

EGE CANSEN

Kazan-kazan, kaybet-kaybet

17 Eylül 2017

Yazarlar

Bir kişi, bir uyuşmazlığı ortadan kaldırma görevi üstlenince, amacının, iki tarafı da memnun edecek bir “kazan-kazan” çözümü geliştirmek olduğunu söyler. Ama bu “çözüm” bir türlü bulunamaz. Niye? Uyuşmazlıklar dört şekilde sonuçlanabilir: 1. İki taraf az da olsa kazançlı çıkar. 2. Bir taraf diğer tarafı pes ettirir, kendisi çok kazançlı, rakibi çok zararlı çıkar. 3. Rakip galip gelir, o çok kazançlı, kendisi çok zararlı çıkar. 4. İki taraf kavgaya devam eder, ikisi de çok zararlı çıkar. Oyun Teorisini kuranlar, insanların genelde “ben çok kazanayım, rakibim çok kaybetsin” diye mücadele verdikleri için sonucun genellikle, iki tarafın da çok zarar ettiğini yani “kaybet-kaybet” şekilde ortaya çıktığını gözlemlemiştir.

KAZANÇ-KAYIP TOPLAMI SIFIR OLAN OYUN

İşte bugün size bu oyunun kuramını yani “Oyun Teorisini” (Game Theory) anlatmak istiyorum. Kuramın İngilizcesi'nde kullanılan “game” sözcüğüne, Türkçe'de “oyun” diyoruz. Ancak “game”, ne “play” (oyun) ne de “gamble” (kumar) dır. Bunun yerine “müsabaka” dense daha iyi olurdu. Oyun Kuramı'nın amacı hem süreci anlatmak hem de yol göstermektir. Kısaca, taraflar arasında mevcut uyuşmazlıklar, mücadele değil ancak müzakere yoluyla ele alınırsa “kazan-kazan” ile sonuçlanır der. Teorinin inceliği bu noktada başlamaktadır. Şunu mutlaka akılda tutun. Tarafların birbirine zarar imkân ve kabiliyeti, daima fayda yaratma yeteneğinden yüksektir. Mücadelede, mutlaka bir “kazanan” bir de “kaybeden” vardır. Öncelikle oyunu “mücadele” olmaktan çıkarmak gerekir. Bu yapılamazsa, insanlar olayı (poker gibi, bir tarafın kaybı, diğer tarafın kazancına eşit olan) “sıfır toplamlı oyun” olarak görmekten vazgeçmez. Bu anlayış sürdükçe işbirliği yapılamaz ve “kazan-kazan” çözümüne ulaşamaz. Çünkü toplamı sıfır olan oyunlarda “işbirliği” yapılması mantıksızdır.

ÇÖZÜM, SONDAN BAŞLAR; ADIM, ADIM BAŞA GELİNİR

Tekrar edeyim: Kazan-kazan çözümü için yola çıkılmışsa, yapılacak ilk iş “benim kazancım onun kaybı, onun kazancı benim kaybımdır” düşünme kalıbını kırmaktır. Taraflar, iki tarafın da kazançlı çıkacağı bir çözümün var olabileceğine

inanmalıdır. İkinci olarak, mümkün ama şimdilik muhtemel durmayan bu “farazi çözüm” ana hatlarıyla tanımlanmalıdır. Bu tanım yapılmadan, yani sürecin sonunda ortaya çıkabilecek “Son Tablo” tahayyül edilmeden, müzakereye başlamanın pek bir faydası yoktur. Tablo zihinlerde netleştikçe görülecektir ki; bu çözüm, iki taraf için de “kötüdür”. Daha doğrusu isteklerini karşılamamaktadır. Ama yine de anlaşılacaktır ki; bu tablo, ihtilaf sürerse, ortaya çıkabilecek her sonuçtan çok daha iyidir.

KAZAN-KAZAN'A GİDEN YOLDA ATILACAK İLK ADIM KAYBETMEKTİR

Müzakereye, tarafların küçük de olsa bir şeyler “kaybetmeye” razı olabilecekleri maddelerden başlanmalıdır. Karşılıklı tavizler verilmeden ilerleme sağlanamaz. Karşılıklı verilen her taviz, “kazan-kazan” çözümüne giden yolda atılan bir adımdır. Bu sayede ihtilafın devamı halinde tarafları bekleyen felaketten uzaklaşma sağlanır. Unutulmasın. Bu çözümün başaracağı şey, taraflara en yüksek kazancı sağlamak değil, kayıpları en aza indirmektir.

Son söz: Küçük kazancı bölüşemeyenler, büyük kaybı paylaşır.

Yazarın Diğer Yazıları



Hacim çok, gelir az 21 Eylül 2017

İthal mallar iyi ithalat kötüdür 14 Eylül 2017

Güdümlü serbest piyasa ekonomisi 10 Eylül 2017

[Tümünü gör](#)

Eğer bilgisayarın varsa bu oyunu denemelisin!

Yılın en iyi oyunu !



Bağdat Caddesi'nin en geniş evleri asla kapanmayacak manzarasıyla sizi bekliyor.

YAŞAMI GENİŞLETİN




2 AL 1 ÖDE Kampanyamıza katıl, 129 TL öde 100'lerce parfümden seçtiğin 2 ürünü hemen gönderelim

Parfümlerde %70 İndirim



İstanbul Finans Merkezi'ne Komşu Proje Geliyor! Ön Talep Son Talep Olabilir!

Ön Talep Fırsatı Kaçmaz!

 LIGATUS