. Levitt, "The Response of Crime Reporting Behavior to Changes in the Size of the Police Force: Impli-

- cations for Studies of Police Effectiveness Using Reported Crime Data." [Suç Bildirme Davranışı Polis Gücünün Büyüklüğündeki Değişimlere Cevap: Rapor Edilmiş Suç Verilerini Kullanarak Polisin Etkililiğini Araştırma Çalışmaları] *Journal of Quantitative Criminology* 14 (Şubat 1998), s. 62-81. / 121 **Suçlu olmak için hrika zamanlar olarak 1960'lar**: Bknz Gary S. Becker ve Guity Nashat Becker, *The Economics of Life [Hayatın Ekonomisi]* (New York: McGraw-Hill, 1997), s. 142-43.
- 122-25 **NEW YORK CITY'NİN SUÇ "MUCİZESİ"**: "Atina dönemi" alıntısı yazarın eski CompStat'ın mucitlerinden biri olan polis yüzbaşı William J. Gorta ile yaptığı görüşmeden. / 122 **Kırık cam teorisi**: Bknz. James Q. Wilson ve George L. Kelling, "Broken Windows: The Police and Neighborhood Safety," [Kırık Pencereleer: Polis ve Mahalle Güvenliğı] *Atlantic Monthly*, Mart 1982. / 125 **Bratton Los Angeles'ta daha fazla polisi işe alıyor**: Bknz Terry McCarthy, "The Gang Buster," [Çete Dağıtan] *Time*, 19 Ocak 2004.
- 125-28 **SİLAH YASALARI**: ABD'de yetişkinlerin sayısından çok silah olması olgusu hakkında, bknz. Philip Cook ile Jens Ludwig, *Guns in America: Results of a Comprehensive Survey of Gun Ownership and Use [Amerika'daki Silahlar, Silah Sahipliğı ve Kullanımı Üzerine Kapsamlı bir Araştırmanın Sonuçları]* (Washington: Police Vakfı, 1996). / 125 **silah-suç bağlantısı**: Bknz Mark Duggan, "More Guns, More Crime," [Daha Fazla Silah Daha Fazla Suç] *Journal of Political Economy* 109, no. 5 (2001), s. 1086-1114. / 126 **İsviçre'deki silahlar**: Bknz Stephen P. Halbrook, "Armed to the Teeth, and Free," [Dişine kadar Silahlı ve Özgür] *Wall Street Journal Europe*, 4 Haziran 1999/126 **Etkisiz Brady Yasası**: Bknz. Jens Ludwig ve Philip Cook, "Homicide and Suicide Rates Associated with Implementation of the Brady Handgun Violence Prevention Act," [Brady Elsilahları Şiddet Önleme Yasası'nın Uygulanması Çerçevesinde Cinayet ve İntihar Oranları] *Journal of the American Medical Association* 284, no. 5 (2000), s. 585-91. / 127 **Suçlular karaborsa silahları alıyorlar**: Bknz. James D. Wright ve Peter H. Rossi, *Armed and Considered Dangerous: A Survey of Felons and Their Firearms [Silahlı ve Tehlikeli Kabul Edilen: Suçlular ve Onların Ateşli Silahları Hakkında bir Araştırma]* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1986). / 127 **Psikoterapi takası için silah**: Bknz. "Wise Climb-Down, Bad Veto," [Bilgece Aşağı İnme, Kötü Veto] *Los Angeles Times*, 5 Ekim 1994. /127 **Silah geri almalar neden işe yaramıyor**: Bknz. C. Callahan, F. Rivera, ve T. Koepsell, "Money for Guns: Evaluation of the Seattle Gun Buy-Back Program," [Silahlar için Para: Seattle Silah Geri Alma Programının Değerlendirmesi] *Public Health Reports* 109, no. 4 (1994), s. 472-77; David Kennedy, Anne Pi-

- ehl ve Anthony Braga, "Youth Violence in Boston: Gun Markets, Serious Youth Offenders, and a Use-Reduction Strategy," [Boston'da Gençlik Şiddeti: Silah Pazarları, Ciddi Genç Saldırganlar ve bir Kullanımı Azaltma Stratejisi] *Law and Contemporary Problems* 59 (1996), s. 147-83; ve Peter Reuter ile Jenny Mouzon, "Australia: A Massive Buyback of Low-Risk Guns," [Avustralya: Az Riskli Silahları Toplu Geri Alma] *Evaluating Gun Policy: Effects on Crime and Violence* [Silah Politikasını Değerlendirmek: Suç ve Şiddet Üzerindeki Etkileri] içinde, der. Jens Ludwig ile Philip Cook (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2003). / 128 **John Lott'un taşıma hakkı teorisi:** Bknz. John R. Lott Jr. ve David Mustard, "Right-to-Carry Concealed Guns and the Importance of Deterrence," [Gizli Silahları Taşıma Hakkı ve Caydırıcılığın Önemi] *Journal of Legal Studies* 26 (Ocak 1997), s. 1-68; ve John R. Lott Jr., *More Guns, Less Crime: Understanding Crime and Gun Control Laws* [Daha Çok Silah Daha Az Suç: Suç ve Silah Kontrol Yasalarını Anlamak] (Chicago: University of Chicago Press, 1998). / 128 **Mary Rosh olarak John Lott:** Bknz. Julian Sanchez, "The Mystery of Mary Rosh," [Mary Rosh'un Gizemi] Reason, Mayıs 2003; ve Richard Morin, "Scholar Invents Fan to Answer His Critics," [Eleştirilerini Cevaplayacak Hayran İcat eden Araştırmacı] Washington Post, 1 Şubat 2003. / 128 **Lott'un silah teorisi oransız çıktı:** Bknz. Ian Ayres ve John J. Donohue III, "Shooting Down the 'More Guns, Less Crime' Hypothesis," [Daha çok silah daha az suç hipotezini vurmak] *Stanford Law Review* 55 (2003), s. 1193-1312; ve Mark Duggan, "More Guns, More Crime," *Journal of Political Economy* 109, no. 5 (2001), s. 1086-1114.
- 128-30 **CRACK BALONUNUN PATLAMASI:** Crack tarihi ve özelliklerinin bir tartışması için, bknz Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven Levitt, ve Kevin Murphy, "The Impact of Crack Cocaine," [Crack Kokainin Etkisi] University of Chicago çalışma raporu, 2005. /129 cinayetlerin %25'i oranları: Bknz. Paul J. Goldstein, Henry H. Brownstein, Patrick J. Ryan, ve Patricia A. Bellucci, "Crack and Homicide in New York City: A Case Study in the Epidemiology of Violence," [New York City'de Crack ve Cinayet: Şiddet Salgınında bir Vaka İncelemesi] *Crack in America: Demon Drugs and Social Justice'de* [Amerika'da Crack: İblis Uyuşturucular ve Toplumsal Adalet], der. Craig Rein-arman ve Harry G. Levine (Berkeley: University of California Press, 1997), s. 113-30.
- 130-31 **"YAŞLANAN NÜFUS" TEORİSİ:** Bknz. Steven D. Levitt, "The Limited Role of Changing Age Structure in Explaining Aggregate Crime Rates," [Toplam Suç Oranlarının Açıklamasında Değişen Yaş Yapısının Sınırlı Rolü] *Criminology* 37, no. 3 (1999), s. 581-99 . Her

- ne kadar yaşlanma teorisi şimdi geniş ölçüde gözden düştüyse de bilgili uzmanlar onu dolaşıma sokmaya devam ediyorlar, bkzn. Matthew L. Wald, "Most Crimes of Violence and Property Hover at 30-Year Low," [Şiddet ve Mülk Suçlarının Çoğu 30 Yaşın Altında Gerçekleştiriliyor] *New York Times*, 13 Eylül 2004, burada Adli İstatistikler Bürosu Müdürü Lawrence A. Greenfield, "muhtemelen tüm bu yıllar boyunca suç oranlarının düşmesinin ve bizim ölçüm yapmaya başladığımız 1973'ten bugüne en düşük seviyeye gelmesinin tek bir açıklaması yoktur. Muhtemelen demografiyle ilgilidir, ve muhtemelen demir parmaklıkların arkasında çok sayıda yüksek suç oranına sahip kişinin tutulmasıyla ilgilidir." diyor.] / 130 **"Orada bir bulut gizli":** Bknz James Q. Wilson, "Crime and Public Policy" [Suç ve Kamu Politikaları] *Crime [Suç]* içinde, der. James Q. Wilson ve Joan Petersilia (San Francisco: ICS Press, 1995), s. 507.
- 131-38 **KÜRTAJ-SUÇ BAĞLANTISI:** Genel bir bakış için, bkzn. John J. Donohue III ile Steven D. Levitt, "The Impact of Legalized Abortion on Crime," [Yasallaşmış Kürtajın Suç Üzerindeki Etkisi] *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 2 (2001), s. 379-420; ve John J. Donohue III ile Steven D. Levitt, "Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce," [Yasallaşmış Kürtajın Suçu Azalttığına Dair Yeni Kanıtlar: Joyce'a bir Yanıt] *Journal of Human Resources* 39, no. 1 (2004), s. 29-49. / 132 **Doğu Avrupa ve İskandinav'da kürtaj çalışmaları:** Bknz. P. K. Dagg, "The Psychological Sequelae of Therapeutic Abortion—Denied and Completed," [Sağaltıcı Kürtajın Psikolojik Devamı –Reddedilen ve Tamamlanan] *American Journal of Psychiatry* 148, no. 5 (Mayıs 1991), s. 578-85; ve Henry David, Zdenek Dytrych, vd., *Born Unwanted: Developmental Effects of Denied Abortion [İstenmeyen Doğum: Kürtajın Reddedilmesinin Çocuk Gelişimine Etkileri]* (New York: Springer, 1988). / 132 **Roe v. Wade kararı:** Roe v. Wade, 410 U.S. 113(1973). / 133 **Bir çalışma gösterdi ki tipik çocuk:** Bknz Jonathan Gruber, Philip P. Levine, ve Douglas Staiger, "Abortion Legalization and Child Living Circumstances: Who Is the 'Marginal Child?' [Kürtajın Yasallaşması ve Çocuğun Yaşama Koşulları: 'Marginal Çocuk' kimdir?] *Quarterly Journal of Economics* 114 (1999), s. 263-91. / 133 **suç dolu bir geleceğin en güçlü kehanetleri:** Bknz. Rolf Loeber ile Magda Stouthamer-Loeber, "Family Factors as Correlates and Predictors of Juvenile Conduct Problems and Delinquency," [Gençlik Davranış Sorunlarının ve Çocuk Suçlarının Belirtileri ve İlişkili Oldukları Şeyler olarak Aile Faktörleri] *Crime and Justice*, vol. 7, der. Michael Tonry ve Norval Morris (Chicago: University of Chicago Press, 1986); ayrıca, Robert Sampson ve John Laub, *Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through*

Life [Yapıp Ederken Suç: Yaşam Boyunca Patikalar ve Dönüm Noktaları] (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993). / 133 **genç bir anneye sahip olmak böyledir işte:** Bknz. William S. Comanor ile Llad Phillips, "The Impact of Income and Family Structure on Delinquency," [Çocuk Suçları Üzerinde Gelirin ve Aile Yapısının Etkisi] University of California—Santa Barbara çalışma metni, 1999. / 133 **bir başka araştırma da gösteriyor ki annelerin düşük eğitim düzeyi:** Pijkko Rasanen vd., "Maternal Smoking During Pregnancy and Risk of Criminal Behavior Among Adult Male Offspring in the Northern Finland 1966 Birth Cohort," [1966 Doğumlarında Kuzey Finlandiya'da Gebelik Sırasında Annenin Sigara İçmesi ve Yetişkin Erkek Çocuklarda Suçlu Davranışı Görülme Riski] *American Journal of Psychiatry* 156 (1999), s. 857-62. / 133 **Düşük yapma oranı hızla düştü:** Bknz Susan Sorenson, Douglas Wiebe, ve Richard Berk, "Legalized Abortion and the Homicide of Young Children: An Empirical Investigation," [Yasallaşan Kürtaj ve Küçük Bebeklerin Öldürülmesi: *Ampirik bir Araştırma*] *Analyses of Social Issues and Public Policy* 2, no. 1 (2002), s. 239-56. / 135 **Avustralya ve Kanada çalışmaları:** Bknz. Anindya Sen, "Does Increased Abortion Lead to Lower Crime? Evaluating the Relationship between Crime, Abortion, and Fertility," [Kürtajın Azaltılması Suçun da Azalmasını Doğuruyor mu? Suç, Kürtaj ve Doğurganlık Arasındaki İlişkilerin Değerlendirilmesi] yayınlanmamış elyazması; ve Andrew Leigh ile Justin Wolfers, "Abortion and Crime," [Kürtaj ve Suç] *AQ: Journal of 'Contemporary Analysis'*, no. 4 (2000), s. 28-30. / 135 **Kürtajla alınmış kız bebeklerin çoğu:** Bknz John J. Donohue III, Jeffrey Grogger, ve Steven D. Levitt, "The Impact of Legalized Abortion on Teen Childbearing," [Genç Yaşta Gebe Kalmak Üzerinde Yasallaşmış Kürtajın Etkisi] University of Chicago çalışma raporu, 2002. / 136 kürtaj kölelikten kötü: Bknz. Michael S. Paulsen, "Accusing Justice: Some Variations on the Themes of Robert M. Covers Justice Accused," [Adaleti Suçlamak: Robert M. Covers'ın Suçlanan Adalet'inteki Temalar üzerine Bazı Çeşitlemeler] *Journal of Law and Religion* 7, no. 33 (1989), s. 33-97. / 142 "tek etkili suç önleyici aygıt" olarak kürtaj: Bknz Anthony V. Bouza, *The Police Mystique: An Insider's Look at Cops, Crime, and the Criminal Justice System [Polis Gizemi: Polisler, Suç, ve Cezai Adalet Sistemine İçeriden bir Bakış]* (New York: Plenum, 1990). / 136 **benekli bir baykuşu kurtarmak için 9 milyon \$:** Bknz. Gardner M. Brown ve Jason E Shogren, "Economics of the Endangered Swedes Act," [Tehlikedeki İsveç Yasasının Ekonomisi] *Journal of Economic Perspectives* 12, no. 3 (1998), s. 3-20. / 136 **bir başka Exxon Valdez tipi ifşaatı engellemek için 31 \$:** Bknz.

Glenn W. Harrison, "Assessing Damages for the Exxon Valdez Oil Spill," [Exxon Valdez Petrol İfşaatının Zararlarını Hesap Etmek] University of Central Florida çalışma metni, 2004. / 137 **beden uzuvları fiyat listesi**: Connecticut eyaletinin İşçi Tazminatı Bilgi Paketinden alınmıştır, s. 27, bu kitap yazıldığı sırada wcc.state.ct.us/download/acrobat/info-packet.pdf adresinden bulunabiliyordu..

5. MÜKEMMEL BİR EBEVEYN NASIL OLUR?

- 141-43 **ÇOCUK YETİŞTİRME UZMANLARININ SÜREKLİ DEĞİŞEN KANILARI**: Ann Hulbert, *Raising America: Experts, Parents, and a Century of Advice About Children* [Amerika'yı Yetiştirmek: Uzmanlar, Ebeveynler ve Çocuklarla ilgili Öğütlerle Geçen bir Yüzyıl] (New York: Knopf, 2003) çocuk yetiştirme öğütlerinin özeti için son derece yardımcı bir kaynak. /142 **Gary Ezzo'nun "çocuk-yönetimi stratejisi" ve uykusuzluk uyarısı**: Bknz. Gary Ezzo ve Robert Bucknam, *On Becoming Babywise* [Bebek Bilgesi Haline Gelmek Hakkında] (Sisters, Ore.: Multnomah, 1995), s. 32 ve 53. / 142 T. **Berry Brazelton ve "interaktif" çocuk**: T. Berry Brazelton, *Infants and Mothers: Difference in Development*, [Çocuklar ve Anneler: Gelişimde Değişimler] der. (New York: Delta/Seymour Lawrence, 1983), s. xxiii. / 142 L. Emmett Holt'un **"aşırı uyarıya" karşı uyarısı**: L. Emmett Holt, *The Happy Baby* [Mutlu Bebek] (New York: Dodd, Mead, 1924), s. 7. / 142 **"bebeğin egzersizi" olarak ağlamak**: L. Emmett Holt, *The Care and Feeding of Children: A Catechism for the Use of Mothers and Children's Nurses* [Çocukların Bakımı ve Beslenmesi: Annelerin ve Dadıların Kullanımı için Bir Kılavuz] (New York: Appleton, 1894), s. 53.
- 143-44 **BİR SİLAH MI YOKSA BİR YÜZME HAVUZU MU?** Bknz. Steven Levitt, "Pools More Dangerous than Guns," [Havuzlar Silahlardan Daha Tehlikeli] *Chicago Sun-Times*, 28 Temmuz 2001.
- 144-46 **DELİ DANA HASTALIĞI VE DİĞER RİSKLER ÜZERİNE PETER SANDMAN**: Bknz. Amanda Hesser, "Squeaky Clean? Not Even Close," [Pırl Pırl Temizlik mi? Yaklaşmadık Bile] *New York Times*, 28 Ocak 2004; ve [http:// www.psandman.com/index.htm](http://www.psandman.com/index.htm) adresinde "The Peter Sandman Risk Communication Web Site".
- 147-50 **EBEVEYNLER GERÇEKTEN NE KADAR FARK YARATYOR?** Bknz. Judith Rich Harris, *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do* [Büyütme Varsayımı: Çocuklar Neden Oldukları Gibi Oluyorlar] (New York: Free Press, 1998); doğa-büyütme tartışmasının mükemmel bir yorumunu sağlayan Harris

- profili için bknz. Malcolm Gladwell, "Do Parents Matter?" [Ebeveynler Fark Yaratır mı?] *The New Yorker*, August 17, 1998; and Carol Tavis, "Peer Pressure," ["Gözetleme Baskısı"] *New York Times Book Review*, September 13, 1998. / 149 "İşte yine başladık": Bknz. Tavis, *New York Times* I 149 **Pinker Harris'in görüşlerini "kafa karıştırıcı" buldu**: Steven Pinker, "Sibling Rivalry: Why the Nature/Nurture Debate Won't Go Away," [Kardeş Rekabeti: Doğa/Büyütme Tartışması Neden Bitmeyecek"] *Boston Globe*, October 13, 2002, Steven Pinker'ın, *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*'ından uyarlandı [Boş Levha:İnsan Doğasının Modern İnkarı] (New York: Viking, 2002).
- 150-52 **CHİCAGO'DA OKUL SEÇİMİ**: Bu malzeme Julie Berry Cullen, Brian Jacob, and Steven D. Levitt'den alındı, "The Impact of School Choice on Student Outcomes: An Analysis of the Chicago Public Schools," [Öğrencilerin Geleceği Üzerinde Okul Seçiminin Etkisi: Chicago Devlet Okulları'nın Bir Analizi] *Journal of Public Economics*, yakında; ve Julie Berry Cullen, Brian Jacob, ve Steven D. Levitt, "The Effect of School Choice on Student Outcomes: Evidence from Randomized Lotteries," [Öğrencilerin Geleceği Üzerinde Okul Seçiminin Etkisi:Kura ile Seçimlerden Kanıtlar] National Bureau of Economic Research çalışma raporu, 2003.
- 153 **LİSEYE GELİP DE LİSEYE HAZIR OLMAYAN ÖĞRENCİLER**: Bknz. Tamar Lewin, "More Students Passing Regents, but Achievement Gap Persists," [Daha Fazla Öğrenci Sınıf Geçiyor, Ama Başarı Uçurumu Baki] *New York Times*, 18 Mart, 2004.
- 153-54 **SİYAHLARLA BEYAZLAR ARASINDAKİ GELİR UÇURUMU SEKİZİNCİ SINIF SINAV SONUÇLARI UÇURUMUNA DEK TAKİP EDİLİRKEN**: Bknz. Derek Neal ile William R. Johnson, "The Role of Pre-Market Factors in Black-White Wage Differences," [Siyahlarla Beyazlar Arasındaki Ücret Farklarında Pazar-öncesi Faktörlerin Rolü] *Journal of Political Economy* 104 (1996), s. 869-95; ve June O'Neill, "The Role of Human Capital in Earnings Differences Between Black and White Men," [Siyahların ve Beyazların gelirlerindeki Farklılıklarda İnsan Sermayesinin Rolü] *Journal of Economic Perspectives* 4, no. 4 (1990), s. 25-46. / 154 **"siyahlarla beyazlar arasındaki sınav sonuçları uçurumunu kapatmak"**: Bknz. Christopher Jencks ve Meredith Phillips, "America's Next Achievement Test: Closing the Black-White Test Score Gap," [Amerika'nın bir sonraki Başarı Testi:Siyahlarla Beyazlar Arasındaki Sınav Sonucu Uçurumunu Kapatmak] *American Prospect* 40 (Eylül-Ekim 1998), s. 44-53.
- 154 **"BEYAZLAR GİBİ DAVRANMAK"**: Bknz David Austen-Smith ve Roland G. Fryer Jr., "The Economics of 'Acting White,'" [Beyazlar

- Gibi Davranma'nın Ekonomisi"] National Bureau of Economic Research çalışma raporu, 2003. / 154 **Kareem Abdul-Jabbar**: Kareem Abdul-Jabbar ve Peter Knobler, Giant Steps [Dev Adımlar] (New York: Bantam, 1983), s. 16.
- 155-68 **SIYAHLARLA BEYAZLAR ARASINDAKİ SINAV SONUCU UÇURUMU VE EÇUDA**: Bu malzeme Roland G. Fryer Jr. ve Steven D. Levitt'den alındı, "Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School," [Siyahlarla Beyazlar Arasındaki Sınav Sonuçları Uçurumunu Okulun İlk İki Yılında Anlamak] *The Review of Economics and Statistics* 86, no. 2 (2004), s. 447-464. Bu yazı sınav sonuçları ile evden kaynaklanan faktörler (televizyon seyretme, dayak, vs) arasındaki korelasyonu pek tartışmazken, bu verilerin bir regresyonu makalenin ekinde dahil edilmiştir. EÇBA çalışmasının kendisini düşünerek: bu kitap yazılırken, çalışmanın ana hatları şu adreste yer alıyordu nces.ed.gov/ecls/.
- 162 **EVLAT EDİNER AİLELERİN DOĞUM YAPAN ANNEDEN DAHA YÜKSEK IQ SEVİYESİNDE OLMASI**: Bknz. Bruce Sacerdote, "The Nature and Nurture of Economic Outcomes," [Ekonomik Sonuçların Doğası ve Büyütülmesi] National Bureau of Economic Research çalışma raporu, 2000.
- 165 **FINLANDİYA'DA OKURYAZARLIK**: Bknz. Lizette Alvarez, "Educators Flocking to Finland, Land of Literate Children," [Finlandiya'da biraraya gelen eğitimciler, Okuryazar Çocuklar Ülkesi] *New York Times*, 9 Nisan 2004.
- 167 **HER KÜÇÜK ÇOCUK İÇİN BİR KİTAP**: Bknz. John Keilman, "Governor Wants Books for Tots; Kids Would Get 60 by Age 5 in Effort to Boost Literacy," [Vali Çocuklar için Kitaplar İstiyor; Okuryazarlığı Arttırmak Çabasıyla 5 yaşına Geldiklerinde Çocukların 60'ar Kitabı Olacak] *Chicago Tribune*, 12 Ocak 2004.
- 169 **EVLAT EDİNER AİLELERİN ETKİSİ**: Bknz. Sacerdote, "The Nature and Nurture of Economic Outcomes." [Ekonomik Sonuçların Doğası ve Eğitimi]

6. MÜKEMMEL ÇOCUK YETİŞTİRMEK, BÖLÜM II;

- 173-74 **LOSER LANE'İN HİKAYESİ**: yazar görüşmelerinden ve Sean Gardiner'den alındı, "Winner and Loser: Names Don't Decide Destiny," [Winner ve Loser: İsimler Kaderi Belirlemiyor] *Newsday*, 22 Temmuz 2002.
- 174-75 **YARGIÇ VE TEMPTRESS**: yazarla görüşmelere dayanarak.
- 175 **ROLAND G. FRYER VE SIYAH AZGELİŞİMİŞLİĞİNİN HİKAYESİ**: yazar görüşmelerinden alındı.

- 176 SİYAHLARLA BEYAZLAR ARASINDAKİ SİGARA İÇME UÇURUMU: Bknz. Lloyd Johnston, Patrick O'Malley, Jerald Bachman, ve John Schulenberg, "Cigarette Brand Preferences Among Adolescents," [Ergenler Arasında Sigara Markası Tercihleri] *Monitoring the Future Occasional Paper* 45, Institute for Social Research, University of Michigan, 1999.
- 177-84 SİYAHLARIN İSİMLERİ (VE DİĞER SİYAHLAR-BEYAZLAR ARASI KÜLTÜR UÇURUMLARI): Bknz. Roland G. Fryer Jr. ile Steven D. Levitt, "The Causes and Consequences of Distinctively Black Names," [Ayırdedici Siyah İsimlerinin Sebepleri ve Sonuçları] *Quarterly Journal of Economics* 119, no. 3 (Ağustos 2004), s. 767-805.
- 180 "BEYAZ" İŞBAŞVURULARI "SİYAHİ" İŞBAŞVURULARINI DÖVERKEN: Böyle bir sonuca ulaşmayı sağlayan en yakın tarihli ölçüm çalışması için: Marianne Bertrand ile Sendhil Mullainathan, "Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment Evidence on Labor Market Discrimination," [Emily ve Greg, Lakisha ve Jamal'a göre daha mı işe alınasındırlar? Emek Pazarı Ayrımcılığı Üzerine bir Saha Deneyi Kanıtı] National Bureau of Economic Research çalışma raporu, 2003.
- 181 YO XING HEYNO AUGUSTUS EISNER ALEXANDER WEISER KNUCKLES JEREMIJENKO-CONLEY: Bknz. Tara Bahrapour, "A Boy Named Yo, Etc.: Name Changes, Both Practical and Fanciful, Are on the Rise," [Yo, vs. Adlı bir Çocuk: Değişik İsimler Hem Pratik Hem de Hayalperest, Yükselişteler] *New York Times*, 25 Eylül 2003.
- 181 MICHAEL GOLDBERG, HİNDİSTAN DOĞUMLU SİH: Bknz. Robert F. Worth, "Livery Driver Is Wounded in a Shooting," [Üniformalı Şoför Vurularak Yaralandı] *New York Times*, 9 Şubat 2004.
- 181 WILLIAM MORRIS, NÉ ZELMAN MOSES: Yazarın William Morris Ajansının eski baş işletme müdürü Alan Kannof ile görüşmesi.
- 183 ÖNADLAR OLARAK MARKA İSİMLERİ: Kaliforniya doğum sertifikası verilerinden alındı, ayrıca şurada da işlendi: Stephanie Kang, "Naming the Baby: Parents Brand Their Tot with What's Hot," [Bebeğe Ad Koymak: Ebeveynler Ne Meşhursa Ona göre Çocuklarını Adlandırıyorlar] *Wall Street Journal*, 26 Aralık 2003.
- 183 SHITHEAD (BOKKAFA) ADLI BİR KIZ: radyo programını arayıp Roland Fryer'a Shithead adlı bir yeğeni olduğundan sözeden kadın yanlış biliyor veya düpedüz yalan söylüyor olabilir elbette. Ama ne olursa olsun, siyahî isimlerinin bazen çok ileriye gittiği görüşünde kesinlikle yalnız değildi. Bill Cosby, Mayıs 2004'te NAACP'nin *Brown v. Board of Education* onbeşinci yıl galasındaki konuşmasında, düşük gelirli siyahları çocuklarına "getto" isimleri vermek de dahil kendi kendilerine zarar veren çeşitli davranışlarda bulun-

makla suçlamıştı. Cosby özetle hem siyahî hem de beyaz eleştir-
menler tarafından ağır biçimde itham edildi. / (Bknz. Barbara Eh-
renreich, "The New Cosby Kids," *New York Times*, 8 Temmuz 2004;
ve Debra Dickerson, "Americas Granddad Gets Ornerly," *Slate*, Tem-
muz 13 2004.) Kısa bir süre sonra, California eğitim sekreteri, --Los
Angeles'in zengin, beyaz eski belediye başkanı--ırkçılık suçlama-
sında buldu kendini. (Bknz. Tim Rutten, "Riordan Stung by 'Gotc-
ha' News," *Los Angeles Times*, 10 Temmuz 2004.) Bir okuma prog-
ramını tanıtmak için bir Santa Barbara kütüphanesini ziyaret eden
Riordan, Isis adlı altı yaşında bir kız çocukla karşılaşmıştı. Küçük
kız Riordan'a isminin "Mısırlı Prenses" anlamına geldiğini söyle-
mişti, şaka yapmaya çalışan Riordan, "aptal anlamına gelir, pis kız"
demmişti. Bunun sonucunda ortaya çıkan öfke siyah eylemcilerin Ri-
ordan'ın istifasını istemelerine kadar gitti. Compton'lu bir siyahî
meclis üyesi olan Mervyn Dymally, "İsis bir küçük bir Afrikalı-Ame-
rikalı kızdı. Aynısını beyaz bir kıza da yapar mıydı?" diye açıkladı.
Fakat, sonradan anlaşıldı ki, Isis beyazdı. Bazı eylemciler Riordan
karşısı protestoları diri tutmaya çalıştılar, ama Isis'in annesi, Tri-
nity, herkesi rahatlamaya teşvik etti. Söylediğine göre, kızı, Riord-
an'ın şakasını ciddiye almamıştı. "Bana öyle geldi ki," dedi Trinity,
"İsis Riordan'ın pek de zeki biri olmadığını düşündü."

- 183 ORANGEJELLO VE LEMONJELLO: her ne kadar bu isimler etra-
fında bir şehir efsanesi esintisi varsa da --gerçekten de, şehir efsane-
leri hakkında hazırlanmış çeşitli web sitelerinde gerçekten de tartı-
şılmışlardı- yazarlar Stanford Üniversitesi'nde sosyolog olan ve bir
bakkalda bu ada sahip ikizlerle tanıştığına yemin eden Doug McA-
dam'dan Orangejello ve Lemonjello'nun varolduklarını öğrenmişti.
- 190 DAHA GENİŞ BİR KIZ VE OĞLAN ÇOCUK İSİMLERİ LİSTESİ:
burada ilginç, sevimli, ender görülen, çok yaygın, veya bir şekilde
mükemmel isimlerin keyfi bir listesini bulacaksınız, işaret ettikleri
eğitim seviyesi ile birlikte. (her bir isim Kaliforniya isimler verile-
rinde en az on kez görülmüştür.)

KİMİ KIZ İSİMLERİ

(Annelerin kaç yıl eğitim adığı parantez içinde)

Abigail (14.72), Adelaide (15.33), Alessandra (15.19), Alexandra (14.67), Alice
(14.30), Alison (14.82), Allison (14.54), Amalia (15.25), Amanda (13.30), Am-
ber (12.64), Amy (14.09), Anabelle (14.68), Anastasia (13.98), Angelina
(12.74), Annabel (15.40), Anne (15.49), Anya (14.97), Ashley (12.89), Autumn
(12.86), Ava (14.97), Aziza (11.52), Bailey (13.83), Beatrice (14.74), Beatriz

(11.42), Belinda (12.79), Betty (11.50), Breanna (12.71), Britt (15.39), Brittany (12.87), Bronte (14.42), Brooklyn (13.50), Brooklynne (13.10), Caitlin (14.36), Caitlynn (13.03), Cammie (12.00), Campbell (15.69), Carly (14.25), Carmella (14.25), Cassandra (13.38), Cassidy (13.86), Cate (15.23), Cathleen (14.31), Cecilia (14.36), Chanel (13.00), Charisma (13.85), Charlotte (14.98), Chastity* (10.66), Cherokee (11.86), Chloe (14.52), Christina (13.59), Ciara (13.40), Cierra (12.97), Cordelia (15.19), Courtney (13.55), Crimson (11.53), Cynthia (12.79), Dahlia (14.94), Danielle (13.69), Daphne (14.42), Darlene (12.22), Dawn (12.71), Deborah (13.70), December (12.00), Delilah (13.00), Denise (12.71), Deniz (15.27), Desiree (12.62), Destiny (11.65), Diamond (11.70), Diana (13.54), Diane (14.10), Dora (14.31), Eden (14.41), Eileen (14.69), Ekaterina (15.09), Elizabeth (14.25), Elizabethann (12.46), Ella (15-30), Ellen (15.17), Emerald (13.17), Emily (14.17), Emma (15.23), Faith (13.39), Florence (14.83), Francesca (14.80), Frankie (12.52), Franziska (15.18), Gabrielle (14.26), Gennifer (14.75), Georgia (14.82), Geraldine (11.83), Ginger (13.54), Grace (15.03), Gracie (13.81), Gretchen (14.91), Gwyneth (15.04), Haley (13.84), Halle (14.86), Hannah (14.44), Hilary (14.59), Hillary (13.94), Ilana (15.83), Ilene (13.59), Indigo (14.38), Isabel (15.31), Isabell (13.50), Ivy (13.43), Jacquelin (12.78), Jacqueline (14.40), Jade (13.04), Jamie (13.52), Jane (15.12), Janet (12.94), Jeanette (13.43), Jeannette (13.86), Jemma (15.04), Jennifer (13.77), Johanna (14.76), Jordan (13.85), Joyce (12.80), Juliet (14.96), Kailey (13.76), Kara (13.95), Karissa (13.05), Kate (15.23), Katelynne (12.65), Katherine (14.95), Kayla (12.96), Kelsey (14.17), Kendra (13.63), Kennedy (14.17), Kimia (15.66), Kylie (13.83), Laci (12.41), Ladonna (11.60), Lauren (14.58), Leah (14.30), Lenora (13.26), Lexington (13.44), Lexus (12.55), Liberty (13.36), Liesl (15.42), Lily (14.84), Linda (12.76), Linden (15.94), Lizabeth (13.42), Lizbeth (9.66), Lucia (13.59), Lucille (14.76), Lucy (15.01), Lydia (14.40), MacKenzie (14.44), Madeline (15.12), Madison (14.13), Mandy (13.00), Mara (15.33), Margaret (15.14), Mariah (13.00), Mary (14.20), Matisse (15.36), Maya (15.26), Meadow (12.65), Megan (13.99), Melanie (13.90), Meredith (15.57), Michaela (14.13), Micheala (12.95), Millicent (14.61), Molly (14.84), Montana (13.70), Naomi (14.05), Naseem (15.23), Natalie (14.58), Nevada (14.61), Nicole (13.77), Nora (14.88), Olive (15.64), Olivia (14.79), Paige (14.04), Paisley (13.84), Paris (13.71), Patience (11.80), Pearl (13.48), Penelope (14.53), Phoebe (15.18), Phoenix (13.28), Phyllis (11.93), Portia (15.03), Precious (11.30), Quinn (15.20), Rachel (14.51), Rachell (11.76), Rebecca (14.05), Renee (13.79), Rhiannon (13.16), Rikki (12.54), Ronnie (12.72), Rosalind (15.26), Ruby (14.26), Sabrina (13.31), Sadie (13.69), Samantha (13.37), Sarah (14.16), Sasha (14.22), Sayeh (15.25), Scarlett (13.60), Selma (12.78), September (12.80), Shannon (14.11), Shayla (12.77), Shayna (14.00), Shelby

* s.175'deki Temptress adlı kızı ve Chastity'nin burada ne kadar düşük olduğunu düşünersek, Chastity adını almanın Temptress'e pek faydası olacağını varsaymak kuşkuludur.

(13.42), Sherri (12.32), Shira (15-60), Shirley (12.49), Simone (14.96), Siobhan (14.88), Skylynn (12.61), Solveig (14.36), Sophie (15.45), Stacy (13.08), Stephanie (13.45), Stevie (12.67), Storm (12.31), Sunshine (12.03), Susan (13.73), Suzanne (14.37), Svetlana (11.65), Tabitha (12.49), Talia (15.27), Tallulah (14.88), Tatiana (14.42), Tatum (14.25), Taylor (13.65), Tess (14.83), Tia (12.93), Tiffany (12.49), Tracy (13.50), Trinity (12.60), Trudy (14.88), Vanessa (12.94), Venus (12.73), Veronica (13.83), Veronique (15.80), Violet (13-72), Whitney (13.79), Willow (13.83), Yael (15.55), Yas-mine (14.10), Yvonne (13.02), and Zoe (15.03).

KİMİ ERKEK İSİMLERİ

(Annelerin kaç yıl eğitim aldıkları parantez içlerinde yazılı)

Aaron (13.74), Abdelrahman (14.08), Ace (12.39), Adam (14.07), Aidan (15.35), Alexander (14.49), Alistair (15.34), Andrew (14.19), Aristotle (14.20), Ashley (12.95), Atticus (14.97), Baylor (14.84), Bjorn (15.12), Blane (13.55), Blue (13.85), Brian (13.92), Buck (12.81), Bud (12.21), Buddy (11.95), Caleb (13.91), Callum (15.20), Carter (14.98), Chaim (14.63), Christ (11.50), Christian (13.55), Clyde (12.94), Cooper (14.96), Dakota (12.92), Daniel (14.01), Dashiell (15.26), David (13.77), Deniz (15.65), Dylan (13.58), Eamon (15.39), Elton (12.23), Emil (14.05), Eric (14.02), Finn (15.87), Forrest (13.75), Franklin (13.55), Gabriel (14.39), Gary (12.56), Giancarlo (15.05), Giuseppe (13.24), Graydon (15.51), Gustavo (11.68), Hashem (12.76), Hugh (14.60), Hugo (13.00), Idean (14.35), Indiana (13.80), Isaiah (13.12), Jackson (15.22), Jacob (13.76), Jagger (13.27), Jamieson (15.13), Jedidiah (14.06), Jeffrey (13.88), Jeremy (13.46), Jesus (8.71), Jihad (11.60), Johan (15.11), John-Paul (14.22), Jonathan (13.86), Jordan (13.73), Jorge (10.49), Joshua (13.49), Josiah (13.98), Jules (15.48), Justice (12.45), Kai (14.85), Keanu (13.17), Keller (15.07), Kevin (14.03), Kieron (14.00), Kobe (13.12), Kramer (14.80), Kurt (14.33), Lachlan (15.60), Lars (15.09), Leo (14.76), Lev (14.35), Lincoln (14.87), Lonny (11.93), Luca (13.56), Malcolm (14.80), Marvin (11.86), Max (14.93), Maximilian (15.17), Michael (13.66), Michelangelo (15.58), Miro (15.00), Mohammad (12.45), Moises (9.69), Moses (13.11), Moshe (14.41), Muhammad (13.21), Mustafa (13.85), Nathaniel (14.13), Nicholas (14.02), Noah (14.45), Norman (12.90), Oliver (15.14), Orlando (12.72), Otto (13.73), Parker (14.69), Parsa (15.22), Patrick (14.25), Paul (14.13), Peter (15.00), Philip (14.82), Philippe (15.61), Phoenix (13.08), Presley (12.68), Quentin (13.84), Ralph (13.45), Raphael (14.63), Reagan (14.92), Rex (13.77), Rexford (14.89), Rocco (13.68), Rocky (11.47), Roland (13.95), Romain (15.69), Royce (13.73), Russell (13.68), Ryan (14.04), Sage (13.63), Saleh (10.15), Satchel (15.52), Schuyler (14.73), Sean (14.12), Sequoia (13.15), Sergei (14.28), Sergio (11.92), Shawn (12.72), Shelby (12.88), Simon (14.74), Slater (14.62), Solomon (14.20), Spencer

(14.53), Stephen (14.01), Stetson (12.90), Steven (13.31), Tanner (13.82), Tariq (13.16), Tennyson (15.63), Terence (14.36), Terry (12.16), Thaddeus (14.56), Theodore (14.61), Thomas (14.08), Timothy (13.58), Toby (13.24), Trace (14.09), Trevor (13.89), Tristan (13.95), Troy (13.52), Ulysses (14.25), Uriel (15.00), Valentino (12.25), Virgil (11.87), Vladimir (13.37), Walker (14.75), Whitney (15.58), Willem (15.38), William (14.17), Willie (12.12), Winston (15.07), Xavier (13.37), Yasser (14.25), Zachary (14.02), Zachory (11.92), Zane (13.93), and Zebulon (15.00).

- 191 POPÜLER BEYAZ KIZ İSİMLERİ, 1960 VE 2000: California isim verileri fiilen 1961'de başlıyor, ama yıldan yıla farklar önemsiz.
- 193 SEBEP OLARAK DEĞİL BELİRTİ OLARAK SHIRLEY TEMPLE: Bknz. Stanley Lieberman, *A Matter of Taste: How Names, Fashions, and Culture Change [Bir Beğeni Meselesi: İsimler, Modalar ve Kültürel Değişim]* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 2000). Harvardlı bir sosyolog olan Lieberman (başka konuların yanı sıra) isimler hakkında akademik çalışmanın kabul edilmiş ustasıdır. Örneğin, *A Matter of Taste*, 1960'dan itibaren, Amerikalı Musevi ailelerin kız isimlerini ilk popülerleştirenler olduklarını detaylandırıyor (Amy, Danielle, Erica, Jennifer, Jessica, Melissa, Rachel, Rebecca, Sarah, Stacy, Stephanie, Tracy) bu arada sadece bir avuç isim (Ashley, Kelly ve Kimberly) Musevi olmayan ailelerde başlamıştı. İsim koyma alışkanlıkları konusunda bir başka tartışma şurada bulunabilir: Peggy Orenstein, "Where Have All the Lisas Gone?" [Bütün Lisalar Nereye Kayboldu?] *New York Times Magazine*, 6 Temmuz 2003; ve, sadece eğlenmek için de olsa, Alan Berliner'in isimler hakkındaki belgesel filmi *The Sweetest Sound*'u (2001) görünüz.
- 193 ERKEK ÇOCUK İSİMLERİ KIZ İSİMLERİNE DÖNÜŞÜYOR (AMA TERSİ OLMUYOR): Bu gözlem Nebraska, Bellevue'deki Bellevue Üniversitesi'nde psikolog ve isimbilimci olan Cleveland Kent Evans'ın çalışmasından alınmıştır. Evans'ın çalışmasının bir örneği bu kitap yazılırken şu adreste bulunabiliyordu: academic.bellevue.edu/~KEvans/cevans.html; ayrıca bknz. Cleveland Kent Evans, *Unusual & Most Popular Baby Names [Alışılmadık & En Popüler Bebek İsimleri]* (Lincolnwood, Ill.: Publications International/Signet, 1994); ve Cleveland Kent Evans, *The Ultimate Baby Name Book [Ana Bebek İsimleri Kitabı]* (Lincolnwood, Ill.: Publications International/Plume, 1997).

SONSÖZ: HARVARD'A GİDEN İKİ YOL

- 197-98 CHİCAGO DIŞINDA BÜYÜYEN BEYAZ ÇOCUK: bu pasaj, aynı çocuk hakkındaki daha önceki s. 155-56'daki pasajda olduğu gibi, yazarın görüşmeleri ve Ted Kaczynski'nin *Truth Versus Lies*'inden alınmıştır, yayınlanmış elyazması, 1998; bkzn. ayrıca Stephen J. Dubner, "I Don't Want to Live Long. I Would Rather Get the Death Penalty than Spend the Rest of My Life in Prison," [Uzun Yaşamak İstemiyorum. Ömrümün Geri Kalanını Kodeste Geçirmektense Ölüm Cezası Alırım Daha İyi] *Time*, 18 Ekim 1999.
- 197-98 DAYTONA SAHİLLERİNDEN GELEN SİYAH ÇOCUK: Bu pasaj, aynı çocuk hakkında s.156'daki pasaj gibi, yazarın Roland G. Fryer Jr ile yaptığı görüşmelerden alınmıştır.

TEŞEKKÜRLER

İkimiz de, bu kitabın ortaya çıkmasına yardımcı olan insanlara teşekkür etmek istiyoruz: William Morrow'dan Claire Wachtel ve William Morris Ajansı'ndan Suzanne Gluck. Bu Stephen Dubner'in onların himayesinde yazdığı üçüncü kitap, müteşekkirmaya devam ediyor, ve fırsat buldukça, huşu içinde kalıyor. Ayrıca Steven Levitt'in onların himayesinde hazırladığı ilk kitaptı; ve hakkıyla etkilendi o da. Dahası çeşitli konularda pek çok teşekkür yetenekli ve destekçi meslektaşlarımıza gidiyor: Michael Morrison, Cathy Hemming, Lisa Gallagher, Debbie Stier, Dee Dee De Bartlo, George Bick, Brian McSharry, Jennifer Pooley, Kevin Callahan, Trent Duffy, ve William Morrow'daki diğerleri; Tracy Fisher, Karen Gerwin, Erin Malone, Candace Finn, Andi McNichol, ve William Morris Agency'deki diğerleri. Ayrıca bu kitaptaki çeşitli bireylere de ayırdıkları zaman ve yol açtığımız sıkıntıları gözeterek teşekkür etmek istiyoruz (özellikle Stetson Kennedy, Paul Feldman, Sudhir Venkatesh, Arne Duncan, ve Roland Fryer). Ayrıca aralarında Melanie Thernstrom, Lisa Chase ve Colin Camerer'in de yer aldığı müsveddeyi geliştirmeye yardımcı olan arkadaşlara ve meslektaşlara da teşekkürler,. Ve kitabın ismini bulan Linda Jines'a da: çok iyi fikirdi.

KİŞİSEL TEŞEKKÜRLER

Harika fikirleri bu kitabı dolduran yazar arkadaşlara ve meslektaşlarıma, ekonomi ve hayat hakkında bildiklerimi bana öğretm-

eye zaman ayırmış tüm kibar insanlara çok şey borçluyum. Chicago Fiyat Teorisi Enstitüsü'yle bana ideal araştırma yuvasını sağlayan Chicago Üniversitesi'ne özellikle müteşekkirim; ve ayrıca American Bar Foundation'a meslektaşlıkları ve destekleri için teşekkür ediyorum. Eşim Jeannette, ve çocuklarımız Amanda, Olivia, Nicholas, ve Sophie, her geçen günü bir neşeye dönüştürüyorlar, her ne kadar Andrew'u çok özlesek de. Bana farklı olmakta bir sorun olmadığını gösteren ebeveynlerime de teşekkür etmek istiyorum. En çok da, parlak bir yazar ve yaratıcı bir deha olan iyi arkadaşım ve yazı ortağım Stephen Dubner'e teşekkür etmek istiyorum.

—S. D. L.

Şimdiye kadar New York Times Magazine'in sayfalarında yeşermemiş, veya en azından orasıyla birlikte ortaya çıkmamış bir kitap yazmış değilim. Bu kitap da bir istisna değil. Bunun için Hugo Lindgren, Adam Moss ve Gerry Marzorati'ye teşekkür ediyorum; ayrıca, Bagelci'yi Magazine sayfalarına aldıkları için Vera Titunik ve Paul Tough'a da teşekkürler. En çok da son derece zeki ve bilge ve hatta benim de ekonomist olmayı –yani, hemen hemen- dileme mi sağlayacak denli kibar olan Steven Levitt'e müteşekkirim. Şimdi neden ekonomistlerin yarısının Levitt'inkine bitişik bir ofise sahip olmayı hayal ettiklerini anlıyorum. Ve son olarak, her zamanki gibi, teşekkürler ve sevgiler Ellen, Solomon, ve Anya'ya. Akşam yemeğinde görüşürüz.

—S.J.D.

