

## Thomas C. Schelling

(Yazan: Dr. N. Emrah Aydınonat)

2005 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü Robert Aumann ile paylaşan Profesör Thomas C. Schelling, 14 Nisan 1921'de doğdu ve halen A.B.D.'de Maryland Üniversitesinde çalışıyor. Nobel İktisat komitesi, hem Prof. Aumann'ı, hem de Prof. Schelling'i, *çıkarcı çatışmaları* ve *işbirliği* konularına, oyun kuramı araçlarını kullanarak yaptıkları katkılar sebebiyle Nobel ödülüne layık gördü. Ne var ki, Prof. Schelling sadece oyun teorisine yaptığı katkılarla anılmak istemiyor. Bunun sebeplerinden biri Prof. Schelling'in oyun kuramcılarının genelde yanlış yöne saptıklarını ve gerçek hayatta olup bitenleri açıklayacak modelleri üretmediklerini düşünmesi. Kendisi, akademik hayatı boyunca hep gerçek hayatta olup bitenleri açıklayacak modellerin peşinde koştuğu için onun bu rahatsızlığını anlamak hiç de zor değildir. Prof. Schelling'in gerçekte olup bitenleri daha iyi anlamamızı sağlamak için yaptığı katkılar dört ana başlıkta toplanabilir. (a) Eşgüdüm ve odak noktaları; (b) Pazarlık ve taahhüt; (c) kendi kendine taahhüt; ve (c) mikro güdüler ve makro davranışlar.

**(a) Eşgüdüm ve odak noktaları analizi.** Diyelim ki, Ankara'da, saat 12:00'de yakın bir arkadaşınızla buluşmayı kararlaştırdınız, ancak nerede buluşacağınızı konuşmayı unuttunuz. Aksilik bu ya arkadaşınız cep telefonunu evde unuttuğu için ona ulaşamıyorsunuz. O da sizin numaranızı ezberlemediği için sizi arayamıyor. Bu durumda bir eşgüdüm problemiyle karşı karşıyasınız, eğer arkadaşınızın gitmeyi seçeceği buluşma noktasında giderseniz buluşabileceksiniz, yoksa evden boşu boşuna çıkmış olacaksınız. Standart oyun kuramının gözlüğüyle bakıldığında Ankara'daki binlerce yerden birini seçmek durumundasınız ve arkadaşınızın hangisini seçeceğini bilemeyeceğiniz için (bu kurama göre) yapabileceğiniz en iyi şey Ankara'daki bir yeri rasgele seçmektir. Ne var ki, Schelling'e göre bir yeri rasgele seçmek yerine arkadaşınız ile ilgili bilgilerinizden yola çıkarak eşgüdüm sağlayabilirsiniz. Örneğin, arkadaşınızın da aynı şeyi düşüneceğini düşünerek en son buluştuğunuz yere gidebilirsiniz veya Ankara'nın en çok kullanılan buluşma noktalarından birini (örneğin, Dost Kitapevi'nin önünü) seçerek buluşma olasılığınızı arttırabilirsiniz. Schelling, seçimizi yaparken kullanacağınız işaretlere ve bilgilerin size eşgüdüm olasılığını arttıracak bazı "odak noktaları" göstereceğini, böylece kişilerin standart oyun kuramının önerdiği rasgele seçim yöntemine göre daha başarılı stratejiler kullanacağını göstermiştir. Bu katkısıyla sadece oyun kuramını etkilemekle kalmamış, gündelik hayattaki birçok kural, norm ve kurumun temelini oluşturan eşgüdüm problemine ışık tutarak sosyal kural ve kurumların açıklanması konusunda önemli ilerlemeler sağlanmasına neden olmuştur.

**(b) Pazarlık ve Taahhüt.** Tıpkı eşgüdüm problemleri gibi pazarlığın söz konusu olduğu durumlarda ortaya çıkan problemler de gündelik hayatımızın merkezinde yer alır. Ücret pazarlıkları, tarife müzakereleri, birçok karşılıklı iş anlaşması ve sivil toplum kuruluşlarının hükümetle yaptığı pazarlıklar günlük hayatta karşılaştığımız pazarlık durumlarının sadece bazılarıdır. Pazarlık, tıpkı eşgüdüm gibi oyun kuramının ilgilendiği temel konulardan biridir. Prof. Schelling'in pazarlık kuramı konusundaki katkısı bu durumların mantığını açıklaması ve bu durumlarda kullanılan önemli bir taktiğe dikkat çekmesidir. Schelling'in dikkat çektiği önemli taktik, pazarlık durumlarında kişilerin gönüllü olarak seçim özgürlüğünü kısıtlayacak hareketler yapması ve bunun pazarlık durumları için önemlidir. Schelling'e göre bazı durumlarda kişinin kendi seçim özgürlüğünü kısıtlaması onun pazarlık gücünü arttırabilir. Yani, kişinin geri dönemeyeceği, kendini bağlayacak bir taahhütte bulunarak pazarlık gücünü arttırabilir. Schelling'e göre, standart oyun kuramı kişilerin bu türden geri dönülmesi mümkün olmayan taahhütlerde bulunabileceklerini hesaba katmadığından gerçek hayatta karşılaşılan pazarlık durumlarını anlamamıza yardımcı olmamaktadır. O, bu sebeple, analize, durumun mantığını anlamamızı sağlayacak, iletişim, tehdit, taahhüt gibi pazarlık araçlarının sokulmasını önermiştir. Schelling, kişilerin geri dönemeyecekleri taahhütler altına girdikleri durumlarda pazarlık "oyunu" nun yapısının değişeceğini de göstermiştir. Kişinin geri dönemeyeceği bir taahhüt altına girmesine bir örnek olarak karşısındaki birliklerle ateşkes pazarlığı yapan bir komutanın, kendi birliklerinin geçtiği köprüyü havaya uçurması örnek olarak verilebilir. Böylece komutan pazarlık stratejilerini ikiye indirmiştir. Karşı taraf ya ateşkesi kabul edecek, ya da sonuna kadar savaşacaktır, çünkü karşısındaki komutan artık geri dönmeyeceğini ortaya koymuştur. Tehdit taktiği de taahhüt taktiğine benzer. Tehdit durumundaki en önemli fark taraflardan birinin seçeneklerini karşısındakinin hareketine göre sınırlandırmasıdır. "Eğer sınırı geçersen, bunu savaş sebebi kabul ederiz" türünden bir uyarı oynanan oyunun yapısını geri döndürülmez bir biçimde değiştirebilir. Schelling'in katkısı sadece bu tür taktik

ve stratejilere oyun kuramcılarının dikkatini çekmesiyle sınırlı kalmamıştır, kendisi, soğuk savaş, nükleer silahlanma ve küresel ısınma gibi problemleri bu aletlerle analiz ederek dünyanın içinde bulunduğu durumun mantığı konusunda bizleri bilgilendirmiştir. Burada kısaca not etmek gerekir ki Prof. Schelling'in dünya meseleleri ile ilgili analizlerinin savaşı ve silahlanmayı desteklediğini iddia edenler olmuştur. Ne var ki, burada dikkat edilmesi gereken nokta Schelling'in savaşı ve silahlanan devletlerin içinde buldukları durumun mantığını göstermiş olduğudur. Bu sebeple onu dünya devletlerinin yarattığı bu durumlardan sorumlu tutmanın haksızlık olacağı açıktır.

**(c) Kendi kendine taahhüt.** Schelling'in önemli katkılarından biri de kişilerin kendi kendilerine verdikleri sözlerle ilgili analizidir. O, kişilerin birçok durumda, tıpkı pazarlık durumlarında olduğu gibi kendi kendilerini bağlayan taahhütlerde bulunduğunu göstermiş, özellikle bağımlılıktan kurtulma ve diyet yapma gibi durumlarda kişilerin içinde buldukları durumu anlamamıza katkıda bulunmuştur. Schelling, bireyi farklı güdüleri ve istekleri bulunan iki kişiymiş gibi ele almış ve bireyin davranışlarını bu farklı kişiler arasındaki bir oyunun sonuçları olarak analiz etmiştir. Örneğin, sigarayı bırakmak isteyen bir kişinin başarısı, sigarayı bırakmak isteyen tarafla sigara içmek isteyen tarafı arasındaki çekişmenin (oyunun) sonucuna bağlı olacaktır. Schelling'e göre tıpkı diğer pazarlık durumlarında olduğu gibi kişinin kendini bağlayan taahhütler altına girmesi ve seçeneklerini kısıtlaması sonuca ulaşmasını kolaylaştırır. Aynı örneğe devam edersek, sigarayı bırakmak isteyen birey yanına bir tane bile sigara almadan ormanda tek başına kamp kurmaya giderse kendi kendisini bağlayacak ve sigara içmek isteyen tarafının pazarlık gücünü azaltacaktır. Ya da diyelim ki, sigarayı yeni bıraktınız ve arkadaşlarınızdan biri evinizde sigara paketini unutup gitti. Ne yaparsınız? Şu anda sigara içmek istemiyor olabilirsiniz ancak gecenin ilerleyen saatlerinde sigara isteyen tarafınız ağır basabilir ve arkadaşınızın paketinden bir adet sigara çıkarıp içmeye kalkabilirsiniz. Bunun olmaması için sigarayı bırakmak isteyen tarafınız sigara paketini tuvalete atıp, sifonu çekerek sigara isteyen tarafınızın hareket alanını kısıtlayabilir ve sizi gecenin ilerleyen saatlerinde gelecek bir yenilgiden kurtarabilir. Prof. Schelling bağımlılıktan kurtulma, diyet yapma gibi durumların incelenmesine "kendi kendine taahhüt" seçeneğinin analiziyle katkıda bulunmuştur.

**(d) Mikro güdüler ve makro davranışlar.** Prof. Schelling'in tüm bunlara ek olarak bireylerin müşevvikleri ve karşılıklı etkileşimleri ile sosyal olgular arasındaki ilişkinin ele alınması konusunda önemli katkılarda bulunmuştur; onun deyimiyle "mikro güdüler ve makro davranışlar" arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bu konudaki en önemli katkısı etnik olarak bölünmüş mahallelerin oluşumu konusundaki modelidir. Schelling, bu modelde aslında birlikte yaşamak isteyen iki farklı etnik grubun üyelerinin sadece ve sadece oturdukları mahallede azınlık olmak istemedikleri için zamanla şehirde farklı etnik grupların yaşadığı farklı mahalleler oluşabileceğini göstermiştir. Schelling'in bu açıklaması, farklı etnik grupların yaşadığı şehirlerdeki etnik ayrışmanın tek sebebinin ırkçılık veya etnik gruplar arası gelir farklılıkları olmadığını gösterdiği için önemlidir. Bu katkı etnik ayrışma konusunda çözüm üretmeye çalışan büyük şehir belediyelerinin ve hükümetlerin sadece ırkçılık ve gelir farklılıkları üzerine giderek şehirdeki etnik ayrışma sorununu çözemeyeceğini, etkili politikaların bunların dışında bireylerin azınlık olma ile ilgili toleranslarını da değiştirmesi gerektiğini göstermiştir. Schelling'in bu modeli sonuçları dışında kullandığı yöntem nedeniyle de sosyal dinamiklerin anlaşılmasına büyük katkıda bulunmuştur.

Kitapları iktisatçıların ve siyaset bilimcilerinin en çok okuyup etkilendikleri kitaplar arasında yer alan Prof. Schelling halen uluslararası ilişkiler, ulusal güvenlik, nükleer strateji ve silahlanma gibi konularda çalışmakta ve Maryland Üniversitesinde ders vermeye devam etmektedir.