

Para İnsanı Bozuyor mu?



SELAMİ ÖKTEM'İN YAZISI

Bilimsel Olarak Araştırıldı: Para İnsanı Bozuyor mu?

Üniversitelerin popüler konuları inceleyerek sosyal yaşantımıza ışık tuttuklarını bilirsiniz. Hayatınızda en az bir kere duyduğunuz ya da sorduğunuz bir konu üzerine University of California Berkeley Üniversitesi'nde de bir grup uzun süren bir araştırma yaptılar. Üniversite zengin olmanın insan üzerindeki etkilerini araştırdı ve "kimine göre para karakterli insanı bozmaz kimine göre ise yeterli miktarda paranın herkesi bozar" karşıt görüşü deneklerle test edildi.

Peki, burada bozmaktan kasıt nedir? Amerika'daki çalışmada insanların çok para karşısında davranışlarında olumsuz değişmelerin olup olmadığı araştırılmış. Yani aslında paranın kurallara uyma, nazik olma ya da saygılı davranma gibi çeşitli davranışları etkileyip etkilemediği incelenmiş. Sonuçlar nasıl çıkmış, bir görelim:

Çalışmanın ilk deneyinde deneklere monopoly oyunu oynatılmış. Emlakçılık konulu ve zarla oynanan bu oyunda tıpkı gerçek hayattaki gibi çeşitli yerler satın alarak; kiralama, inşa etme gibi çeşitli ticari faaliyetlerde bulunup ekonomik olarak güçlü olmaya çalışırsınız.

Bu oyun oynatılan bireylerden birer tanesi yazı tura atılmak suretiyle yani tesadüfi biçimde seçilerek diğer oyuncuya göre bazı avantajlarla oyuna katılmıştır. Mesela oyunun başında yaklaşık 2 kat daha fazla para ile başlamışlar, fakir olarak seçilen oyuncular tek zar ile oyunda oynamaya devam ederken zengin olarak seçilen oyuncular 2 zar atmışlar. Ve doğal olarak hileli de olsa oyunu zengin olarak bitirmişler. Gelelim oyun süresince gözlemlenen davranışlara. Zengin oyuncular kendi piyonlarını oyun tahtasına adeta vurarak ilerletmişler. Masada bulunan bir kraker tabağından daha çok kraker yemişler. Abartılı başarı tepkileri göstermişler. Fakir oyuncuya daha kaba davranmaya, fakir oyuncunun durumuna daha az duyarlı olmaya ve sürekli olarak ne kadar iyi oynadıklarını ifade etmeye başlamışlar.

İşin daha da ilginç bir boyutu ise oyunun başında tamamen rastgele olarak zengin seçilen oyuncular, bunu bilmelerine ve oyunun hileli olduğunun açık olmasına rağmen oyun bittikten 15 dakika sonra oyun hakkında konuşmaları istendiğinde; oyunda nasıl başarılı olduklarını, farklı farklı mülkleri nasıl aldıklarını anlatarak oyunu kazanma şekillerini anlatmışlar ve onları başarılı

hale getiren çift zar atma gibi durumlara karşı umursamaz olmuşlardır. Başka bir deneyde laboratuvarlarına getirdikleri kişilere 10 dolar gibi bir para vererek isterlerse bu paralarını yabancılarla paylaşabilecekleri ve bu yabancıların bir daha karşılıklarına asla çıkmayacağı söylenmiş. Yıllık kazancı 25bin dolar ve altı olan katılımcılardan paralarını başka bir kişiyle paylaşanların sayısının, yıllık kazancı 150bin dolar ve üstü olan katılımcıların sayısına göre yüzde 44 oranında daha fazla olduğu görülmüş. Ama benim favorim arabalar üzerinde yapılan çalışmalar. Araştırmacılar sokağa çıkmışlar ve arabaların değerine göre insanların davranışlarını incelemişler. Nasıl mı?

Amerika' da yaya geçidinde yayaların geçiş üstünlüğü vardır. Yapılan çalışmada bu kural kullanılmış. Bir yaya geçidinde karşıdan karşıya geçer gibi yapan bir yayaya kimlerin yol verdiği kimlerin ise yol vermediği incelenmeye çalışılmış. Günlerce yapılan denemelerde pahalı olmayan araç sürücülerinin hiç biri yasayı çiğnemezken, pahalı araç sürücülerinin yarısı yasayı çiğnemiştir. Daha birçok çalışma ve deney yapan ekibin bulgularına göre varlıklı bireyler müzakerelerde yalan söylemeye, iş yerinde kasadan para çalmak gibi etik olmayan davranışları onaylama, rüşvet almaya daha yatkınlar. Kişinin varlık seviyesi arttıkça merhamet ve empati duygularının azaldığı ve kişisel çıkar düşüncesinin arttığı da ortaya çıkan sonuçlar arasındadır. Ancak burada varlıklı tüm kişiler böyledir demek doğru değil. Paul Piff' e ait bu çalışmanın detaylarını kişisel web sitesinde daha detaylı olarak inceleyebilirsiniz.