

METE GÜNDOĞAN

OYUN TEORİSİ



DESTEK YAYINLARI: 947
ARAŞTIRMA: 218

METE GÜNDOĞAN / OYUN TEORİŐİ

Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü, yayınevinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.

İmtiyaz Sahibi: Yelda Cumalıoğlu
Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Yayın Koordinatörü: Özlem Esmergül
Editör: Devrim Yalkut
Kapak Tasarım: İlknur Muştı
Sayfa Düzeni: Cansu Poroy
Sosyal Medya-Grafik: Tuğçe Budak - Mesud Topal

Destek Yayınları: Mayıs 2018 (3.000 Adet)
4. Baskı: Haziran 2018
5. Baskı: Şubat 2019
6. Baskı: Şubat 2020
Yayıncı Sertifika No. 13226

ISBN 978-605-311-419-2

© Destek Yayınları
Abdi İpekçi Caddesi No. 31/5 Nişantaşı/İstanbul
Tel. (0) 212 252 22 42
Faks: (0) 212 252 22 43
www.destekdukkani.com
info@destekyayinlari.com
[facebook.com/DestekYayinevi](https://www.facebook.com/DestekYayinevi)
twitter.com/destekyayinlari
[instagram.com/destekyayinlari](https://www.instagram.com/destekyayinlari)



Deniz Ofset – Nazlı Koçak
Sertifika No. 40200
Maltepe Mahallesi
Hastane Yolu Sokak No. 1/6
Zeytinburnu / İstanbul



METE GÜNDOĞAN

OYUN TEORİSİ

Dünyanın yeni siyasal ekvatoru:
Koynumuzdaki Guguk Kuşları



İÇİNDEKİLER

Yazar Hakkında	7
Tutuklular İkilemi	9
Guguk Kuşu	22
Kriptolojik Kurgu	27
Matruşka	34
İkinci Sevr Oyunu	38
Biz Oyun Kuramıyoruz	47
BOP Oyunu	52
Dünya Hâkimiyeti Oyunu	61
Kızıl Elma	64
Armagedon	70
Rabb'in Tahtı Hazırlanıyor!	76
Tek Merkezden Yönetim Eğilimleri	81
Şeytani Bir Plan: GDO	82
Malthus'un Çocukları	88
Kale Kuşatma Altına Alındı	91
Küresel Elitlerin Hizmetinde Bilim	93
Parayı Yöneten Her Şeyi Yönetir	98
Yanlış Hesap Beka Sorunu Üretti	108

Bilgi Güçtür ve Bildiğinizi Varsayıyorum	111
Ekini ve Nesli Helak Edecekler	114
İşe En Baştan Başlamak	116
İnsanoğlunun Karşısındaki En Büyük Tehdit	123
Su Savaşları Kapıda	127
Efendim, Biz Bunları Zaten Biliyoruz!	129
Oyun İçindeki Oyunlardan Biri: BOP veya 8DY	134
Yeni Düzenin Kalbi Ortak Para Birimi	144
Türkiye ile Suriye Arasında Kapsamlı Ticaret ve Gümrük Anlaşması	150
TEM Bir Guguk Kuşu Operasyonu mudur?	160
Kırmızı Kitap veya Kızıl Oyun	166
Sahip, Sahip Değil, Sahip Ama Başkalarının Elinde!	168
Beyin Göçü	170
Bu Dervişin Şeyhi Kim?	172
Siyasette Pozisyon Alma Oyunu	178
Doğru Pozisyon Doğru Rekabet: Tony Blair	183
Doğru Pozisyon Yanlış Rekabet: Ekmeleddin İhsanoğlu	184
Erdoğan'a Karşı Erdoğan Stratejisi	192
Devletin Niteliği Değişti	194
Son Söz	196
Kaynakça	199

Yazar Hakkında

Mete Gündoğan, 1963 Balıkesir-Dursunbey doğumludur. İlköğretim ve lise tahsilini Ayvalık ilçesinde tamamladı. Dokuz Eylül Üniversitesi'nde lisans çalışmasını bitirdikten sonra Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisans çalışmasına başladı. Tez aşamasında British Council'den kazanmış olduğu bursu değerlendirmek üzere İngiltere'ye gitti. Cranfield Teknoloji Enstitüsü'nde Üretim Sistemleri Mühendisliği alanında yüksek lisans çalışmalarını tamamladı. Doktorasını yine İngiltere'de, Cranfield Üniversitesi Endüstri ve Üretim Sistemleri Mühendisliği alanında yaptı. 2000 yılında doçent, 2010 yılında profesör oldu. Yurtiçi ve yurtdışında çeşitli üniversitelerde çalıştı.

Akademik çalışmalarının yanı sıra Prof. Dr. Gündoğan, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Başbakanlık, TBMM, Akıncı F-16 Uçak Fabrikası'nda (TAI) çalıştı. Özel sektörde üst düzey yöneticilik ve danışmanlık yaptı.

Evli ve dört çocuk babası olan Prof. Dr. Gündoğan İngilizce, Fransızca ve Arapça bilmektedir.

Tutuklular İkilemi

19 Mart 2016, Cumartesi

İranlı Azeri asıllı Türk vatandaşı Reza Zarrab, tatil için gittiği Miami'de eşi Ebru Gündeş'in yanında tutuklanmıştı.

Bu haber ilk duyulduğunda kamuoyunda şaşkınlık yarattı. Bu kadar meşhur, devlet yetkililerinin öve öve bitiremediği ve ödüllere layık gördüğü hayırsever bir işadamı, ABD'de niçin tutuklandı acaba diye çok merak edildi. Ancak bu merak uzun sürmedi. Tutuklamayı gerçekleştiren savcılık Reza'ya atılı suçları bir bir sayıp döktü.

Reza Zarrab için İrana yönelik yaptırımları ihlal ederek ABD'yi dolandırmak, bankacılık sahtekârlığı ve kara para aklama suçlamalarından 75 yıl hapis isteniyordu. Onunla birlikte iki İranlı daha benzer suçlardan tutuklanmıştı. Reza, sanki böyle bir şeyler bekliyormuşçasına, gayet soğukkanlı bir şekilde sürece teslim oldu.

Şarkıcı eşi Ebru Gündeş, Reza'dan daha telaşlı ve panik içerisindeydi. En azından öyle görünüyordu. Küçük kızları Alara'nın olanlardan etkilenmemesi için en kısa zamanda Türkiye'ye döndü.

Akabinde Miami'deki federal mahkeme, dava dosyasına tam hâkim olmadığı için risk almadı. Reza'yı yargı sürecinin devam etmesi için New York Manhattan'daki Güney Bölge Mahkemesi'ne sevk etti.

Tutuklamadan sonra sürekli Reza ile ilgili haberler yapılmaya başlandı. Bir yandan kimliği, işleri, yaptıkları vb. gibi konularda sürekli haberler çıkarılıyor, diğer yandan da olası mahkeme süreçleri üzerinde yorumlar yapılıyordu. Bunların yanı sıra, Reza'nın devlet erkânı ile birlikte boy boy fotoğrafları da medyada sürekli yer alıyordu.

Bu süreçte öğrendik ki Reza'nın, sanatsever bir işadamı olmanın yanı sıra sanatçı bir yanı da varmış. Şarkı sözleri de yazarmış. Sibel Can ve İbrahim Tatlıses'e bile şarkı sözleri göndermiş. Reza Zarrab'ın ağabeyinin 2005 yılındaki düğününde sahne alan Ebru Gündeş'in de hayranıymış. İki şarkı besteleyerek ortak arkadaşları aracılığı ile Ebru Gündeş'e göndermiş. Orada çaktığı söylenen aşk kıvılcımı, onları 2010 yılında nikâh masasına oturtmuş. Evlenmişler. 2011 yılında bir kızları dünyaya gelmiş ve ismini Alara koymuşlar. İşte o Alara'yı, olaylardan etkilenmemesi için Ebru Gündeş hemen Türkiye'ye geri getirmiş.

Tabii bütün bu magazin haberlerinin yanı sıra, yaşanan ve yaşanacak hukuk süreçleri de basında oldukça geniş yer alıyordu. Eğer Reza, aleyhinde hazırlanan iddianamede yer alan suçlamalarla ilgili Türkiye'de işbirliği yaptığı kişileri açıklarsa, Amerikan adalet sistemine göre çok büyük oranda ceza indirimi alabileceği belirtiliyordu.

Yapılan açıklamalar ve sürecin değerlendirilmesi bize şunu gösteriyordu. İddianame çok önceden hazırlanmıştı ve adeta Reza Zarrab'ın bir şekilde Amerika'ya giriş yapması bekleniyordu. Bu durumda önümüze çıkan bu fotoğrafa çıplak bir şekilde baktığımızda, Ebru'nun adeta Reza'yı Miami'ye götürüp Amerikan adaletine teslim ettiğini söyleyebiliriz. Tabii detaylar yorumları değiştirebilir. Ama ilk bakışta manzara budur.

Tam bu noktada, ister istemez insanın aklına bir Yalçın Küçük hamlesi, bir isim-bilim araştırması yapmak geliyor. Buradan hareketle, “Ebru”, “Gündeş”, “Zarrab” ve “Alara” isimleri üzerinden bir onomastik yaklaşımla farklı mecralara sürüklenebilir miyiz? Evet, kesinlikle. Ancak bunun ne zamanı ne de yeri burasıdır. Farklı bir araştırma merakıdır. Bu meraka sahip olanlara kolaylıklar dileriz. Eli boş dönme-yeceklerini biliyoruz.

Reza'nın tutuklanmasından sonra yavaş yavaş, devlet erkânından yorumlar, tepkiler ve değerlendirmeler gelmeye başladı. Herkes konunun bir yönünü alıp detaylı yorumlar yaptı. Yetkililer ne derse desin, kamuoyunda “bu işin çok daha ileriye gideceğine” dair bir beklenti vardı.

Nitekim bu tutuklamadan tam bir yıl sonra, 23 Mart 2017 Perşembe günü, Halkbank uluslararası bankacılıktan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Hakan Atilla resmi görevli olarak ABD'ye gitti. Görevli olarak yapması gereken iş ve işlevlerini tamamladıktan sonra ülkesine geri dönmek için 28 Mart 2017 Salı günü New York John F. Kennedy Havalimanı'na geldi. Uçuş işlemlerini yaptığı sırada polis kendisini yakalayarak tutukladı.

New York Güney Bölge Savcılığı, M. H. Atilla'nın Reza Zarrab ile işbirliği yaparak ABD'nin İran'a uyguladığı yaptırımları delme ve bankacılık sahtekârlığı suçlamasıyla tutuklandığını açıkladı. Atilla için 50 yıl ceza isteniyordu ve uluslararası bankacılıktan sorumlu olduğu için böyle bir operasyonun kalbinde yer aldığı iddia ediliyordu. Atilla için de iddianamenin çok önceden hazırlandığını ve bir şekilde Amerika'ya giriş yapmasının beklendiğini söyleyebiliriz.

Bu arada, Atilla'nın neden girer girmez tutuklanmadığı sorusu akıllara gelebilir. ABD'ye resmi işlemler için gittiğinden, o işleri tamamlaması beklenmiş olabilir. O süre zarfında da ilişkileri yakından takip edilerek yeni bir delil ya da bilgi edinme olasılığının göz ardı edilmediğini anlıyoruz. *“Nasıl olsa ABD'ye girdi bir kere, işlerini halletsin, çıkarken alırız”* diye düşünmüş olabilirler.

Elbette M. Hakan Atilla için de işbirliği yaptığı takdirde ceza indirimi söz konusu olacaktı. Çünkü bu, Amerikan adalet sisteminde sıkça ve doğal olarak uygulanan bir yöntemdir. Tutuklular işbirliği yaptıkları müddetçe ve işbirliğinin niteliğine göre oldukça büyük ceza indirimleri alırlar.

Şimdi, elimizde neler var basit bir şekilde toparlayıp ifade edelim.

Temel olarak elimizde iki tutuklu var. Reza Zarrab ve Mehmet Hakan Atilla. Amerikan yasalarına göre bunlar çok ağır suçlar işlediler. Bunlar suçlarını itiraf edebilirler veya inkâr edip savunma yapabilirler. İtiraf ederlerse tanık, itiraz ederlerse sanık olurlar. İtirafçı olmanın getirisi en kısa zamanda hapisten kurtulmaktır. İnkâr etmenin getirisi ise 75 yıla kadar uzanan bir hapis sürecini yaşamaktır.

Gördüğünüz gibi oyuncuları, stratejileri ve olası getirileri belli bir durum var. Dolayısıyla, bunu bir “Oyun Teorisi” vakası olarak görebiliriz. Basitten başlayıp, bütün karmaşayı adım adım çözümlenmeye çalışırız.

Zaten, Oyun Teorisi dersi anlatılırken verilen ilk örneklerden biri de “Tutuklular İkilemi”dir.

Peki, nedir bu Tutuklular İkilemi?

Diyelim ki benzer suçlardan tutuklanmış iki kişi var. Bu tutuklular, birbirlerinin söylediklerinden habersiz bir

şekilde savcılığa ifade vermektedirler. Her ikisinin de iki seçeneği vardır. İnkâr etmek veya itiraf etmek. Her ikisi de inkâr ederse, her ikisi de en basit suçlamadan dolayı birer yıl hapis yatacaktır. Her ikisi de itiraf ederse, bu durumda ikişer yıl hapis yatacaklardır. Ancak biri inkâr eder ve diğeri de itiraf ederse, inkâr eden 10 itiraf eden 1 yıl hapis yatacaktır.

Bu durumda, birbirlerinin ne söylediklerinden habersiz olan tutuklular için en iyi strateji nedir?

İnkâr etmek mi yoksa itiraf etmek mi?

Bu tür bir vaka için, çözüm yaklaşımı da şu şekilde anlatılır.

Buradaki esas sorun, kişilerin birbirlerinin söylediklerinden habersiz olmalarıdır. Bu durumda her bir tutuklunun kendi kazancı doğrultusunda hareket edeceği öngörülmektedir. Yani neticede suçlarını itiraf etmeyi tercih edeceklerdir. Aksi takdirde, birinci tutuklu inkâr etse ve ikinci tutuklu itiraf etse, bu durumda birinci tutuklu 10 yıl ceza alacaktır. Diğer yandan, birinci tutuklu itiraf etse, ikinci tutuklu da itiraf etse her ikisi de ikişer yıl hapis cezası alacaktır. Kısacası, her ikisi için de en uygun ve en mantıklı seçim, suçu itiraf etmek olacaktır. Burada oyuncuların amaçları, diğer oyuncudan bağımsız olarak kendi kazançlarını maksimize etmektir. Yani bir nevi, oyuncuların akılcı davranacağı düşünülür. Rasyonalite de elde edilebilecek en iyi kazançtan yana olmaktır.

Bu arada küçük bir benzetme yapıp anlatımımıza devam edelim. Hıristiyanlıkta günah çıkartma eylemi var. Papazın karşısına gidip günahını itiraf eden bir Hıristiyan'ın günahı, bir şekilde affa uğruyor. İtiraf karşısında ceza indirimini, bu temel felsefenin Batı hukukundaki yansıması olarak da

görebiliriz. Konumuzla bire bir alakalı olmasa da ilginç bir detay olarak ifade edip geçiyorum.

Tabii tutuklular ikilemini, iki oyuncu, iki strateji ve getirilerini düşündüğümüzde analiz etmek biraz kolay gibi gözüküyor. Peki, problemde birçok oyuncu, strateji ve getirilerin olduğunu düşündüğümüzde sonuca nasıl ulaşacağız?

Bu durumda kişilerin yani oyuncuların, sadece kendi getirilerini maksimum yapacak şekilde hareket edeceğini varsayarak problemi çözemiyoruz. Çünkü böyle bir çözüm bizi bir denge ve barışa götürmez. İşte bu durumda, ünlü matematikçi John Nash'in oluşturduğu kuram, bizim dengeli bir çözüme ulaşmamızı sağlar. Buna da Nash Dengesi deniyor.

Peki nedir Nash Dengesi?

Nash dengesi, karşı taraf için de en iyisini hesaba katarak ortaya çıkarılacak çözüm stratejisini bulma üzerine kurulmuştur.

Diğer bir ifade ile her oyuncu seçimini yaparken, diğer oyuncuların davranışlarını da gözeterek en iyi sonucu alabileceği tercihi yapmalıdır. Daha da basitleştirerek şöyle ifade edelim. Oyuncular stratejilerini belirlerken, “herkesi kör, âlemi sersem” zannederek hareket etmemelidirler. Zira bir Nash Dengesi'ne ulaşamazsanız, bizim meşhur tabirimizle, Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgurdan olabilirsiniz.

Öyle ya!

Hiç kimse enayi değil. Siz bir oyun içerisinde bir hamle yapacaksınız. Peki, karşınızdaki ne yapacak? Onun eli armut toplamıyor ya! O da kendisine göre en iyi olanı yapacaktır. O zaman, bir oyun kurgusunda hem kazançlı çıkmak hem de rakip ile bir dengeye ulaşmak istiyorsanız, rakibiniz için de

olabilecek en iyi senaryoyu bulmanız, yani bir nevi kazan-kazan politikası oluşturmanız gerekecektir.

Bazen televizyonlarda tartışma veya değerlendirme programlarında izliyoruz. Bazı şahıslar, olaylar karşısında öyle hamleler öneriyorlar ki akıllara ziyan.

Örneğin, bir futbol maçı için bu tip bir şahsın önerisini dinleyince zannediyorsunuz ki futbol dediğiniz oyun, tek takım ile oynanıyor! Kendi sahanızdan çeşitli stratejilerle çıkıp karşı sahaya geçiyorsunuz ve boş kaleye golünüzü atıyorsunuz. Maşallah maşallah, yorumlar böyle geliyor. Zaten bu tiplere göre, rakip takım tamamen konu mankeni olarak duruyor sahada. Kaleci de sersem!

Diğer bir örnek, son sıralarda en önemli gündemimiz olan, güney sınırımız boyunca yaptığımız bazı güvenlik müdahaleleri üzerine yapılan söyleşiler. Yine bu tip bir adamı uzman diye çıkarıyorlar milletin karşısına. O da Allah ne verdiyse üfürüyor. Alıyor Türk Ordusu'nu yanına, giriyor Suriye'ye, Şam Halep de ne ki, "Neredesiniz ulan!" derken bir bakmışsın ki dayanmış Medine kapılarına...

Ya Rabbim ya Resulullah aklımıza mukayyet ol.

Şimdi diyeceksiniz ki bunlara niçin kızılıyorsunuz?

Hayır kızmıyorum. Ülkemiz üzerinde başka bir oyun oynadığını görüyorum ve üzüliyorum. Bu oyunun izleğini Kuran-ı Kerim Zuhuf Suresi 54. ayetinde bulabilirsiniz.

"Fıravun, kavmini hafifletti (cahilleştirdi, ezdi). Onlar da kendisine itaat ettiler. Çünkü onlar yoldan çıkmış bir toplumdur."

Bu ayetten anlıyoruz ki bir firavuna, zalime, diktatöre veya adına ne dersiniz deyin, geniş kitleleri itaat ettirecekse- niz, o kitleleri cahilleştirin. Cahilleştirilen kitlelerin itaatleri kolay elde edilir.

İşte analizlerin ekranlarda ciddi ciddi bu şekilde konu- suluyor olması, bir başka oyunun parçası olduğu izlenimini veriyor bize. Bu da toplumu cahilleştirme oyunudur.

Halbuki en basit şekilde bile olsa, gelişen olayları bir oyun teorisi mantığı ile analiz etmeye çalıştığımızda karşımıza oyuncular, stratejiler ve getiriler çıkıyor. Bunların teker teker çalışılması, bizleri çok farklı hükümler çıkarmaya sevk edebiliyor.

Şimdi bu çerçevede bir kuruluşu birkaç cümleyle de olsa kısaca tanıtmamız gerekiyor. RAND Corporation.

İngilizce “Research AND Development” ifadesinin baş harflerinin kısaltma olarak kullanıldığı RAND şirketi, ABD silahlı kuvvetleri için araştırma ve geliştirme yapması ama- cıyla 1946 yılında kurulmuştur. İlk oluşturulduğunda Doug- las Havacılık Şirketi bünyesinde iken, 1948 yılında oradan ayrılmış ve dünya çapında bir siyasi strateji ve düşünce ku- ruluşu haline gelmiştir.

RAND, ağırlıklı ABD hükümetlerine, güvenlik konu- larında stratejiler üretmektedir. Bu stratejiler çerçevesinde eğitim, sağlık, tarım, hukuk ve bilim gibi birçok alanda ara- ştırmalar yapmakta ve yaptırmaktadır. Kendilerine has me- todolojileri ve modelleri olan bu kuruluş günümüze kadar gelen çalışmaları ile kendi tarzını oluşturmuştur.

1950 yılında RAND çalışanları Merrill Flood ve Melvin Dresher, olası gelişmeleri ve kurguları incelerken bunları bir oyun teorisi çerçevesinde şekillendirmişlerdir. Bu şekilde

hem analizinin hem de takibinin daha etkili ve kolay olduğu anlaşılmıştır. Ardından Albert William Tucker hapis cezası senaryosunu ortaya koyarak modeli “Tutuklular İkilemi” olarak anlatmıştır. Akabinde yapılan binlerce çalışma ile Oyun Teorisi de oldukça gelişmiş ve hemen hemen her alanda kullanılmaya başlanmıştır.

Peki, bu yoldan giderek biz de önümüze çıkan bütün süreçleri çözümlenebilir miyiz?

Hayır.

Ama bu işleri çözümlenecek olanların veya bu kurguyu yapanların zihin kodlarının nasıl oluştuğunu anlayabiliriz. Vakayı nasıl oluşturduklarını ve çözümlenmede ne tür bir yol takip edebileceklerini öngörebiliriz. Metodolojilerini biliriz. Bu da, onları anlamamız açısından çok işimize yarayacaktır. Çünkü üstün gelen zihin daha iyi strateji üreteceğinden, sonucu belirleyen de o olacaktır.

Aslında Oyun Teorisi’nden daha üstün bir analiz tarzı geliştirilebilirse, o analiz tarzının sonunda galip geleceğini kesinlikle söyleyebiliriz. Çünkü bunlar adeta birer düşünme aletidir. Daha gelişmiş ve daha üstün bir alet ile her zaman daha etkili bir strateji üretebilmeniz mümkündür.

Şimdi tekrar Oyun Teorisi anlatımımıza dönelim.

Bir oyun teorisi kurgulamak için şu üç şeyin var olması gerekiyor demiştik: oyuncular, stratejiler ve getiriler. Aynı zamanda oyuncuların rasyonel davranacağını da kabul ediyoruz. Yani oyuncular, kendi getirilerini maksimize edeceklerdir. Daha yumuşak bir ifadeyle, kendileri için en iyi olan stratejiyi seçeceklerdir. Aralarında gizli bir işbirliği yapmayacaklardır.

Konu zihnimizde iyice pekişsin diye bir örnek daha vereyim. Bu sefer örneğimizi ticari bir sahadan seçelim.

Diyelim ki iki rakip otobüs firması var. Bunlar rakip oldukları için de birbirleri ile işbirliğine gitmeyeceklerini düşünüyoruz. Her iki firma da, fiyatlar konusunda takip etmiş oldukları stratejilere göre aylık yüz binlerce liralık farklı satış gelirlerine ulaşabileceklerdir. Her ikisi için de takip edebilecekleri iki strateji var. Fiyatlarını yüksek veya düşük tutmak. Mevcut yolcu potansiyeli dikkate alındığında her ikisi de fiyatlarını yüksek tutarsa, her ikisinin de aylık 1.200.000 TL getirisi olacak. Her ikisi de fiyatlarını düşük tutarsa bu takdirde de aylık 900.000 TL getirileri olacaktır. Ancak bir firma fiyatlarını yüksek tutup, diğeri düşük tutarsa, bu takdirde yüksek fiyat uygulayan firma aylık 480.000 TL getiri elde ederken, düşük fiyat uygulayan 1.440.000 TL getiri elde edecek. Çünkü düşük fiyat uygulayan firma, yüksek fiyat uygulayan firmanın müşterilerini de almış olacaktır.

Buradaki soru şudur. Böyle bir durumda rakip firmalar nasıl stratejiler uyguladılar?

İşte bunu oyun teorisi ile çözümleyebiliyoruz.

Oyun teorisi mantığı bize şu şekilde düşünmemiz gerektiğini öğütüyor. Burada her ne kadar en iyi getiri aylık 1.440.000 TL olsa da, bu durum rakip firmanın fiyatını yüksek tutması şartına bağlıdır. Firmalar rakip olduğu için, bir firma hiçbir zaman rakibinin fiyat indirimi yapmayacağından emin olamayacaktır. Bir firma fiyatını düşük tuttuğu takdirde, rakip firma hangi stratejiyi takip ederse etsin, kârlı çıkacaktır. Diyelim ki rakip firma yüksek fiyat belirledi, bu durumda birinci firmanın aylık getirisi 1.440.000 TL olacaktır. Eğer rakip firma da fiyatını düşük tutarsa, yani ikinci stratejiyi uygularsa, bu durumda her iki firmanın da getirisi 900.000 TL olacaktır.