

Arketipler - Tırmandırma (escalation)¹

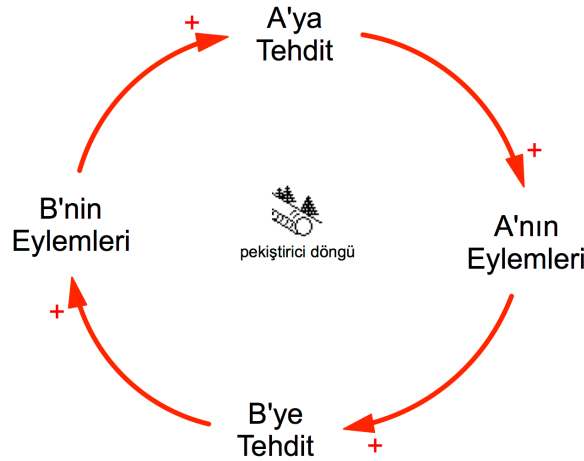
Filiz Güler

Arketip (Fransızca: archétype); kök örnek, asıl numune.

Kelime anlamıyla kalıp, şablon, kök örnek şeklinde ifade edilen arketipler gerçekte insan kültürünü oluşturan yapı taşlarıdır. İnsanlar uzun dönemler boyunca karşılaştığı benzer olayları bir süre sonra belli davranış kalıplarına oturtmuş ve bu kalıpları kuşaklar boyunca aktarmaya başlamıştır.

Durumları farklı bakış açıları ile gösteren mercekler olarak arketipler ele alınır.

Tırmandırma (escalation)



Şekil 1: Tırmandırma Arketipi

Tanım:

Taraflardan birinin harekete geçmesi diğer taraftan tehdit olarak algılanır. Taraflar, pekiştirici bir yarışma döngüsü boyunca birbirlerine üstün gelmeye çalışırlar.

Sorulacak sorular:

Eşit güçlere sahip, birbirlerinin hareketlerini tehdit olarak algılayabilecek iki veya daha fazla taraf var mı? Tarafların her birinin benzer faaliyetlerle misilleme yapma kapasitesi var mı?

¹ Eğitimde Sistem Düşüncesi Haber Bültenin 13. sayısında (Kasım 2016) yayımlanmıştır.

Açıklama:

En tipik örnek çocukların kavgasıdır, sen beni ittin o zaman ben seni daha kuvvetli iterim ve bu böyle devam eder. Tırmandırma pekiştirici döngüden gelir. Her zaman kötü olmak zorunda değildir. Eğer rekabet güzel bir amaç içinse hızlandırıcı etki yapar. Örneğin daha kullanışlı bilgisayar üretmek, AIDS hastalarını iyileştirmek gibi olumlu amaçlar için kullanılabileceği gibi silahlanma, gürültü, düşmanlık, rahatsızlık verme gibi konularda olumsuz amaçlara yönelmesi sistem tuzağıdır. En yaygın ve kötü örneği ise silahlanma yarışdır ve bu yerler yeryüzünde amansız düşmanların sürekli şiddet ürettiği yerlerdir. Her iki taraf tırmandırma konusunda karşısındakini suçlar. ABD – SSCB soğuk savaşı buna örnek ve her iki tarafa trilyon dolara maloldu. Negatif tırmandırmaya bir diğer örnek; bir aday diğerine iftira atar diğeri de ona, bu böyle devam ederse vatandaş adaylara güvenini kaybeder, bu da demokratik sürecin tamamının aşağılanması ile sonuçlanır. Hepsi kendine zarar vermiş olur. Fiyat savaşları da aynıdır, fiyat kıra kıra iflasa varılabilir. Reklam savaşlarında herkes müşterinin dikkatini çekmek için yarışa girer ama bir noktadan sonra müşteri kargaşadan bıkar ve hiç bir reklam yerine ulaşmaz ve dikkate alınmaz. Tırmandırma pekiştirici döngüde üstel büyümeye neden olur. Rekabet çok hızlı olur ve döngü durdurulamaz ise genelde her iki tarafın yıkılması ile sonuçlanır. Tırmandırma tuzağından kurtulmanın bir yolu tek taraflı silahsızlanma, kendi durumunu kasten karşıdaki düşmanın seviyesine indirmektir. Sistem mantığı içinde bu seçenek düşünülemez fakat gerçekte çalışır. (eğer biri bunu belirgin şekilde yaparsa, eğer biri rekabetin kısa dönemli avantajı ile hayatta kalabilirse bu çalışabilir). Tırmandırmadan kurtulmanın diğer yolu silahsızlanmayı görüşmek/tartışmaktır. Bu yapısal değişim ve sistem tasarımı provasıdır. Bu rekabeti sınırlar içinde tutacak yeni bir dengeleyici döngü yaratmayı sağlar. Silahsızlanma görüşmeleri partilerin/hükümetlerin hoşlandığı bir süreç değildir ama yarış içinde kalmaktan daha iyidir.

Teknik açıklama:

Bir stoğun durumu diğer stok tarafından aşılımaya çalışıldığında – veya tersine- o zaman pekiştirici döngü, söz konusu sistemi yarış içine taşır. Zenginlik yarışı, karalama kampanyası, gürültüyü tırmandırma, şiddeti tırmandırma. Tırmandırma üsteldir ve şaşırtıcı hızla aşırılığa yol açabilir. Eğer bir şey yapılmazsa, sarmal birilerinin çöküşü ile sonuçlanabilir çünkü üstel büyüme sonsuza kadar gidemez.

Çıkış yolu:

Bu tuzaktan çıkmanın en iyi yolu ona düşmekten sakınmaktır. Eğer tırmandırıcı sisteme yakalanırsan tamamlamayı reddet (tek taraflı silahsızlanma) böylece pekiştirici döngüyü kır yada birileriyle tırmandırmayı kontrol altına alacak dengeleyici yeni bir döngüyü görüşmeye başla.