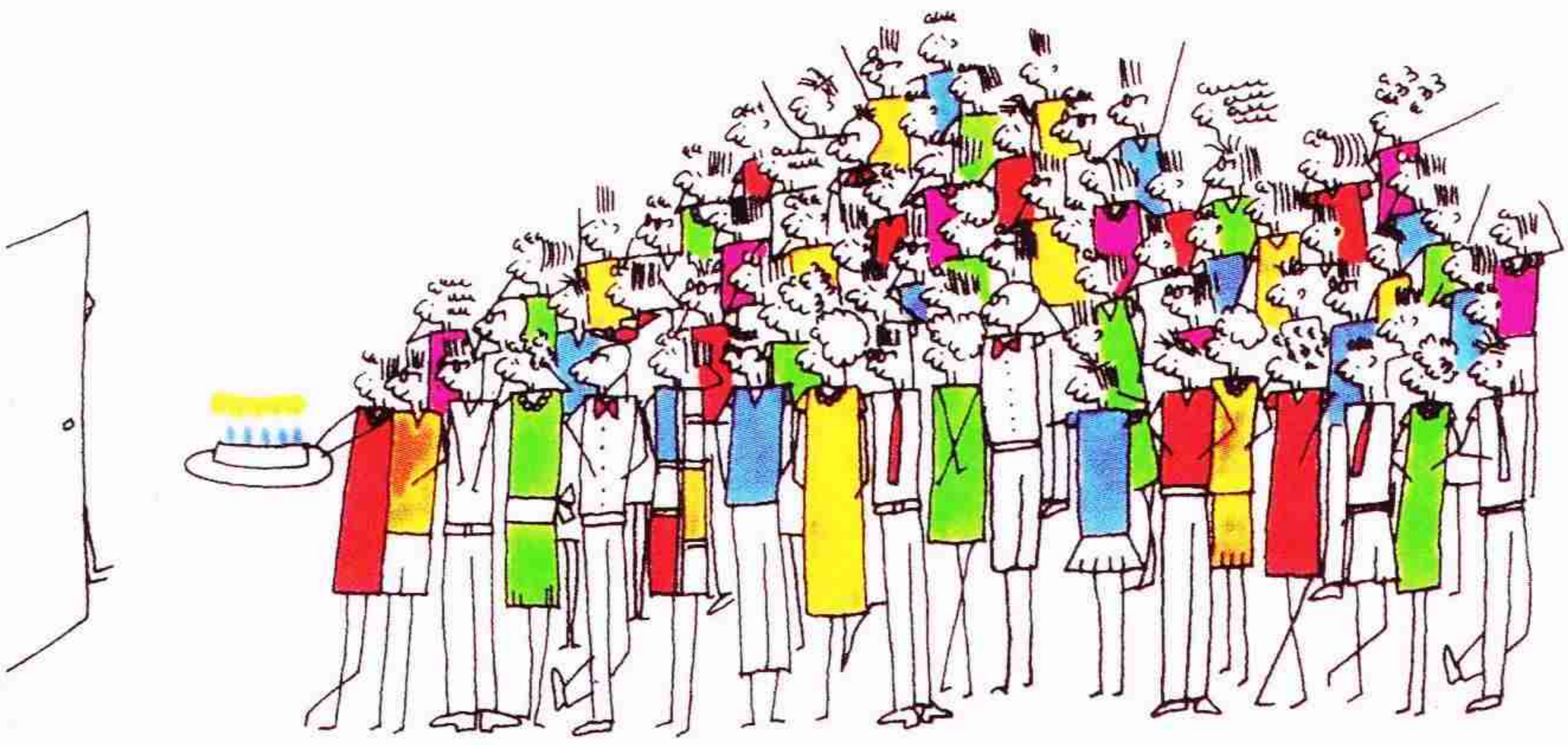
Prof. Dr. Çiğdem Kağıtçıbaşı

Ayşe Üskül'ün katkılarıyla



Yeni İnsan ve İnsanlar

10.Basım

EVRİM

Sosyal Psikoloji Dizisi: 1

Yeni İnsan ve İnsanlar • Prof. Dr. Çiğdem Kağıtçıbaşı

EVRİM

YENİ
İNSAN VE İNSANLAR

Sosyal Psikolojiye Giriş

Prof. Dr. Çiğdem Kağıtçıbaşı

Ayşe Üskül'ün katkılarıyla

10. Basım

EVRİM

EVRİM : 52

Psikoloji - Psikiyatri Dizisi : 1

YENİ
İNSAN VE İNSANLAR
Sosyal Psikolojiye Giriş

Prof.Dr.Çiğdem KAĞITÇIBAŞI

Ayşe Üskül'ün katkılarıyla

Bu kitabın türkçe yayın hakları
EVRİM YAYINEVİ ve BİLGİSAYAR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.'ne aittir.

10. Basım

ISBN : 975-503-002-6

Yayın Yönetmeni : Ayfer KARAÖZ

Yayına Hazırlayan : Veli KARAÖZ

Kapak Film : Ebru Grafik

Baskı: Motif Basım

Cilt : Sistem Ofset

EVRİM YAYINEVİ ve BİLGİSAYAR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Kadıköy İş Merkezi Neşet Ömer Sok. No: 10 / 78 -103 -108

Tel : (0216) 347 49 63 - pbx Fax : (0216) 347 76 I2

81300 Kadıköy / İSTANBUL

http://www.evrimkitap.com

evrim@evrimkitap.com

YENİ
İNSAN VE İNSANLAR

Sosyal Psikolojiye Giriş

Prof. Dr. Çiğdem Kağıtçıbaşı

Ayşe Üskül'ün katkılarıyla

YAZARIN DİĞER YAPITLARI* :

Türkçe :

Sosyal Değişmenin Psikolojik Boyutları : İzmir Lise Öğrencileri Üzerinde Bir İncelemne, Sosyal Bilimler Derneği Yayınları, Ankara, A - 5, 1972. (Baskısı tükendi)

Gençlerin Tutumları : Kültürler Arası Bir Karşılaştırma, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Yayını, Ankara, 1973

Genel Psikoloji : Yöneticilik Öğrencileri İçin, Boğaziçi Üniversitesi Ön Lisans Yüksek Okulu Yayını, İstanbul, 1975 (Baskısı Tükendi)

Dış Ülke Yaşantısının Etkileri : Bir Uluslararası Eğitim Mübadelesi Programı Sonuçlarının Sosyal Psikolojik Açıdan Değerlendirilmesi. İstanbul : Boğaziçi Üniversitesi Yayını, 1975

Çocuğun Değeri : Türkiye'de Değerler ve Doğurganlık, İstanbul Boğaziçi Üniversitesi Yayını, 1981 (Sedat Simavi Vakfı Sosyal Bilimler Ödülü)

İnsan-Aile-Kültür, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1990

Anne Eğitim Programı Kılavuzu (S.Bekman ve D.Sunar ile), UNICEF Yayınları, Ankara, 1991

Zihinsel Eğitim Programı (S.Bekman ile), UNICEF Yayınları, Ankara, 1992

Başarı Ailede Başlar (S.Bekman ve D.Sunar ile), YAPA Yayını, İstanbul, 1993

Kültürel Psikoloji: Kültür Bağlamında Aile ve İnsan Gelişimi, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul 1998.

İngilizce :

(Ed.) Sex Roles, Family and Community in Turkey. Bloomington. Indiana. U.S.A. : Indiana University Press, 1982.

The Changing Value of children in Turkey. Honolulu, Hawaii. U.S.A. : East - West Population Institute. No. 60 - E, 1982.

(Ed.) Growth and Development in Cross - Cultural Psychology. Lisse, Holland: Swets & Zeitlinger, 1987.

Individualism and Collectivisın (Ed.,U.Kim, S.C.Choi,H.C.Triandis ve G.Yoon ile). London; Sage,1994

Family and Human Development Across Cultures : A View From The Other Side. Hillsdale, N.J. : Lawrence Erlbaum,1996

Handbook Of Cross-Cultural Psychology (Vol.3) (Ed., J.Berry ve M.Segall ile). Boston: Allyn & Bacon, 1997

*Bu kitaplardan başka Türkiye'de ve dışarıda çok sayıda bilimsel makaleleri yayınlanmış olan Prof. Dr. Çiğdem Kağıtçıbaşı, Koç Üniversitesi öğretim üyesidir.

ÖNSÖZ

Yeni İnsan ve İnsanlar, yirmibeş yıllık İnsan ve İnsanlar'ın güncelleştirilmiş revizyonudur. Epeyce bir zamandır yapmak istediğim fakat bir türlü fırsat bulamadığım bu revizyonu gerçekleştirebilmiş olmaktan mutluluk duyuyorum. İlk yayınlandığı 1976'dan beri İnsan ve İnsanlar, Türkiye'de sosyal psikolojinin bir bilim olarak tanınmasına ve yerleşmesine hizmet etmiştir. Çok sayıda üniversite öğrencisi, sosyal psikolojiyle bu kitap sayesinde tanışmıştır. Bu, elbette bana hep gurur vermiştir. Ancak, özellikle son yıllarda sosyal psikolojideki hızlı gelişmeleri yeterince yansıtan değişmeleri kitapta yapamamış olmanın da sıkıntısını yaşıyordum. İşte bu etraflı revizyona bu nedenle giriştim.

Temel başvuru ve ders kitapları ele aldıkları alanlardaki gelişmeleri yansıtmak durumundadır. Ancak bu çok zahmetli bir iştir ve genelde bir ekip çalışması gerektirir. Böyle bir ekipten mahrum olmakla birlikte, bu etraflı revizyonu, öğrencim ve meslektaşım Ayşe Üskül'ün önemli katkısıyla gerçekleştirebildim. Ayşe'nin ciddi ve dikkatli çalışması, elinizdeki kitabın ortaya çıkmasını sağlamıştır. Kendisine minnet borçluyum.

Bu güncelleştirme ve revizyonu yaparken, temel bir ilkeyi gözettim. O da yenilikleri yansıtırken, geçerli özü de koruyarak birikimli bir gelişmeyi ortaya koyma gereğidir. İnsan bilimlerinde gelişme süreci birikimli olmalıdır. Yeni bulgu ve kuramların, var olanlardan yararlanarak, onların üstüne inşa edilmesi beklenir. Bu nedenle sadece moda olan güncel konulara eğilip daha önce yapılanları göz ardı etmek, birikime katkı yapmaz. Zaman içinde geçerliği saptanan bilgiler bilimin esasını oluşturur.

Bu nedenle İnsan ve İnsanlar'daki pek çok geçerliği olan bilgi Yeni İnsan ve İnsanlar'da da muhafaza edilmiştir. Bu çerçevede sosyal psikolojide artık klasik sayılan ve bugün için de geçerliği olan araştırmalar, sırf epeyi bir süre önce yapılmış oldukları için yadsınmamış, korunmuştur. Böylece güncel kavram ve araştırmalarla klasik olanların zaman içinde bütünleştirilmesine çalışılmıştır.

Yeni İnsan ve İnsanlar'daki önemli bir yenilik, her konunun kültürel bir çerçeve içinde de irdelenmesidir. Bunun en önemli nedeni, 1980'lerden beri giderek kültürel ve kültürler-arası psikolojiye daha fazla eğilmemdir. Sosyal psikoloji temelde Amerika Birleşik Devletleri'nde gelişmiş ve oradan da bütün dünyaya ihraç edilmiştir. Avrupa'da da geliştirilen sosyal psikolojik

kuramlar olmakla beraber, baskın sosyal psikoloji Amerikandır. Ancak özellikle son yıllarda, evrensel olduğu varsayılan bazı sosyal psikolojik olguların aslında kültürden etkilenebileceği ve dolayısıyla da bir dereceye kadar Batı ve özellikle Amerikan kültürünü yansıtabileceği tezi güç kazanmaktadır. Bu konuların etraflı bir incelemesini Kültürel Psikoloji: Kültür Bağlamında İnsan ve Aile (Yapı Kredi Yayını, 1998) kitabımda yaptım.

Böyle bir bakış açısından, Türkiye'de kullanılan bir sosyal psikoloji kitabının bir çeviri olması, ya da salt Amerikan sosyal psikoloji kitaplarındaki bilgileri içermesi uygun değildir. Okuyucunun, farklı kültürel ortamlarda elde edilen farklı bulgular konusunda en azından genel olarak bilgilendirilmesi gerekir. Böyle bir bilgilendirme, okuyucunun konuları bir kültür süzgecinden geçirmesine ve örneğin Türkiye'de ayni bulguların bulunup bulunmayacağını düşünmesine yardımcı olabilir.

Bu, sosyal psikolojik kuram ve bulguların genelleştirilemeyeceği anlamına gelmez. Aslında, sosyal psikolojik öğretinin önemli düzeyde genel geçerliği vardır. Ancak burada yapılmaya çalışılan, kültür bağlamında da bir incelemeye yönelerek, kuram ve bulguların gerçekten evrensel olup olmadığını irdelemek ve evrenselliği görgül olarak pekiştirmektir.

Bu bağlamda, yeri geldikçe, Türkiye'de yapılmış olan araştırmalara da bu kitapta yer verilmiştir. Ancak bu, ansiklopedik bir yaklaşımla değil seçici olarak yapılmakta ve belirli araştırmalar konulara örnekler şeklinde sunulmaktadır.

Sonuç olarak Yeni İnsan ve İnsanlar hem yepyeni bir kitaptır, hem de İnsan ve İnsanlar'ın kendisidir. Bu nedenle adını değiştirmeyip sadece 'Yeni' yi ekledim. Bu kitabın, toplumdaki insan olgusuna ışık tutmaya devam etmesi dileğiyle.

Çiğdem Kağıtçıbaşı
Koç Üniversitesi
İstanbul, 1999

İçindekiler

ÇİZELGELER 17
Bölüm 1 19
SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR ? 19
Sosyal Psikolojinin Diğer Sosyal Bilimler Arasındaki Yeri 21
Sosyal Psikolojinin Tarihsel Gelişimi 23
Sosyal Psikolojinin Bir Çalışma Alanı Olarak Belirmesi 27
Alanın Bilimsel Gelişimi (1930'lardan 1970'lere) 29
1970'lerden Günümüze Sosyal Psikoloji 33
Bölüm 2 37
SOSYAL PSİKOLOJİ ARAŞTIRMALARINDA YÖNTEM ve ÖRNEKLER 37
Bilimsel yöntemin mantığı 39
Bilimsel araştırmanın amaçları 41
a) Olayların betimlenmesi: 41
b) Olaylar arasındaki ilişkileri bulup çıkarma: 41
c) Olayları anlama ve açıklama: 41
d) Olayların önceden tahmini: 41
e) Olayların kontrolü: 42
Sosyal psikolojinin temel yöntemleri 42
1. Laboratuvar Deneyi : 44
2. Alan Deneyi : 50
3. Doğal Deney : 52
4. Alan Araştırması : 55
5. Survey : 58
6. Arşiv Araştırması : 62
Araştırma süreci 64
Bölüm 3 67
SOSYAL ETKİ ve UYMA 67
Üç Sosyal Etki Araştırması 69
Araştırma 1 : Sherif'in1 « grup normunun oluşması » deneyi : 69
Araştırma 2 : Asch'in « uyma » deneyi: 71
Araştırma 3 : Milgram'ın « itaat » deneyi : 74
Uyma Davranışını Etkileyen Ortamsal Etkenler 77
a) Grubun büyüklüğünün etkisi nedir? 77
b) Grubun söz birliğinin etkisi nedir? 79
c) Mevkiin ve saygınlığın (prestijin) etkisi nedir? 80
d) Yüzyüze olmanın etkisi nedir? 81

e) Gruba bağlılığın etkisi nedir? 83
f) Azınlığın Etkisi Nedir? 83
Uyma Davranışını Etkileyen Kişisel Etkenler 85
a) Benliğin etkileri 86
b) Birey Olma Gereksinimi 86
c) Kişisel kontrol arzusu 86
d) Cinsiyet ve uyum 87
Uyma Davranışını Etkileyen Kültürel Etkenler 90
İnsanlar Niçin ve Ne Tür Uyma Davranışları Gösterir?
(İtaat, Özdeşleşme, Benimseme) : 92
Sosyal Etki ve Uyma Davranışının Kavramlaştırılması ve Çeşitleri 95
Bölüm 4 101
TUTUMLAR 101
Tutum Nedir? 101
Bu tanımı çözümlemeye çalışalım : 102
Tutumun Öğeleri 103
Tutum ve Davranış 106
a) Tutum-Davranış İlişkisi 109
b) Zaman Faktörü 110
c) Tutumun Güç Derecesi 110
d) Tutumun Ulaşılabilirliği 112
e) Farkındalık 114
Planlanmış Davranış Kuramı 115
Planlanmış davranış kuramına yöneltilen eleştiriler 118
Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması 118
Tutum Objesiyle Doğrudan Deneyim 119
Ana-babalar ve arkadaşlar 120
Medyanın Etkileri 121
Kalıplaşmış Tutumlar (Kalıpyargılar) 124
Kalıplaşmış Tutumların Durağanlığı 130
Tutumların Ölçülmesi 134
Bölüm 5 143
TUTUM DEĞİŞİMİNE KURAMSAL YAKLAŞIMLAR 143
Tutum Kavramının Gelişmesi 143
1. Örneklem Surveyleri ve Kamu Oyu Araştırmaları : 144
2. Küçük Grup Araştırmaları : 144
3. Psikanalitik Kavramlaştırmalar : 145
4. Deneysel İletişim Araştırmaları : 145
Öğrenme Kuramları 146
Sosyal Yargı Kuramı 148

Tutarlılık Kuramları 149
a) Heider'in Denge Kuramı 150
b) Rosenberg ve Abelson'un Bilişsel Dengeleme Kuramı 153
c) Festinger'in Bilişsel Çelişki Kuramı 157
1. Karar Verme Sonucu Meydana Gelen Bilişsel Çelişki : 159
2. Davranışa Gerekçe Bulma İhtiyacı : 161
3. İtaat, Benimseme ve Bilişsel çelişki : 165
Bilişsel Çelişki Evrensel midir? 167
Tutarlık Kuramlarının Karşılaştırılması 169
İşlevsel Kuramlar 171
1. Tutum Objesi İle İlgili Bilgi Sağlayıcı İşlev : 172
2. Kişinin Başkalarıyla Olan İyi İlişkilerini Koruma İşlevi : 172
3. Dışa Atma Ya da Ego Savunma İşlevi : 173
Bölüm 6 175
İLETİŞİM, PROPAGANDA : TUTUM DEĞİŞTİRME SÜRECİ . 175
Mesajı Öğrenme Tezi 176
Bilişsel Tepki Tezi 178
İletişimin Amacı ve Ona Direnme 180
I - KAYNAĞIN ÖZELLİKLERİ : 184
a) İnanılırlık : 184
1. Saygınlık (prestij) : 184
2. Güvenilirlik (amaç) : 186
b) Hoşa Gitme, Beğenme : 188
II - İLETİŞİMİN ÖZELLİKLERİ : 190
a) Görüş Farkı : 190
b) Tek Yönlü - Çift Yönlü İletişim 194
c) Duygusal - Ussal İletişim : 198
d) İletişimin Sunum Sırası: 201
III - HEDEF ÖĞESİNİN ÖZELLİKLERİ : 202
a) Taahhüt (Bağlanma) : 203
b) Kendine Güven: 204
c) Grup İçi Saygınlık Farkları : 205
d) Zeka ve Eğitim : 205
e) Cinsiyet Farkı : 206
f) Düşünme İhtiyacı: 207
g) Kendini izleme: 208
h) Yaş: 209
IV - ORTAMIN ÖZELLİKLERİ : 210
V - KÜLTÜRÜN ÖZELLİKLERİ : 214

Bölüm 7 217
SOSYAL BİLİŞ (SOSYAL ALGI) 217
İzlenim Oluşturma 217
İlk izlenimlerimizi nelere dayanarak oluşturuyoruz? 218
Sözel Olmayan İpuçları: 218
a) Yüz İfadeleri: 218
b) Göz teması: 219
c) Fiziksel görünüm: 220
d) Beden Dili : 220
İnsanların Kişilikleri Hakkında İzlenim Oluşturma 222
Toplama ve Ortalama Modeli 222
Temel Kişilik Özellikleri 223
Kişilik Yargılarında Düştüğümüz Yanılgılar 225
a) Gizil Kişilik Kuramları: 225
b) Olumluluk Yanılgısı: 225
c) Olumsuzluk Yanılgısı: 226
d) Öncelik ve sonralık etkisi: 226
Atıf Kuramı 227
Heider'in naif psikolojisi 228
Uyuşan çıkarsamalar kuramı 230
Kelley'nin Kuramı 231
Atıflarda Düştüğümüz Yanılgılar 235
Temel atfetme yanılgısı 235
Aktör-gözlemci yanılgısı 239
Benlikle ilgili yanılgılar 241
Ben-merkezli düşünce: 241
Kendini kayırma eğilimi: 242
Kültürün etkisi 244
Zihinsel Kestirme Yöntemler: Bir Başka Yanılgı Kaynağı 245
Temsile dayanan kestirme yöntem 246
Tutumlara dayanan zihinsel kestirme yöntemler 247
Ulaşılabilirliğe dayanan zihinsel kestirme yöntemler 248
Gruplama Ve Sosyal Kalıpyargılar 249
Sosyal Gruplama 250
Kalıpyargılar ve Kalıpyargıların Yönlendirdiği Bilgi ve Beklentiler 251
Hayali İlişkisellik 252
İçgrup / Dışgrup Etkisi 253
Bölüm 8 257
GRUP YAPISI ve DİNAMİĞİ 257
Grup Nedir? 257

Grupların İşlevleri Nelerdir? 259
Grup Araştırmalarının Gelişmesi 259
Grubun Bireye Etkisi (Grup Dinamiği) 261
a) Grubun birey üzerindeki normatif etkisi 262
b) Grubun bireysel tutum değişimine etkisi 265
c) Grubun bireyin verimliliğine etkisi 268
1. Sosyal Hızlandırma : 269
2. Sosyal kaytarma: 272
Sosyal Hızlandırma ve Sosyal Kaytarma: 274
3. Eleştirisiz Grup Tartışması : 277
d) Sosyal Kimlik: 278
Bireyselliğin Yitirilmesi (Kimliksizleşme): 279
Grup Yapısı ve Süreci 281
a) İletişim Yapısı : 282
b) Yetkeci - Demokratik Grup Yapısı : 284
c) « Etkileşim Süreci Çözümlemesi » ve liderlik oluşumu : 287
d) Liderlikte Rol Farklılaşması : 292
Liderliğin Kavramlaştırılması 294
a) Etkileşim Liderlik Modeli 294
b) Kişisel Liderlik Modeli 295
c) Ortamsal Liderlik Modeli 296
d) Fiedler'in Etkin Liderlik Modeli : 297
e) Karizmatik Liderlik Modeli: 301
Kültürün Etkisi 303
Gruplarda Karar Verme 304
Riske girme 304
Uçlara Kayma 307
Gruplarda Uzlaşma 308
Grup Düşünü 309
Sosyal Çıkmazlar: Grup Çıkarları ve Kişisel Çıkarlar 311
Sosyal çıkmazların çözümü var mıdır? 313
İş Ortamlarında Görülen Çatışmalar 315
Çalışma Ortamlarındaki Çatışmaların Etkileri Nasıl Azaltılabilir? . 316
Bir Grup Dinamiği Uygulama Alanı : Duyarlılık Eğitimi 318
« Seminerin amacı ve konusu : 322
Seminerin amacı ve kapsamı : 323
Bölüm 9 325
SOSYALLEŞME VE SOSYAL GELİŞİM 325
Sosyalleşme ve Sosyal Gelişim 325
Ahlak Gelişimi 327
1. Freud'un Ahlak Gelişimine Yaklaşımı : 327

2. Cezalandırma Türünün Vicdan Gelişmesine Etkisi : 330
3. Ahlak gelişimine bilişsel yaklaşımlar : Piaget ve Kohlberg 331
Sosyalleşmenin Kültür Bütünleşmesi İçindeki Rolü 343
Saldırganlık 348
Kültürün etkisi 356
Bölüm 10 359
KÜLTÜR VE BENLİK 359
Bireycilik - Toplulukçuluk 359
Kültür ve Benlik 360
Ayrışık benlik yapısı 361
İlişkili benlik yapısı 362
Benlik Algısı ve Sosyal Algı 364
Duygular 365
Sosyal Etkileşim 366
Başarı Güdüsü 366
İşbirliği ve Rekabet 367
YARARLANILAN KAYNAKLAR 369
Yazar Dizini 431

ŞEKİLLER

Şekil No.		Sayfa
1	Sosyal Psikolojinin Çok-Disiplinli Bir Şekilde Kavramlaştırılışı	22
2	Comte'un Soyut Bilimler Sıralaması	24
3	Bilimsel Yöntemin Üç Süreci	40
4	Laboratuvar Deneyi Tasarımı	45
5	Kontrollü Önce-Sonra Araştırma Tasarımı	53
6	Survey Araştırması Bulguları	60
7	Asch Araştırmasındaki Görsel Uyaranlardan Bir Örnek	72
8	Sosyal Etkiye Uyma-Uymama Davranışlarının Kavramlaştırılması	98
9	Basit Tutum-Davranış İlişkisi	102
10	Tutum Objesi-Tutum Öğeleri	105
11	Tutum-Ortam-Davranış İlişkisi	109
12	Tutumun Ulaşılabilirliği Modeli	113
13	Ajzen'ın Planlanmış Davranış Kuramı	117
14	Ortam Engelinin Tutumun Gücü ile Etkileşimi	127
15	Tutum-Ortam-Alışkanlık-Beklenti-Davranış İlişkisi	129
16	Amerikalı Üniversite Öğrencilerinin A.B.D. ve Fransa Hakkında Sıralamaları	140
17	Dengeli ve Dengesiz Üçlüler	152
18	Bilişsel Dengeleme Kuramına Göre Dengeli ve Dengesiz Durumlar	154
19	Reddetme ile Dengenin Sağlanması	154
20	Ayrıştırma ile Dengenin Sağlanması	155
21	Ayrıştırma ile Denge Sağlanmasına Başka Bir Örnek	156
22	Güçlendirme ile Dengesizliğin Öneminin Azaltılması	156
23	Önyargıya Dayalı Irk Ayrımının İşlevsel Kuram Çerçevesinde Sosyal Psikolojik Bir Şema ve Analizi	174
24	Mesajı Öğrenme Tezi	177
25	Ayrıntılandırma Olasılığı Modeli	178
26	Temel İletişim ve Tutum Değişimi Modeli	183
27	"Uyku Etkisi" ve İletişim Kaynağının Hatırlatılmasıyla Kayboluşu	189
28	"Görüş Farkı" ile Dinleyicide Tutum Değişiminin Genel İlişkisi	191

29	Görüş Farkı, Kaynak İnanılırlığı, Tutumun Önemi ve Dinleyicide Tutum Değişiminin Etkileşimi	192
30	Kabul ve Red Alanları, Benzetme-Kontrast	193
31	Aktör-Gözlemci Yanılgısı	240
32	Kişisel Etkinlik ve Sonuç Beklentilerinin Sosyal Hızlandırma ve Sosyal Kaytarmadaki Rolü	276
33	İletişim Örüntüleri	282
34	Yetkeci ve Demokratik Grup Yapıları	285
35	Grup Etkileşim Süreci	290
36	Liderin EAÇT Puanı ile Grup Başarısı Korelasyonlarının Üç Öğeye Göre Dağılımı	299
37	Kohlberg'in 5 Farklı Toplumdaki Ahlak Gelişimi Bulguları	338-339
38	Obermeyer'in Amerikalı ve Lübnanlı 11-20 Yaşlarındaki Deneklerle Yaptığı Ahlak Gelişimi Araştırması Sonuçları	340
39	Kişiliğin Kültürle İlişkisi	347
40	Saldırganlıkta Sosyal Öğrenme Modeli	354
41	Ayrışmış ve İlişkisel Benlik	361-362

ÇİZELGELER

Çizelge No.	Sayfa
1. Veri Toplama Teknikleri ve Araştırma Yöntemleri	43
2. Bir Survey Araştırması Bulguları	59
3. Araştırma Süreci	65
4. Söz Birliği Etmiş Çoğunluk ile Doğru Ya da Yanlış Cevap Vererek Çoğunluktan Ayrılan Bir Kişinin Bulunduğu Durumların Denekte Meydana Getirdiği Gruba Uyma Davranışı Yüzdesi	80
5. Sosyal Etkiye Uyma-Uymama Davranışının Kavramlaştırılması	98
6. Zencilere Karşı Ayırımcı Önyargı Belirten Cümlelerin En Olumsuzundan (10.4) En Olumluya (1.1) Doğru Sıralanışı	135
7. Dinsel Yönelimi Ölçen Bir Likert Ölçeği	137
8. Tutarlılık Kuramlarının Karşılaştırılması	170
9. Destek, Aşılama ve Sonraki Propagandaya Direnç	196
10. Çift ve Tek Yönlü İletişimin Daha Etkin Olduğu Durumlar	197
11. Kelley'nin Atıf Kuramının Bir Örneğe Uygulanışı	232
12. Grup-İçi İletişim Yapısı Özellikleri	284
13. Bales'in Gözlem Kategorileri	288
14. Rol Farklılaşmasının (RF) En Çok ve En Az Görüldüğü Durumlar	293
15. Kohlberg'in Ahlak Gelişimi Devrelerinin Tanımlanması	334

Bölüm 1

SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR ?

« Sosyal psikoloji nedir? » diye sorduğumuz zaman, bu soruyu sosyal psikolojinin tanımı ile cevaplamamız gerekir. Oysa her sosyal psikolog, çalışma alanının tanımını kendine göre yapmaktadır. Bir süre önce ortaya konmuş olan tanımlamalar bugün de geçerliğini koruyor. Bu tanımlardan birini « doğru » olarak seçmek yerine birkaçını ele alarak ortak yanlarını bulmaya çalışmak daha yararlı olabilir.

Bir görüşe göre, sosyal psikoloji, sosyal ve kültürel ortamdaki birey davranışının özelliklerinin ve nedenlerinin bilimsel incelemesidir (Baron, Bryne & Suls, 1989). Bir başka görüşe göre, sosyal psikoloji, kişinin başka kişilere ilişkin davranışını inceler (Marlowe, 1971). Şu tanım ise bugün artık klasik olmuştur: Bireylerin düşünce, duygu ve davranışlarının, başkalarının gerçek, hayal edilen ya da zımni (altık) varlığından etkileniş tarzını anlama ve açıklama çabası (Allport, 1968); dolayısıyle sosyal psikoloji, toplum içindeki bireyin davranış bilimidir. Bütün bu tanımlarda, bireyin davranışının ön plana alındığını görüyoruz. Başka bir deyişle, bu tanımlarda, sosyal psikolojinin çalışma birimi bireydir.

Başka tanımları gözden geçirdiğimizde ise, vurgunun bireyin davranışından *sosyal etkileşime* ve *sosyal çevreye* doğru kaydığını görüyoruz. Buna da üç örnek verelim. Bu türdeki bir tanıma göre sosyal psikoloji, insanların sosyal gruplara katılmaları sonucu ortaya çıkan davranış düzenliliklerini inceler (Shibutani, 1961). Bir başkası: Sosyal psikoloji, çoğunlukla sembolik nitelikteki etkileşimi inceler ve organizma - çevre karşılıklı etkilerini kapsar (Dewey, ve Humber, 1966). Nihayet, bir diğerine göre de, sosyal psikoloji sosyal çevre tarafından kontrol edilen, etkilenen ve sınırlandırılan insan davranışını açıklar (LindeSmith ve Strauss, 1956). Yukarıdaki iki grup tanımın -belirttiğimiz vurgu farkına rağmen- oldukça benzer olduğunu söyleyebiliriz. Hepsinde *sosyal etki* üstünde durulmakta,

bireyin (ya da bireylerin) davranışı bu etki çerçevesinde ele alınmaktadır.
20 Bu ortak görüş, sosyal psikolojinin bir tüm olduğunu bize göstermektedir.

Bununla beraber, yukarıdaki bir grup tanımda bireyin, diğerinde de sosyal etkileşim ve çevrenin ön plana alınması, sosyal psikolojinin bünyesinde paralel olarak süregelen psikolojik ve sosyolojik sosyal psikoloji akımlarını yansıtmaktadır.

Sosyal psikoloji içindeki bu ikili akım, sosyal psikolojinin bir bilim dalı olarak başlangıcından beri görülmüştür. 1908 yılında ilk defa iki sosyal bilimci tarafından birbirlerinden bağımsız olarak iki sosyal psikoloji kitabı yazılmıştır. Bu yazarlardan biri bir psikolog, diğeri ise bir sosyologdu.

İleride sosyal psikolojinin tarihsel gelişimini incelerken bu çifte başlangıcı daha ayrıntılı olarak ele alacağız. Burada sadece bunun çok anlamlı bir olay olduğunu ve bugün için bile geçerli olan sosyal psikolojinin ikili özelliğini yansıttığını belirtmekle yetinelim. Sosyal psikolojinin bu ikili özelliği, "psikolojik sosyal psikoloji" ve "sosyolojik sosyal psikoloji" olarak iki şekilde ele alınabilmesinden doğmaktadır. "Psikolojik sosyal psikoloji" akımı, çalıştığı olayları "içten – dışa" (bireyden çevreye) doğru inceler. Şöyle ki, temel amaç, *bireyin* davranışını ve bunun nedenlerini sosyal çevre içinde, fakat *birey düzeyinde* anlamak ve açıklamaktır. Burada incelenecek olan bireydir - onun toplum tarafından etkilenen tutumları, güdüleri, duyguları, öğrenme ve algılarıdır. Böylece bireyin "iç" olaylarının sosyal davranışı şekillendirişi ön plana çıkmaktadır. Bu şekliyle sosyal psikoloji, genel psikolojiye çok yaklaşmaktadır, çünkü her ikisinin de konu alanı bireyin davranışı, bilişi ve yaşantısıdır (tecrübesidir). Hatta bir görüş, sosyal psikolojiyi, genel psikolojinin bir alt dalı olarak niteler. Ancak, sosyal psikolojide, genel psikolojiden farklı olarak *sosyal* davranışa önem verildiği bir gerçektir. Genel psikolojide ise fiziksel çevre ile bilişsel, duygusal ve güdüsel temel psikolojik süreçlerin ilişkisi birinci derecede önemlidir.

"Sosyolojik sosyal psikoloji" akımı ise, olayları "dıştan-içe" (çevreden bireye) doğru ele almaktadır. Burada araştırma birimi, bireyden daha geniş olan sosyal çevre ya da gruptur. Bu yaklaşım kişinin iç olaylarıyla değil, kişilerarası etkileşimle ilgilidir. Bu görüş de, sosyal psikolojiyi sosyolojinin bir alt dalı olarak niteler. Ancak burada da gene sosyoloji ile sosyal psikolojinin arasında bir vurgu farkı olduğunu unutmamak gerekir Sosyoloji, çalıştığı olayları *toplum düzeyinde* inceler; sosyal psikolojide ise araştırma

birimi daha dardır (kişi-çevre etkileşimi) ve bireyin davranışının da bu etkileşim içinde bir yeri vardır. Ancak burada birey bir sosyal ortam içinde belirli bir yeri dolduran ve belirgin bir rolü oynayan bir aktör olarak ele alınmaktadır; psikolojik-biyolojik özellikleri söz konusu değildir.

Ancak, ne birey, ne de toplum (grup) birbirinden soyutlanmış olarak gereğince incelenemez, çünkü birey toplumun içinde; toplum da -değerler, normlar, tutumlar vb. nitelikleriyle- bireyin içindedir. Toplum bireyi şekillendirdiği ve doğumundan ölümüne kadar etkilediği gibi, birey de içinde bulunduğu toplumu etkiler. Demek ki, en genel anlamıyla, sosyal psikolojinin konusu, birey-toplum (grup) etkileşimidir.

Sosyal psikoloji içindeki temelleri tarihe dayanan bu iki görüşe rağmen, günümüzde sosyal psikologların hemen hepsi başta verdiğimiz tanımları geçerli olarak kabul ederler. Bu temel tanımlardan yola çıkarak, sosyal psikolojinin çalışma alanı çok genişlemiş ve çeşitlenmiştir.

Özellikle 1970'lerden itibaren giderek sosyal psikolojik kuram ve araştırmalar, sosyal algı ve bilişsel süreçler üzerinde odaklanmıştır. Bu gelişmede, genel psikolojide bilişsel yaklaşımın ön plana çıkmasının rolü vardır. Günümüze kadar etkisini sürdüren bu akım o kadar güçlü olmuştur ki, buna "bilişsel devrim" denmiştir.

Sosyal Psikolojinin Diğer Sosyal Bilimler Arasındaki Yeri

Sosyal psikolojinin kökleri psikoloji ve sosyolojidedir ve bu disiplinlerin birleşme noktasında yer alır. Durum böyle olunca, sosyoloji ve psikoloji gelişmiş iki sosyal bilim alanı iken, sosyal psikolojiye niçin gereksinim olduğu sorusu akla gelebilir. Bu sorunun cevabını şöyle verebiliriz : Sosyal psikoloji, çalıştığı olaylara sosyoloji ve psikolojide kolayca geliştirilemeyen yeni bir görüş açısı getirir. Şöyle ki, kişi ile toplumun ilişkisi söz konusu olduğu zaman, psikolojinin, kişinin belirli bir sosyal ortamda yaşadığını; sosyolojinin de, kişilerin bulunduğu ortama kendi özelliklerini getirdiğini gözden kaçırmamaları gerekir. Oysa, bu iki disiplinin formel yapısı içinde bunu sağlayacak esneklik çoğu zaman görülmemektedir. Sosyal psikoloji işte bu soruna bir çözüm getirir.

Örneğin psikoloji, kişilik konusunda bize zengin bilgiler sağladığı halde, liderlik konusunda aynı derecede başarılı değildir çünkü liderlik, sadece

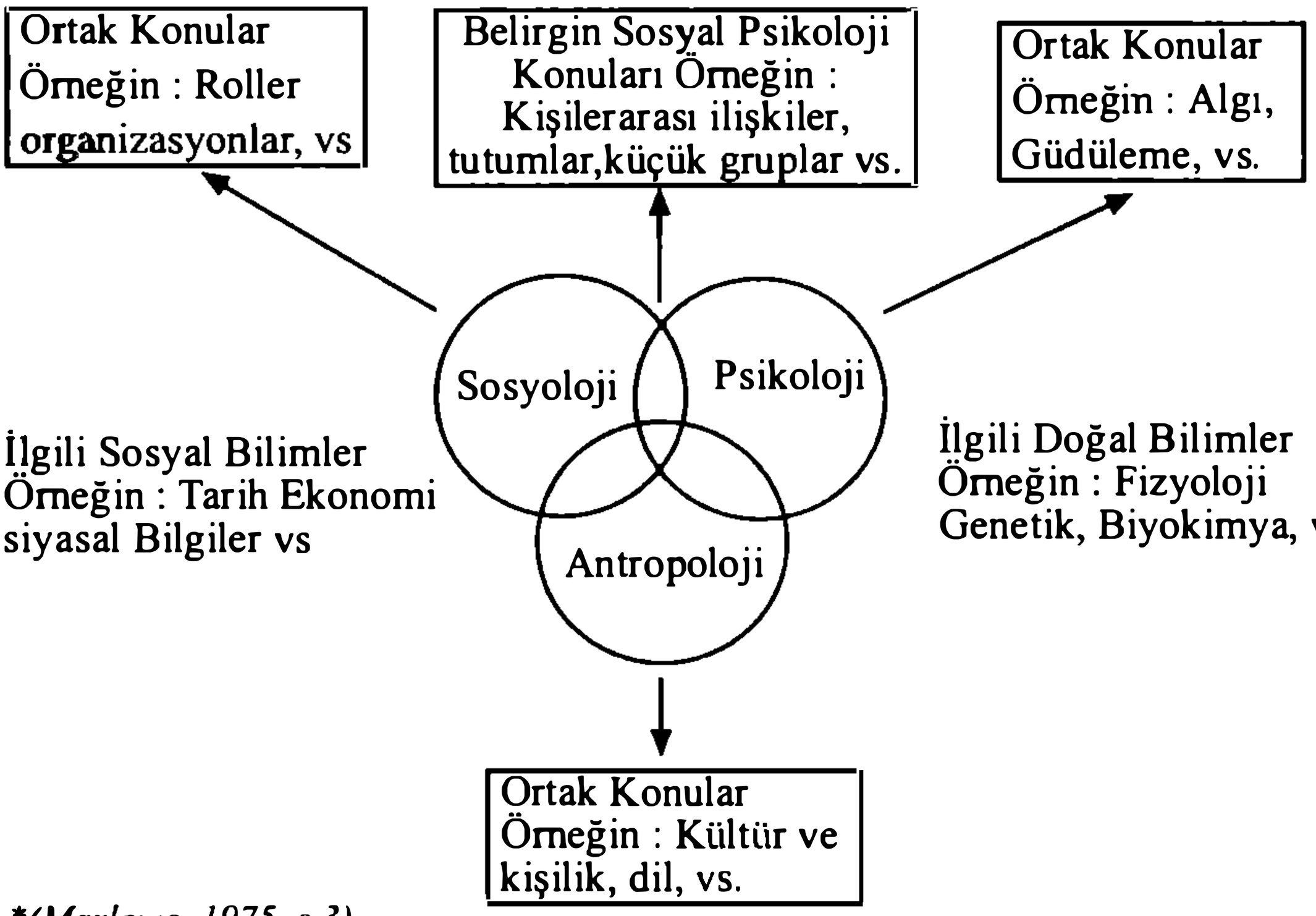
kişilik özelliklerinden değil, grubun çeşitli özelliklerinden de etkilenmekte
 ve kişiyle sosyal çevrenin etkileşimi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Aynı şekilde, kişilik psikolojisi hakkında bilgi sahibi olmak ya da toplumun öğelerini sosyolojik açıdan anlamak, grup dinamiği, tutumların sürekliliği ya da değişmesi gibi konuları kavramamız için yeterli olmamaktadır. Sosyal psikoloji, sosyoloji ve psikolojinin yetersiz kaldığı bu gibi sosyal olaylara eğilerek sosyal bilimlerdeki önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

Demek ki sosyal psikoloji, psikoloji ve sosyolojinin çakıştığı alanlara eğilir. Sosyal psikoloji, kuşkusuz, diğer sosyal bilimlerle de -özellikle antropoloji ile de- yakından ilişkilidir. Zaten günümüzde sosyal bilimlere hakim olan eğilim, disiplinlerin birbirine katkısına dayanan çok disiplinli ya da disipler - arası yaklaşımdır.

Sosyal psikolojinin çok-disiplinli bir şekilde kavramlaştırılışını Şekil 1 göstermektedir:

Şekil: 1*

Sosyal Psikolojinin Çok - Disiplinli Bir Şekilde Kavramlaştırılışı



*(Marlowe, 1975, s.3)

Sosyal Psikolojinin Tarihsel Gelişimi

Bazı sosyal psikologlara göre sosyal psikolojinin tarihi eski Yunan felsefesine kadar gider. Gerçekten, bugün sosyal psikologların cevaplamaya uğraştığı birçok önemli soru, tarihin eski çağlarında da düşünürler tarafından sorulmuş, cevapları felsefede aranmıştır. Yunan filozu Eflatun insan - toplum ilişkilerini incelemiş; öğrencisi Aristo sosyal etki ve ikna konusunda bugün için bile geçerli olan ilkeler geliştirmiştir. Hatta, daha da eskilere giderek, Hamurabi Kanunlarında (M.Ö. 2000) devlet otoritesinin himaye ve korunmasında insan haklarına dayanan bir sosyal düzeni belirleyen ilk sosyal belgeleri bulmak mümkündür.

Demek ki, insan-toplum ilişkileri ile ilgili sorular ve fikirler hemen hemen insanlık tarihi kadar eskidir. Bundan ötürü, sosyal psikolojiyi de konuları ve sorduğu sorular bakımından çok eski olarak niteleyebiliriz. Ancak, bu soruların cevaplarına çeşitli yaklaşımlar ele alınınca, sosyal psikolojinin bilimsel bir yaklaşımla sorunlara eğilişinin çok daha geç başladığını görüyoruz. Ancak bilimsel yaklaşıma ağırlık verilmesiyle sosyal psikoloji ayrı bir çalışma alanı olarak gelişebilmiştir. Yani, kapsadığı konular bakımından çok eskilere kadar giden sosyal psikoloji, konulara yaklaşımı bakımından bir sosyal bilim olarak oldukça yenidir.

Sosyal psikolojinin bir bilim dalı olarak ortaya çıkışı 19. yüzyılın sonlarına rastlamakla beraber 17. ve 18. yüzyıllardaki gelişmelerin de sosyal psikolojinin oluşmasına büyük katkısı olmuştur. 17. ve 18. yüzyıllarda özellikle İngiliz filozofları bireyin diğer bireylerle ve toplumla ilişkileri konusuna eğilerek sosyal davranışın hangi güdülere dayandığını bulmaya çalışmışlardır. Bu devrede her düşünür, tipik olarak sosyal davranışı açıklamak için tek bir güdü ya da kavram ileri sürmüştür. Örneğin, Thomas Hobbes, kuvvet ve egoizm kavramlarını; Adam Smith kişisel çıkar kavramını; Jeremy Bentham ve James Mill, hedonizm ve zevk düşkünlüğünü sosyal davranışı tayin eden temel güdüler olarak geliştirmişlerdir.

Bu devre sosyal filozofları tek-anahtar kavramlar üstünde durduklarından, ele alışları tek yönlü olmuştur. Genellikle, toplum, birey ve ikisinin ilişkilerinin niteliği konusundaki bu felsefi görüşler, bilimsel yaklaşımdan çok kişisel gözlem, sezgi, tahmin ve mantığa dayalı olarak geliştirilmiştir. Ayrıca, bu ele alışlarda, neyin nasıl olduğu görüşünden neyin nasıl olması

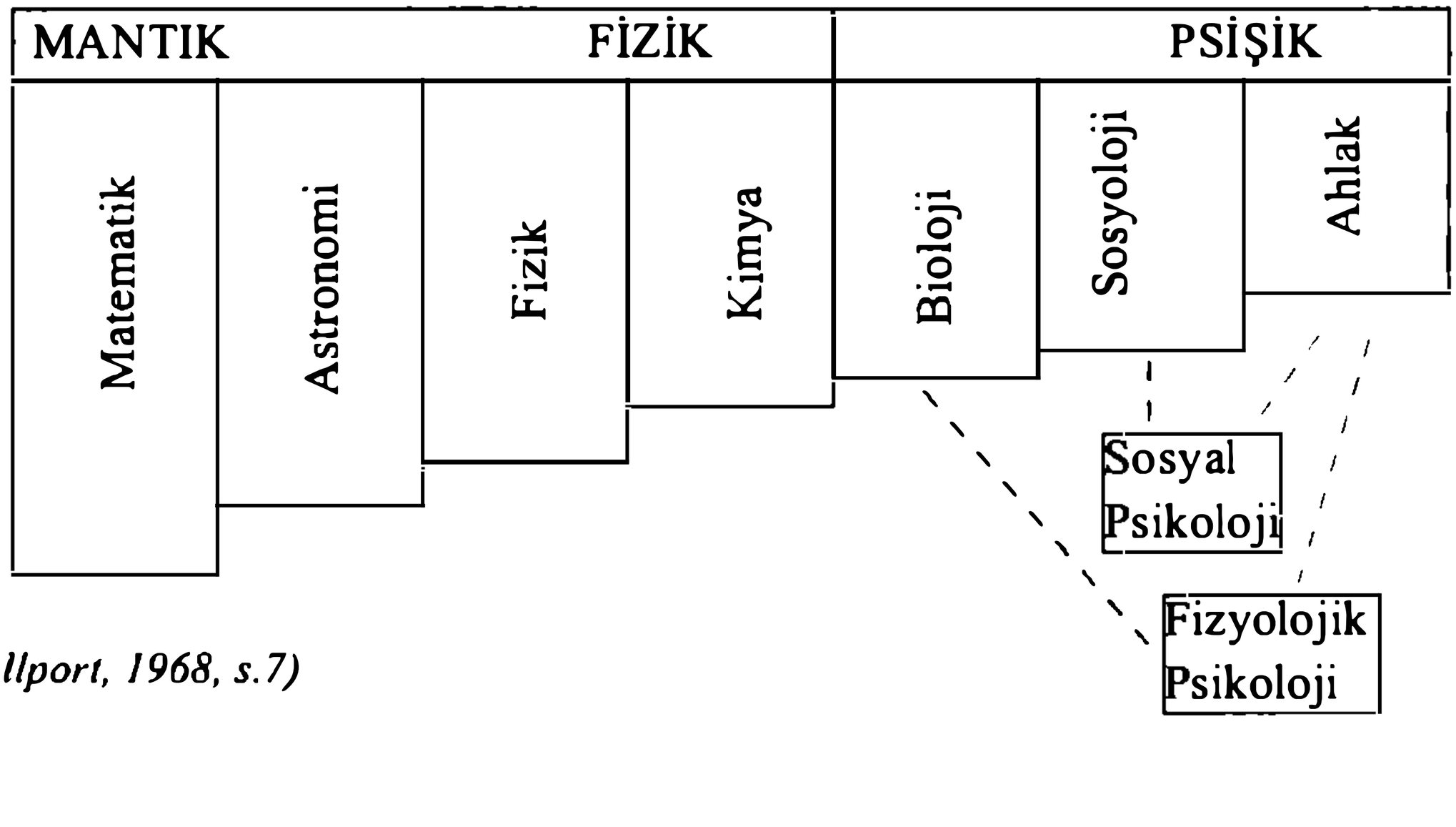
gerektiğine geçişler görülmekte, yani, durumun analizini yapan çalışmalarla normatif (kuralcı) görüşler bazen birbirine karışmaktadır. Bununla birlikte, 19. yüzyıldan önce oluşan sosyal felsefi akımlar, içerdikleri sorular, gözlemler, analizler ve vardıkları sonuçlar bakımından, ileride gelişecek olan sosyal psikoloji alanının kavramsal tohumlarını ekmişlerdir. 19. yüzyılda birbirinden bağımsız olarak gelişen bazı çalışma alanları, sosyal psikolojinin ayrı bir bilim dalı olarak ortaya çıkmasına doğrudan katkıda bulunmuştur.

Bu etkileyici gelişmelerden biri sosyolojinin bir bilim olarak belirmesidir. Sosyolojinin kurucusu olarak da bilinen Fransız matematikçisi ve filozofu Auguste Comte (1798-1857), « morale positive » adı altında sosyal psikoloji diyebileceğimiz bir bilimi kavramlaştırmış, fakat planladığı *Le Système de Morale Positive* adlı eserini yazamadan ölmüştür. Comte'a göre, « La morale », biyoloji ile sosyolojinin üstüne kurulacak olan son bir bilim olacaktı.

Comte'un psikoloji yerine la morale terimini kullanmasının nedeni, zamanında özellikle Alman psikolojisinin fazla akılcı, iç-gözleme dayanan metafizik bir inceleme alanı niteliğinde olmasıydı. Bununla beraber, psikoloji, sosyal psikoloji terimlerini kullanmadığı halde Comte'un la morale'i kavramlaştırışının bugünkü sosyal psikolojiye çok benzediğini görüyoruz (Şekil 2).

Şekil: 2*

Comte'un Soyut Bilimler Sıralaması



**(Allport, 1968, s.7)*

19. yüzyıl sosyologlarının da tipik olarak tek-anahtar kavramlarla sosyal davranışı ve özellikle sosyal düzeni ve kişi-toplum uyuşumunu açıklamaya çalıştıklarını görüyoruz. Ele alınan temel sorun şu idi: Kişisel farklılıklara ve çeşitli güdülenmelere rağmen insanlar nasıl oluyor da benzer davranışlarda bulunarak bir sosyal düzen kurabiliyorlar?

Daha 17. ve 18. yüzyıllarda bu soruya « sosyal kontrat » kavramı ile cevap arandığını görüyoruz. Thomas Hobbes (1588-1679) *Leviathan* (1651) adlı eserinde ve J. J. Rousseau (1712-1778) *Le Contrat Social'de* insanların bilerek ve isteyerek toplumu kurdukları ve bu « kontrat » gereği sosyal düzenin oluştuğu fikrini ileri sürmüşlerdi. Bu görüşte, birey ön planda bulunmaktaydı. 19. yüzyıl sosyologlarının çalışmalarında ise bu sorunun cevabı "toplumun bireyi şekillendirmesi" şeklinde belirmiştir. Burada toplum ön plana çıkmaktadır. Örneğin Emile Durkheim (1858-1917), sosyal normların (kuralların) , kişinin dışında olduğunu ve kişiyi zorlayıcı niteliğe sahip olduğunu öne sürmüştür. Burada öne sürülen fikir şudur: Toplumsal normlar bireyleri hep aynı şekilde kısıtladığından -ve aynı toplumsal normlar çok sayıda birey tarafından benimsendiğinden- farklı bireyler arasında benzer davranışlar belirmekte ve dolayısıyla toplumsal düzen mümkün olabilmektedir.

Toplumun ön plana çıktığı bu görüş, « grup ruhu » ya da « grup zihni » kavramıyla aşırı bir nitelik kazanmıştır. 1850-1930 yılları arasında birçok sosyolog, psikolog, antropolog ve filozof, bu kavramı çözümlemek için çaba göstermişlerdir. Bu kavramdan genellikle anlaşılan, grubun bireylerin üstünde bir varlığı ve niteliği olduğudur. Bu görüşü Almanya'da küçük farklarla önce Hegel'in « objektiver Geist » kavramında (1807), sonra onu izleyen Lazarus ve Steinthal'ın « Volkgeist » (1860) kavramında ve nihayet Wilhelm Wundt'un « Völkerpsychologie »sinde (1910-1920) görüyoruz. Aynı yıllarda Fransa'da Durkheim da (1897, 1898) bu görüşlere katılmaktaydı. Wundt da Durkheim da, sosyal gerçeğe önem vererek, bireylerin zihinlerinin (ruhlarının), ortak bir "kollektif zihin"de birleştiğini ve bu kollektif zihnin bireyleri kısıtladığını ve denetlediğini öne sürmüşlerdir. Birey üzerindeki bu baskıya, Wundt « dil » konusunda: Durkheim da «din » konusunda örnekler vermişlerdir. Aynı devrede Gustave Le Bon da *Kalabalık* (Psychologie des foules) adlı kitabıyla (1895), insan davranışının bir grup ruhu ile idare edildiğini ve bu grup etkisinin temelinde « telkin » sürecinin yattığını öne sürmüştü.

« Grup zihni » fazla soyut hatta metafizik bir niteliğe sahip olduğundan bazı psikolog ve sosyologlar tarafından kabul edilmemiştir. C. H. Cooley (1922) ve G. Herbert Mead (1934) bu kavrama karşı çıkan ve sosyal psikolojinin kuramsal gelişimine önemli katkıları olan sosyolog-sosyal psikologlardı. « Sembolik etkileşim » kuramsal görüşü içinde bu düşünürler ve onlara katılanlar, sosyal düzenin varlığını bireyden soyutlanmış bir grup zihniyeti yerine, « bireyde sosyal benliğin gelişmesi » ile açıklamışlardır. Daha önce de belirttiğimiz gibi, cevabı aranan temel soru, kişisel farklılıklara rağmen insanların nasıl olup da benzer davranışlar göstererek bir sosyal düzen kurabildikleriydi. Sembolik etkileşim kuramsal görüşüne göre, sosyalleşme süreci içinde çocuk devamlı olarak başkalarıyla ilişki içindedir. Bu ilişkinin temelinde dil, yani semboller vardır. Kelimelere atfedilen ortak anlamlardan, ortak düşünce ve davranış türlerine doğru bir gelişme oluşur. Kişi hem etrafındaki kimseler, eşyalar ve olaylar hakkında, hem de kendi benliği hakkında, kendine yakın kişilerle ortak görüşler geliştirir. Bunun sonucu da, benzer davranışların ve sosyal düzenin oluşmasıdır.

Görüldüğü gibi, burada önemli olan, kişinin dışında, onu zorlayıcı bir grup ruhu ya da toplum normundan ziyade, kişinin toplumdaki ortak görüşleri benimseyip sosyalleşme süreci içinde kendine maletmesidir. Böylece çocuk gelişimi ve sosyalleşme kavramları, 19. yüzyılın sonunda ve 20. yüzyılın başında sosyal bilimcileri çıkmaza sokan grup (toplum)-birey ikileminden sıyrılmakta yararlı olmuştur.

« Grup zihni » kavramına diğer bir tepki de bireyci psikologlardan gelmiştir. Özellikle Floyd Allport (1924) bireyci görüşü savunarak, bireyin psikolojisinin dışında ayrıca grup psikolojisi diye birşey olamayacağını, grup davranışını belirleyen süreç ve mekanizmaların birey düzeyinde mevcut olduğunu öne sürmüştür. Aslında bundan önce, sosyal psikolojideki ilk laboratuvar deneyleri diyebileceğimiz bazı araştırmalar, bireyin grup içindeki davranışının, yalnızkenki davranışından farklı olduğunu göstermişti (örneğin, Triplett, 1897; Moede, 1920 ve Allport, 1920). Ancak Allport özellikle grup içinde yapılan işin miktarının artması bulgusunu esrarlı bir « grup ruhu » kavramı ile değil de daha görgül (ampirik) bir kavram olan « sosyal hızlandırma » ile açıklamıştır. Yani grup halindeyken *bireylerin* çalışmaları hızlanmaktadır. Önemli olan ise, davranışın gene birey düzeyinde söz konusu olmasıdır.

1920'lerde önce psikolojik sonra da diğer yakın bilim dallarında davranışçılık akımının hakim olmasıyla, pozitivizm ve deneysel yöntem büyük önem kazandı. Bu gelişmelerle birlikte "grup zihni" kavramının da yok olmaya yüz tuttuğunu görüyoruz. Şöyle ki, bu devreden sonra, psikologlar ve özellikle sosyal psikologlar «sosyal gerçek»le uğraşmaktan - felsefi bakımdan- korkmamışlardır. Lewin'in « Etkisi olan şey gerçcktir » sözünde bu genişleyen görüş açısı belirgindir. Bu gerçeği sosyal psikologlar, sosyalleşmiş kişilerin etkileşimlerinde aramaya başlamışlardır. Ancak, bu sosyal gerçeğin nasıl oluştuğu ve nasıl işlediği, artık felsefi bir esrar olmaktan çıkmış, görgül bir araştırma konusu haline gelmiştir.

Sosyal Psikolojinin Bir Çalışma Alanı Olarak Belirmesi

1908 yılı birçok sosyal bilimciye göre sosyal psikolojinin başlangıcıdır. Bu tarihte ilk defa sosyal psikoloji adını taşıyan iki ders kitabı yayınlanmıştır. Bunlardan birisi, İngiliz psikologu Mc Dougall tarafından, diğeri de Amerikalı sosyolog Ross tarafından yazılmıştır. İlk sosyal psikoloji kitaplarının birbirlerinden habersiz bir psikolog ve bir sosyolog tarafından yazılmış olması ilginç ve anlamlı bir olaydır ve sosyal psikolojide bugün için bile söz konusu olan iki ayrı geleneği yansıtır.

Bu kitaplarda ileri sürülen temel görüşleri kısaca sıralayınca, bu iki farklı gelenek açıkça belirmektedir :

Mc Dougall :**Sosyal Psikolojiye Giriş**	Ross : **Sosyal Psikoloji**
1. Psikoloji bir bilimdir	1. Sosyoloji grup ve sosyal yapı ile ilgilenir.
2. Güdülünmenin önemi	2. Taklit, sosyal davranışın anahtarıdır.
3. İçgüdü, sosyal davranışın anahtarıdır.	

Görüldüğü gibi, Mc Dougall için, yazdığı kitap bir psikoloji kitabı; Ross için ise bir sosyoloji kitabı idi. Öne sürdükleri anahtar kavramlardan da bu anlaşılmaktadır.

Ross'un sosyal davranışın temelinde taklit olayını görmesi, 19. yüzyıl Fransız yazarı Tarde'ın (1843-1904) etkisini gösterir. Tarde, "toplum taklittir» (1903, s. 74) diyerek insanların kişisel farklılıklarına rağmen nasıl olup da benzer davranışlar göstererek bir sosyal düzen kurabildikleri sorusuna bir çözüm aramıştır. Bu anlamıyla taklit kavramı, Le Bon'un telkin kavramına oldukça yakındır ve her ikisi de 19. yüzyıl Fransız sosyal düşüncesine akılcı olmayan (anormal) davranışlar psikolojisinin etkisini yansıtır. Bernheim, Charcot, Janet ve Freud'un görüşleri, 19. yüzyıl sonu klinik psikiyatrisine yön vermiştir. Bu görüşlerin ortak yanı, insan davranışının -telkin ve bilinçsiz taklit gibi- akılcı olmayan yönlerine önem vermeleriydi. Nitekim bu kavramlardan grup ruhu fikrine geçmek zor olmamıştır.

Mc Dougall için ise içgüdü kavramının ön plana çıkması özellikle 19. Yüzyıl İngiliz sosyal düşüncesine damgasını vuran Darwin'in etkisini gösterir. Darwin (1859), evrim kuramında türün devamı için içgüdünün önemi üstünde durmuştu. İçgüdü, öğrenilmemiş, zekaya dayanmayan bir davranış türü olduğundan, içgüdüyü sosyal davranışın anahtarı olarak ele alan bir görüş de, temelde, sosyal davranışı akılcı olmayan bir şekilde nitelendirmektedir. Bu bakımdan Ross ile Mc Dougall'ın ele alışları benzerlik göstermektedir.

Mc Dougall'ın sosyal psikolojisi bireyi ön plana almış ve bu bakımdan o zamana kadar gelişen sosyal psikolojik düşünce tarzından ayrılmıştı. Buna rağmen, Mc Dougall zamanının sosyolojisi ile etkilenerek « grup zihni » kavramını kabul etmiştir. Bu bakımdan da Ross'la aralarında bir başka benzerlik vardır.

Mc Dougall'ın eseri özellikle psikoloji kökenli sosyal psikologlar tarafından önce benimsenmiş, fakat 1924'te Floyd H. Allport'un *Sosyal Psikoloji* kitabının yayınlanmasıyla önemini kaybetmiştir. Bazılarına göre sosyal psikolojide « modern devre »nin başlangıcı olan bu eserde 1908 devresiyle karşılaştırılınca önemli aşamalar görülmektedir. Allport, Mc Dougall'ın önerdiği bireysel yaklaşımı kabul etmiş fakat onun kabullendiği « grup zihni » kavramına şiddetle karşı çıkmıştır. Ayrıca, 1920'lerden itibaren önemi gittikçe artan davranışçılık akımına uyarak öğrenilmemiş içgüdü kavramını reddetmiş ve sosyal davranışta öğrenmenin önemini belirtmiştir. Nihayet bu eserde görülen çok önemli bir aşama, o zamana kadar tipik olarak sosyal konularda kullanılan gözlem, iç-gözlem, spekülasyon gibi

yöntemlerden çok, *deney* yöntemine ağırlık vermiş olmasıdır. Daha önce de sözünü ettiğimiz gibi, bu kitapta incelenen Triplett, Moede ve Allport'un gruplarla yaptıkları laboratuar deneyi araştırmaları, deneysel sosyal psikolojinin ilk örnekleridir.

Alanın Bilimsel Gelişimi (1930'lardan 1970'lere)

1920'lerden sonra sosyal psikoloji bazı önemli aşamalardan geçti. Bunların belki en önemlisi davranışçılık görüşünün yaygınlaşması ve sosyal bilimlerde yerleşmesiyle, sosyal psikolojide deneysel yaklaşıma verilen önemin artmasıdır. Ancak bu, 1920 ve 1930'larda psikolog kökenli sosyal psikologlar arasında sayısal çalışmalara, ölçme ve deney yapmaya vaktinden önce bağlanmaya yol açtı. Örneğin, tutumlar konusunda gerekli kuramsal çalışmalar yapılmadan, hatta tutumun ne olduğu daha bilinmeden tutum ölçmek için çeşitli ölçekler geliştirildi.

Diğer taraftan sosyolog kökenli sosyal psikologlar kuram geliştirme çabaları içinde idiler. Özellikle, daha önce de belirtildiği gibi, G. H. Mead ve C. H. Cooley « sembolik etkileşim » kuramını geliştirerek, biyolojik bir varlık olarak doğan insanın nasıl sosyal birey niteliğini geliştirdiğini ve bu niteliğin sosyal düzenin nasıl psikolojik temelini meydana getirdiğini incelediler. Ancak bu yaratıcı kuramsal görüşlerin görgül araştırmalarla sınanması ve ayrıntılarının geliştirilmesi eksik kaldı. Böylece 1930'ların sonlarına kadar, sosyolog sosyal-psikologlar kuramsal düzeyde; psikolog sosyal-psikologlar görgül araştırma düzeyinde bazı ilerlemeler kaydettiler, fakat birbirleriyle yeterli bir ilişki kuramadılar.

İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen önceki yıllarda başlayan üç temel gelişme, sosyal psikolojinin bugünkü durumuna gelmesinde önemli rol oynamıştır. Bu gelişmelerden birisi, Kurt Lewin ve öğrencilerinin başlattığı grup dinamiği çalışmalarıdır. Lewin « sosyal gerçeği » laboratuvara getirerek grup yapısı ve sürecini, hem kuramsal hem görgül değeri yüksek laboratuvar deneyleriyle incelemiş; bu deneylerinde gösterdiği yaratıcılıkla hem psikologları hem sosyologları etkilemiştir (örneğin, Lewin, Lippitt ve White, 1939; Lewin 1948; Lewin, 1951). Grup dinamiği çalışmalarının gerçekten önemli ve günümüzc kadar uzanan etkileri, günümüz sosyal psikolojisinin özellikle grup konusunda biçimlenişini tayin etmiştir.

İkinci bir gelişme, zamanın önemli sosyolojik görüşlerini bilen ve özellikle sembolik etkileşim kuramını benimsemiş bir psikolog neslinin orta çıkmasıdır. Bu psikologlar, sosyolojiyi karşılarına almadıkları için hiçbir yere varmayan sosyoloji-psikoloji çatışmasına bir son vermişlerdir. Böylece, ne bir nesil önceki bireycilerin yaptığı gibi grup olayını biyolojiye indirgemişler (F. H. Allport, 1933), ne de grup-toplum-kültür kuramcılarının yaptığı gibi grup olayını « superorganik » (Kroeber, 1927) ya da « grup ruhu » (Mc Dougall, 1920) gibi soyut kavramlarla açıklamaya çalışmışlardır. Bu « ikinci » nesilde, Muzaffer Sherif [1] (1935 ve 1936) sosyal normların oluşumunu ilk defa laboratuvarda gerçekleştiren ve inceleyen klasik araştırmasıyla öncülük yapmıştır.

Üçüncü bir gelişmeyle de, Birleşik Devletler'de endüstri ve devlet fonlarının ilk defa bu devrede sosyal psikolojik araştırmaları desteklemek için kullanılmaya başlanması, sosyal psikolojinin, uygulama alanlarını genişletmiş ve bu disiplinin niteliğini değiştirmiştir. Gerek devlet kurumları -özellikle ordu- gerekse büyük endüstri, hergün karşılaştıkları sorunların çözümü için sosyal psikolojiye dönünce, sosyal psikolojideki temel ve uygulamalı araştırmaların sayısının ve çeşidinin çok artmasına neden olmuşlar, bu da disiplinin gelişimini sağlamıştır. Örneğin, endüstri psikolojisinin ilk çalışmaları sayılan Western Elektrik Şirketinin Hawthorne fabrikalarında yapılan klasik üretim ve moral araştırması, endüstrinin fonlarıyla desteklenen bir araştırmadır ve sosyal davranışın alanda (gerçek hayatta) incelenmesini kapsar. Bir diğer örnek de İkinci Dünya Savaşı sırasında propagandanın öneminin artmasıyla ordu ile işbirliği yapan Carl Hovland ve arkadaşlarının etkileyici iletişim konusunda yaptıkları laboratuvar deneyleridir (Hovland, Lumsdaine ve Sheffield, 1949; Hovland, Janis ve Kelley, 1953; Hovland ve Janis, 1959; Sherif ve Hovland, 1961). Bu araştırmalar, daha ilerde de göreceğimiz gibi, sosyal psikolojide bir tutum değişimi kuramına temel teşkil etmiştir.

Bu üç temel gelişme etkeninden başka sosyal psikolojinin ilerlemesine katkıda bulunan diğer bazı etkenler de şöyle özetlenebilir: Akademik psikolojinin davranışçılık çerçevesinde hızla gelişmesi, kavram ve yöntem bakımından sosyal psikolojiye katkıda bulunmuştur. Örneğin öğrenme psikolojisi ile sosyal psikoloji arasında bazı bağlar kurulmuş ve "sosyal öğrenme"

---

[1] *Aslen Türk olan tanınmış sosyal psikolog Muzaffer Şerif, eserlerinde Muzafer Sherif adını kullandığından biz de bu şekilde yazıyoruz.*

kavramsal çerçevesi geliştirilmiştir (Bandura ve Walters, 1963). Akademik psikolojinin diğer önemli bir dalı olan algı psikolojisi ile sosyal psikoloji arasında da bağlar kurulmuş ve özellikle 1940'larda sosyal-kişisel etkenlerin algıya etkileri, « Yeni Görüş » (The New Look) hareketi içinde yapılan birçok laboratuvar deneyi ile saptanmıştır. (Örneğin, Bruner ve Goodman, 1947, 1948; Postman, 1953).

Kişilik psikolojisindeki gelişmeler de sosyal psikoloji için yararlı olmuştur. Özellikle psikanalitik görüşün önyargılı ayırımcı tutumları çözümlemekte uygulanışı, bu önemli konunun psikodinamiğini açıklamakta yardımcı olmuştur (Adorno ve diğerleri, 1950).

Nihayet, kamuoyu yoklamalarının yapılmaya başlanması ve bu çalışmalarda özellikle politik tutumların ve bunlardaki değişmelerin ölçülmesi, sosyal psikoloji için hem tutum değişimi kuramlarının geliştirilmesi, hem de görgül bilgi toplama bakımından yararlı olmuştur. İlk defa Birleşik Amerika'da George Gallup tarafından 1935'te kamuoyu yoklaması yapılmış; daha sonraları sayıları ve kapsamları çok gelişen bu çalışmalar diğer ülkelerde de yapılmaya başlanmıştır. Bugün Türkiye dahil birçok ülkede pek çok konuda kamu oyu araştırmaları yapılmaktadır.

1930'lardan sonra sosyolojideki çeşitli gelişmeler de sosyal psikolojinin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Sembolik etkileşim kuramsal çerçevesini geliştiren Mead ve Cooley'in katkılarından daha önce söz etmiştik. Daha sonra sosyologlar tarafından geliştirilen göreli yoksunluk (Stouffer ve diğerleri, 1949), rol, rol çatışması, mevki, statü (Parsons ve Shils, 1951; Merton, 1957), statü kristalleşmesi (Lenski, 1954, 1956), yabancılaşma (Nettler, 1957), anomi (Srole 1951, 1956) gibi kavramlar sosyal psikologlar tarafından da kullanılmıştır. Ayrıca, özellikle gerçek hayattaki gruplara « katılarak gözlem » yöntemiyle yapılan sosyolojik çalışmalar (Thrasher, 1927, Whyte, 1943) doğal gruplar hakkında sosyal psikologlara zengin bilgi sağlamıştır. Bunların yanında küçük toplum yapısı ve kültürünün derinlemesine incelendiği araştırmalar (örneğin Hollingshead, 1949; Warner, Meeker ve Eels, 1949) da sosyal psikologlara toplum yapısı hakkında çok şey öğretmiştir.

Nihayet antropolojide 1930'lardan itibaren başlayıp 1940'ların sonuna kadar devam eden « kültür ve kişilik » akımı, antropoloji ile psikolojinin yakınlaşmasını sağlamış ve sosyal psikolojiye katkıda bulunmuştur (örneğin

Ruth Benedict, 1934; Margaret Mead, 1930 ve 1934; Ralph Linton, 1945).
 Bu akım içinde psikolojik kavramlar antropologlar tarafından o kadar çok kullanılmıştır ki, 1950 lerde bu fazla yakınlaşmaya antropoloji çevrelerinden bir tepki gelişerek antropoloji, psikolojiden tekrar uzaklaşmaya başlamıştır (Spindler ve Spindler, 1963, s. 534 ve 539). Gerçekten de 1930 ve 1940'ların psikoloji - antropoloji ortaklığı, Kluckhohn'un da belirttiği gibi (1954), sadece belirli konularda yoğunlaşmıştı. Örneğin, psikolojik kavramlar içinde en çok psikanalitik kavramlar antropologlar tarafından kullanılmaktaydı. Psikanalitik kavramlardan çok daha az olmak üzere, öğrenme psikolojisi kavramlarının da bu devrede antropologlarca kullanıldığını görüyoruz. Psikolojide kullanılan testlerden ise, gene psikanalitik yaklaşımın etkisiyle sadece projektif kişilik testlerinin bu devrede antropologlar tarafından kullanıldığı söylenebilir. Bu durum, hem kavramsal, hem yöntemsel bakımdan bu devre psikoloji-antropoloji işbirliğinin çok dar bir çerçeve içinde kaldığını bize göstermektedir.

Bu ilk heyecanın durulmasından sonra günümüzde özellikle sosyal psikoloji ile antropolojinin ortak ilgi konularının gene arttığını ve bu konuların incelenmesinde daha gelişmiş yöntemlerin kullanıldığını görüyoruz. Özellikle kültürler-arası araştırmaların artışında yeni bir yakınlaşma ortaya çıkmaktadır. 1970'lerde ortaya çıkan bu durum giderek kültürler-arası psikolojide güçlenmiştir. Kültürler-arası psikolojiye daha sonra gene değineceğiz. Bu tür kültürler-arası araştırmaları içeren ilk kitaplar 1970'lerde yayınlanmıştır (örneğin, Lambert ve Weisbrod, 1971; Al-Issa ve Dennis, 1970; Brislin, Lonner ve Thorndike, 1973).

Sosyal psikolojinin psikoloji, sosyoloji ve antropolojiden başka sosyal bilimlerle de, örneğin, psikolinguistikle, siyaset bilimiyle, iletişimle,iktisat ve nüfus bilimiyle ilişkileri özellikle yakın zamanlarda gelişmiş ve bu gelişmeler sosyal psikolojiye destek sağlamıştır.

Özetle 1950'lerde, sosyal psikoloji içinde sosyoloji ve psikolojinin ilk sentezinin gerçekleştirildiğini görüyoruz. Bu başarıda Newcomb'un sosyal psikoloji kitabının (1950) ve özellikle Lindzey'in hazırladığı iki ciltlik sosyal psikoloji el kitabının (1954) katkısı olmuştur. 1950'lerde sosyal psikolojik araştırmalar sayıca çok artmıştır, O kadar ki, bu devrede yapılan araştırmaların sayısı geçen yarım yüzyılda yapılanlardan daha fazla olmuştur. 1960'larda ve 1970'lerin başındaki sosyal psikolojik çalışmaların sayısı ise 1950'lerdekinden de çok daha fazla olmuştur. O kadar ki, on yıl içinde

sosyal psikoloji el kitabının yenilenmesi gerekmiş ve bu sefer beş cilt halinde basılmıştır (Lindzey ve Aronson, 1968). 1960'larda basılan sosyal psikoloji ders kitapları ve okuma kitaplarının sayısı da şaşırtıcı bir düzeye ulaşmıştır, bu gelişmelere paralel olarak sosyal psikolojik konulara değinen bilimsel dergiler de sayı ve kapsam bakımından çok artmıştır.

1970'lerden Günümüze Sosyal Psikoloji

Bugün artık sosyal psikoloji, tamamen yerleşmiş, kendini kabul ettirmiş ve hızla gelişmekte olan dinamik bir sosyal bilim dalıdır. Bugünkü sosyal psikoloji sentezi içinde, sosyal psikoloji'nin tanımı, diğer sosyal bilimlerden sınır çizgileri bakımından değil, çalıştığı temel problem konuları bakımından yapılmaktadır. Bu problemler ele alınan sosyal davranışın bir seferde (kesitsel) ya da zaman içinde (boylamsal) incelenmesine göre iki ayrı eksene yerleştirilebilir.

Boylamsal eksende sosyalleşme ve sosyal gelişim süreci ön plana çıkmaktadır. Yeni doğan insan yavrusunun zaman içinde kişiler-arası etkileşim ve öğrenme ile topluma katılıp onun bir parçası haline gelişi ve benimsediği kültürü devam ettirişi, sosyal psikolojinin önemli bir çalışma konusudur.

Diğer taraftan, sosyal psikolojinin kesitsel problemleri, sosyalleşmiş kişilerin sosyal ortam içindeki ilişkileridir. Burada birey, onun sosyal çevresini algılaması ve anlaması ve başkalarıyla etkileşimi inceleme konusudur. Böylece, birey düzeyinde, bireyin öğrenilmiş tutumları, bilişsel süreçleri ve bunların sonucu olan davranışları; sosyo-kültürel düzeyde ise, kişilerin etkileşimi sonucu oluşan grup yapısı ve süreci, sosyal psikolojik çözümlemenin öğeleri olarak gösterilebilir.

1980'lerden itibaren sosyal psikolojinin gelişmesini sistematik bir şekilde özetlemek kolay değildir. Bunun iki nedeni var. Birincisi, bu dönem çok yenidir ve devam etmektedir; içinde bulunduğumuz gelişmeleri zamanın sağladığı bir perspektifle incelemek zordur. İkincisi, son 10 yıllarda sosyal psikolojik araştırmalar genel olarak ve özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde o kadar arttı ki, ana hatlarını kısa bir şekilde belirlemek zordur. Bu zorluklara rağmen bazı gelişmelerden kısaca söz edebiliriz.

Sosyal psikolojide 1970'lerden itibaren giderek güçlenen bir akım, bilişsel sosyal psikolojidir. Daha önce de sözü edildiği gibi, bilişsel yaklaşım, gerek genel psikolojiye, gerek sosyal psikolojiye damgasını vurmuştur. Aslında bilişsel yaklaşımın temeli daha 1960'larda tutum değişiminin tutarlık kuramlarıyla ve özellikle de "bilişsel tutarsızlık" kuramıyla atılmıştır (bkz. bölüm 5). 1970'lerde ise atıf kuramıyla bireyin hem başkalarının hem kendisinin davranışını nasıl algıladığı ve bu davranışın nedenlerini ne şekilde açıkladığı ön plana çıkmıştır. Bu bilişsel süreci etkileyen, sosyal davranışların nedenlerini anlamada bize yardımcı olan ya da yanıltan bilişsel etkenler incelenmiştir (bkz. 7. bölüm).

1980'lerde ve 1990'larda da önemini koruyan bilişsel perspektife göre, sosyal olayların temelinde yatan bilişsel süreçleri anlamak, o sosyal olayları daha iyi anlamayı sağlar (Markus & Zajonc, 1985). Bir davranışın nedenlerini kavramak ve yorumlamak çok önemlidir, çünkü o davranışa ne şekilde tepki verileceğini belirler. Başka bir deyişle, sosyal psikolojinin temel konusu olan birey-toplum etkileşimi ya da insanlararası etkileşim aslında sadece davranış düzeyinde oluşmaz; bilişsel düzeyde de oluşur. Bilişsel süreçler, davranışlar arasında ara-değişken işlevini görür. Örneğin, top oynarken Ahmet, Mehmet'e tekme atar (davranış); Mehmet'in tepkisi onun Ahmet'in davranışını nasıl yorumladığı (Ahmet'e nasıl bir niyet atfettiği) (biliş) ile belirlenir. Mehmet, Ahmet'in kazara böyle davrandığını düşünürse ona hoşgörü gösterir, bilerek tekme attığını düşünürse, ona saldırganlık gösterir (davranış). Bu basit örnekteki bilişsel süreç, çok daha karmaşık olaylardaki bilişsel süreçlere bir örnek oluşturuyor. Bunların sistematik bir şekilde incelenmesi, sosyal psikolojinin derinliğini artırmıştır. Bilişsel sosyal psikoloji konuları, kitabın yedinci bölümünde ele alınmıştır.

Bilişsel yaklaşımın dışında 1980'lerden itibaren önemi artan başka bakış açıları da vardır. Tanınmış Amerikalı psikolog Anne Anastasi (1992), psikoloji içinde gelişen iki yeni alandan söz etmiştir: yaşam boyu gelişim psikolojisi ve kültürler-arası psikoloji.

Bunlardan gelişimsel yaklaşım, sosyal psikoloji içinde de önemli olmakla birlikte, esas olarak kendi başına bir psikoloji alt alanı olarak ilerlemiştir. Doğumdan ölüme kadar insan olgusunu incelerken bu alana "yaşam boyu gelişim psikolojisi" diyoruz.

Kültürler-arası psikoloji de ayrı bir çalışma alanı olarak ortaya çıkmıştır. Psikolojinin çeşitli konularında (algı, biliş, güdülenme, duygular, insanlararası ilişkiler, değerler vb.) kültürün etkisi ön plana çıkıyor. Özellikle kültürler-arası karşılaştırmalı araştırmalarla hangi psikolojik süreçlerin evrensel olduğu, hangilerinin kültürden kültüre farklılık gösterdiği araştırılıyor (bu konuda daha fazla bilgi için bakınız: Kağıtçıbaşı, 1998).

Kültürler-arası psikoloji, psikolojinin bütün alt dallarını kapsamakla birlikte, en fazla sayıda araştırmanın yapıldığı alan, kültürler-arası sosyal psikolojidir. Bu alt dalda ders kitapları da yayınlanmıştır (Moghaddam, Taylor & Wright, 1993; Smith & Bond, 1993 vb.). Kültürler-arası karşılaştırmalı araştırmalar, sosyal davranışın, sosyal bilişin, tutum ve değerlerin evrensellik sınırlarını daha iyi belirlememize yardımcı olmaktadır. Bu çalışma alanının öneminin giderek artması beklenebilir. Bu alan, aynı zamanda da psikolojinin daha global, dünyanın çeşitli ülkelerinde gelişen bir bilim olmasına katkıda bulunuyor. Bu gelişmelere kitabın birçok bölümünde kısaca değiniliyor. Ayrıca 10. bölümde de biraz daha etraflıca inceleniyor.

Son olarak, 1970'lerden itibaren giderek belirgin olarak ortaya çıkan bir gelişme, sosyal ve psikolojik araştırma ve kuramların uygulamalara yönelmesidir (Oskamp & Spacapan, 1987; Kağıtçıbaşı, 1995, 1998; Kağıtçıbaşı ve Bekman, 1997). Bu uygulama alanları, sağlıktan eğitime, örgütsel/endüstri psikolojisinden çevre sorunlarına, aile çalışmalarından cinsiyete kadar uzanan geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Bunların ortak noktası, sosyal psikolojik bilgi birikiminin insan refahına hizmet etmesidir. Bu bazen doğrudan, bazen dolaylı olabilir; önemli olan, sosyal politika, program ve uygulamalara ışık tutacak bilgiye sahip olmamızdır.

Örneğin, 8. bölümde incelenen grup psikolojisi süreçleri ve grup dinamikleri, liderlik vb. gibi olgular, günümüz örgüt/endüstri psikolojisinde, insan kaynakları yönetiminde ve genelde işletme alanındaki birçok uygulamalara temel oluşturmaktadır. Benzer şekilde, sosyal gelişme/sosyalleşme ve benlikle ilgili bilgi birikimimiz, aile çalışmalarında, çocuk yetiştirme/eğitimi uygulamalarında önemli olmaktadır.

Sosyal psikologlar günümüzde artık sadece üniversitelerde değil, kamu sektöründe ve özel sektörde çeşitli çalışma alanlarına yayılmışlardır. Kuzey Amerika ve Avrupa'da, işletmelerde, fabrikalarda, kamuoyu araştırma

merkezlerinde, insan kaynakları yönetiminde, halkla ilişkilerde, reklamcılıkta, mahkemelerde, hastanelerde, eğitimde vb. gibi iş alanlarında çalışıyorlar

Türkiye'de de sosyal psikologlar giderek yeni iş alanlarına yönelmekteler. Bu yönelişte özellikle Batı'da oluşmuş sosyal psikolojik kuram ve bilgilerin Türkiye'nin sosyo-kültürel ortamına uygunluk derecesini de saptama durumundalar. Bu saptamalar bir yandan Türkiye'deki uygulamaları daha geçerli kılarken, diğer yandan da evrensel sosyal psikolojiye önemli bilimsel katkılar yapabilir.

Bölüm 2

SOSYAL PSİKOLOJİ ARAŞTIRMALARINDA YÖNTEM ve ÖRNEKLER

Bilimsel yönetim temel mantığı bütün bilim dallarında aynıdır; bilimden bilime değişen ise kullanılan tekniklerdir. Sosyal psikoloji de genel bilimsel yaklaşımı diğer bilimlerle paylaşır. Ancak kullandığı çeşitli tekniklerle ve çalıştığı konularla diğer sosyal ve fiziksel bilimlerden ayrıldığı noktalar vardır.

Sosyal psikologları ilgilendiren, araştırmalarına konu olan sayısız problem ve soru akla gelebilir. Bunların hepsi de kişinin içinde bulunduğu durumu nasıl algıladığı, kişiler arası ilişkiler; toplum içindeki kişi ya da grubun davranışı, bu davranışın diğer kişi ve gruplara etkisi; tutum ve değerlerle davranış arasındaki karşılıklı ilişkiler; yani kısaca toplum-grup-birey üçlü düzeyindeki olayların karşılıklı etki durumu ile ilgilidir.

Bazı araştırma örnekleriyle, dünyada ve Türkiye'de sosyal psikologları ilgilendiren, onları araştırmaya yönelten konu ve soruların birkaçını kısaca ele alalım. Bu bize, sosyal psikolojinin günümüzdeki çalışma alanı hakkında da bir fikir verebilir.

Sosyal psikologları ilgilendiren sorulara bir örnek: İnsanlar niçin çocuk sahibi olmak isterler? Bu istek, kişiden kişiye, gruptan gruba, toplumdan topluma farklılık gösterir mi? Son yıllarda dünyamızı tehdit eden nüfus artışı bir süredir özellikle nüfus bilimi araştırmaları ile incelenmektedir. Ancak yukarıdaki soruların cevapları hala tam olarak bilinmiyor. Sosyal psikologlar da bu sorunlara eğildiler. Dokuz ülkede yapılan karşılaştırmalı bir araştırmada, (Fawcett, 1973), çocuğun, aile ve ana-babanın hangi ihtiyaçlarını karşıladığı, başka bir deyişle çocuğun değeri ve çocuk sahibi olmak istenmenin temelinde yatan güdülenme öğrenilmeye çalışıldı. Bu araştırmanın bir kolu "Çocuğun Değeri Araştırması" adıyla Türkiye'de de

gerçekleştirildi (Kağıtçıbaşı, 1981,1982). Elde edilen bilgiler, aile planlaması çabaları ile doğrudan ilgilidir.

Sosyal psikologları ilgilendiren, araştırmaya yönelten davranış türlerine bir diğer örnek olarak New York şehrindeki bir cinayet olayını gösterebiliriz. Genç bir kadın apartmanında öldürüldü. Polis raporlarına göre, komşu apartmanlardan en aşağı 38 kişi ya olayı gördü ya da imdat seslerini duydu, fakat hepsi olaya seyirci kaldı. Bir kişi bile yardıma koşmadı, polise telefon eden dahi olmadı. Amerika'da bir şok etkisi yapan ve büyük şehir yaşamı hakkında çeşitli yorum ve tartışmalara neden olan bu olay, iki sosyal psikoloğun seri araştırmalara girişmesine yol açtı (örneğin, Darley ve Latané, 1968). Bu araştırmalarda, hangi durumlarda kişilerin başkalarına yardım ettiği, hangi durumlarda etmediği öğrenilmeye çalışıldı.

Sosyal psikologları ilgilendiren konulara üçüncü bir örnek sosyal değişme olgusudur. Dünyanın birçok yerinde olduğu gibi, ülkemizde de sosyal bilimcilerin ve bu arada sosyal psikologların dikkatle izlediği bu olay çok yönlüdür. Burada sosyal psikologların sorduğu bazı temel sorular şunlardır: Sosyal değişme neyi içerir? Sosyal değişmenin psikolojik boyutları nelerdir? Sosyal değişme süreci içinde sosyal yapı-aile- birey karşılıklı ilişkileri nasıl değişir? Sosyal - teknolojik - kültürel değişme içinde bireysel tutum davranış değişmelerinin yeri nedir? Bu sorular pek çok araştırmaya yön vermiştir. Ülkemizden örnekler verecek olursak, Kıray (1964, 1968), Kağıtçıbaşı (1972) ve Erder (1997) araştırmalarını gösterebiliriz.

Kısaca değindiğimiz bu üç örnek sorunun, sosyal psikolojinin klasik çalışma konularının biraz dışına doğru uzandığı göze çarpmaktadır. Bu klasik konular şunlardır : sosyal biliş, sosyal güdülenme; sosyalleşme süreci; dil ve bilişsel faaliyetler; tutumlar; değer hükümleri; etkileyici iletişim; kişilerarası algı ve etki; grup süreci ve dinamiği, liderlik; benlik, sosyal çevre ve kültür ilişkileri ve sosyal kimliktir. Bu durum bize günümüzde sosyal psikolojinin ilgi alanı bakımından çok gelişmekte olduğunu gösterir. Diğer yandan, aynı durum, sosyal psikolojinin diğer sosyal bilimlerle birçok alanlarda kaynaştığını ve bugün sosyal bilimlerde « disiplinler-arası » yaklaşımın geçerli olduğunu belirtir.

Yukarıdaki sorular yalnız sosyal psikologlar ve diğer sosyal bilimciler tarafından sorulan sorular değildir. Günlük hayatımızda karşılaştığımız çeşitli sorunlar bizi bu soruları sormaya yöneltir. Fakat böyle sorular sorma, hatta

bu sorulara cevap bulma, herkesi sosyal bilimci yapmaz. Aynı şekilde toplum içinde insan davranışı sadece sosyal bilimci tarafından incelenmemiştir. Sosyal bilimler ortaya çıkmadan yazılmış pek çok değerli eser, insan davranışının derin nedenlerine inebilmiş, toplum ve insanı anlayabilmiştir. Ancak bu tip eserler yaratan, pek çok şair, yazar ve filozof da sosyal bilimci değildi. Aradaki fark nedir? Bu sorunun cevabı, « bilimsel yaklaşım »dır. Sosyal psikolojide kullanılan yöntem ve tekniklere girmeden önce, bilimsel yöntemin temel mantığını incelemek yararlı olur.

Bilimsel yöntemin mantığı

Kitabın ilk kısımlarında kavram, varsayım, kuram (teori), saf ve uygulamalı bilim gibi konular incelenmiş olduğundan burada bilimsel yönetimin ayrıntılarına girmeden bizim için önemli olan bazı özelliklerine değineceğiz.

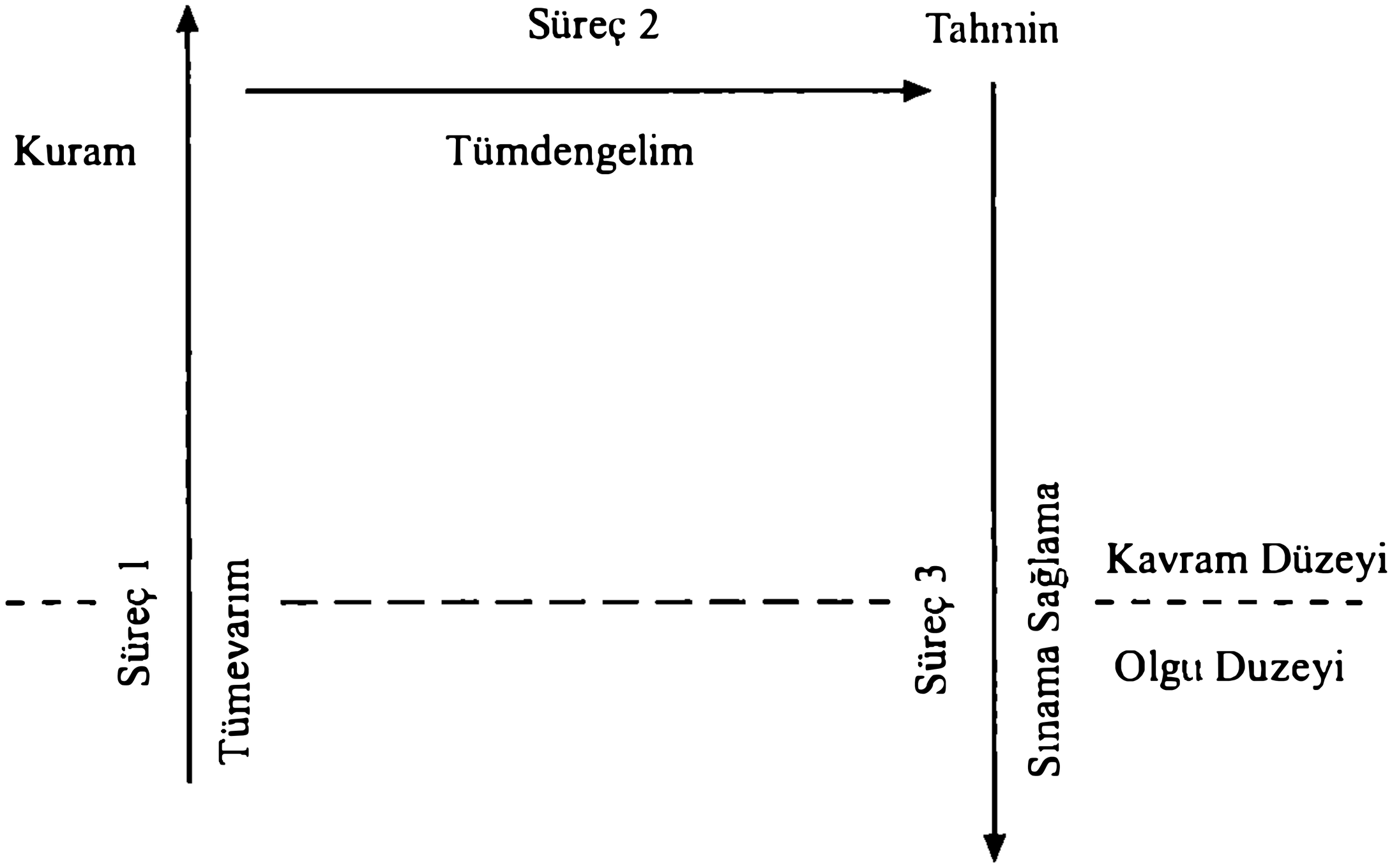
Bilimsel yöntemin önemli bir özelliği, döngüsel olmasıdır. Bu döngü, olgularla başlar, kuram, hipotez ve tahminlerden geçerek tekrar yeni olgulara doğru yönelir. Burada olgu terimi, değişik gözlemciler tarafından tekrarlanılan aynı gözlem sonucu anlamına gelmektedir. Kuram ise en temel anlamıyla, fikirleri içeren bir sistemdir. Bu sistemde soyut kavramlar, bu kavramların birbirleriyle ilişkisi hakkında kurallar ve gene bu kavramları, gözlenen olgulara bağlama yolları mevcuttur.

Bilimsel yöntemin döngüsel niteliğine bağlı olarak üç ayrı önemli süreci de içerdiğini görüyoruz. Bunlardan ikisi temel mantık süreçleri olan tümevarım ve tümdengelimdir. Üçüncü ise bunların doğal sonucu olan sınama-sağlamadır. Buradaki genel yaklaşım şu şekilde açıklanabilir. 1) Gözlemi yapılan olgulardan bu olgulara uygun bir kuramın geliştirilmesi (tümevarım). Yani burada tek tek gözlenen çeşitli olaylardan bunları açıklayan ortak, temel bir ilkeye ulaşma çabası vardır. Bu ilk süreç kendi başına yeterli değildir, çünkü akıllı kuramcılar aynı olayları açıklayan birçok kuram geliştirebilirler. Bundan ötürü ikinci süreç gereklidir: 2) Birinci süreçle ortaya konan kuramın çıkarsamalarının oluşturulması (tümdengelim). Burada, kuramdan yola çıkarak belirli durumlarda ne olabileceğine dair tahminler ortaya konur. Bu süreç de gene soyut, kuramsal düzeydedir. 3) Üçüncü süreçte olgular düzeyine dönüş vardır. Burada yeni gözlemler

toplanarak, ikinci süreçle (tümdengelimle) yapılan tahminlerin doğru olup olmadığı saptanır, yani hipotez sınaması yapılır. Bir çok zaman tahminlerle, sınama için kullanılan gözlemler arasında bazı farklar olduğu görülür. Böyle durumlarda, bu farklar yeni olgular haline gelerek, kuramın değiştirilmesine ve giderek tekrar tümevarım - tümdengelim - sağlama süreçlerini içeren yeni bir döngüye temel teşkil eder. Bilimsel yöntemin üç süreci ve döngüsel niteliği Şekil 3'te gösterilmiştir :

Şekil 3*

Bilimsel Yöntemin Üç Süreci



**Kemeny, 1959, s.3*

Bilimsel araştırmanın amaçları

Bilimsel yöntemi açıkladıktan sonra, bu yöntemi kullanan araştırmaların amaçlarını kısaca sıralayalım :

a) Olayların betimlenmesi:

Bu betimleme çok zaman düzene koyma, sınıflama şeklinde olur. Sınıflama ise, olayların aralarındaki ilişkileri bulmaya doğru önemli bir adımdır.

b) Olaylar arasındaki ilişkileri bulup çıkarma:

Burada korelasyonlardan[1] faydalanarak çeşitli olayların birbirleriyle ilişki derecesi incelenir. İlişki saptanması, bize sebep-sonuç belirleme olanağını vermez, çünkü birbiri ile ilişkin olarak değişiklik gösteren iki olay, birbirlerine nedensel bir bağla bağlı olmayabilir. Örneğin, belli bir yöre halkı son bir kaç seçimde hep belli bir partiye oy verme eğilimi göstermiş olabilir. Fakat bu demek değildir ki, o partiye oy vermek için o yöreden olmak gerekir. Bir başka örnek: çocukların boylarıyla kiloları arasında bir ilişki vardır, ama ne kilo boyun, ne de boy kilonun nedenidir. Her ikisi de başka bir nedene dayanır: yaş.

c) Olayları anlama ve açıklama:

Burada amaç, nedensel ilişkilere varmaktır. Örneğin, yukarıdaki belli bir yöre halkının belirli bir şekilde oy vermesinin açıklanması için bazı kuramlar ortaya atılıp sınanabilir. Bunu yapınca da olaylar arasındaki nedensel ilişkiyi anlamaya başlayabiliriz.

d) Olayların önceden tahmini:

Bu tahmin, yukarıdaki (b)'ye ya da (c)'ye dayanabilir. Örneğin, o yöre halkı son birkaç seçimde belirli bir partiye oy verdiği için bu seçimde de o partiye oy verecektir diye bir tahmin yürütebiliriz. Burada, o yöre halkının niçin o partiye oy verdiğini anlamadan sadece gözlemi yapılmış ilişkilere dayanarak (b) görgül (ampirik) bir tahmin yapmaktayız. Diğer yandan, daha

---

[1] *Korelasyon, iki değişkenin birbiriyle ilişki derecesini belirten bir istatistiktir.*

ileri düzeydeki tahmin, (c)'ye dayanan ussal (rasyonel) tahmindir. Örneğin,
42 o yöre halkının, belirli gereksinmeleri ve sosyo ekonomik özelliklerinden ötürü bu partiye bu seçimde de özellikle tahmin edilecek olan durumun değişkenleri arasındaki ilişkiler farklılaşacak oy vereceğini tahmin edebiliriz. Bu tahmin, olayın nedenlerini anlamamıza bağlıdır. Görgül ve ussal tahminlerin doğru çıkma oranları fazla farklı olmayabilir. Ancak, olursa ya da ortaya yeni değişkenler çıkacak olursa, nedensel ilişkilerin kavranmasına dayanan ussal tahminlerin üstünlüğü açıkça görülür.

e) Olayların kontrolü:

Bilimin uygulamadaki bu en önemli amacı, böbrek nakli amcliyatları, uzaya astronotların gitmesi gibi durumlarda gerçekleşmektedir. Ancak sosyal bilimlerin araştırdığı olaylar çok karmaşık ve çok-nedenli olduğundan, bu bilimlerde kontrolden ziyade olaylara etki etme amaç olarak düşünülebilir. Bu dahi, çoğu zaman erişilemeyen bir amaç olmaktadır. Örneğin, sosyal bilimler araştırma ve bulguları, insanlar ve uluslar arasındaki çatışmaları, yoksulluğu, nüfus patlamasını, vb. sorunları etkilemekten aciz görünmektedir. Bu durum da bize, sosyal bilimlerde daha etkin araştırmaların ne kadar gerekli olduğunu göstermektedir. Bununla beraber, son yıllarda yapılan araştırma ve uygulama çalışmalarının sosyal politikalar, eğitim ve gelişimdeki giderek artan etkisi göz ardı edilemez (örn., bkz. Kağıtçıbaşı, 1998).

Sosyal psikolojinin temel yöntemleri

« Yöntem » ve « teknik » kavramları arasında bir ayırım yapmamız gerekir. Araştırma yöntemi, araştırmanın, amacını gerçekleştirebilmek için kullandığı genel yaklaşımdır. Araştırma tekniği ise, araştırma yöntcminin gerçekleştirilebilmesi için kullanılan bilgi toplama aracıdır. Bir yöntem çerçevesindc bir ya da daha çok vcri toplama tckniği kullanılabilir.

İnsan davranışını çalışmak için dört genel veri toplama tekniği kullanılabilir : hazır bilgiden yararlanmak (çeşitli istatistikler, gazete haberleri gibi), insanlara sorular sormak, insan davranışlarının gözlemini yapmak vc dency yapmak. Bir çok araştırmalarda birden fazla veri toplama tekniğinin birlikte kullanıldığını görüyoruz. Bu, arzu edilen bir durumdur, çünkü bu tekniklerin hcrbiriyle edinilen bilgiler biraz farklı vc birbirini tamamlayıcı niteliktedir.

Bu dört genel veri toplama tekniğini gözönünde tutarak sosyal psikolojik araştırmaların yöntemlerini incelediğimiz zaman, bu yöntemlerin altı grupta toplanabileceğini görürüz: laboratuar deneyi, alan deneyi, doğal deney, alan araştırması, survey (tarama) ve arşiv araştırması. Yukarıda açıklanan genel tekniklerle bu yöntemleri bir arada düşünecek olursak, bu yöntemleri kullanan araştırmaların çoğunda birkaç tekniğin birden kullanılabildiğini görürüz. Bu durumu yaklaşık olarak Çizelge-1'de inceleyelim. Bu çizelgede dört veri toplama tekniği ile, bunların en çok hangi yöntemleri kullanan araştırmalarda geçerli olabileceğini görüyoruz.

Çizelge 1

Veri Toplama Teknikleri ve Araştırma Yöntemleri

Teknikler	Yöntemler
a) Hazır bilgiden yararlanmak	1) Laboratuvar Deneyi (b), (c), (d)*
b) Soru sormak	2) Alan Deneyi (b), (c), (d)
c) Davranış gözlemi yapmak	3) Doğal Deney (b), (c)
d) Deney yapmak	4) Alan Araştırması (a), (b), (c)
	5) Survey (b)
	6) Arşiv Araştırması (a)

** Yöntemlerin yanındaki harfler teknikleri belirtir ve her araştırma yön teminde en çok hangi veri toplama tekniğinin kullanıldığını gösterir.*

Şimdi de sosyal psikolojinin diğer sosyal bilimlerle paylaştığı bu yöntemleri birer örnekle inceleyelim. Yöntemlerin çizelge 1'de ve aşağıdaki tartışmalarda ele alınış sıraları, araştırma şartlarının araştırmacı tarafından kontrol edilebilme derecesini gösterir. Şöyle ki, laboratuvar deneyinde en çok kontrol, arşiv araştırmasında ise en az kontrol mümkündür.

1. Laboratuvar Deneyi :

Laboratuvar deneyi, bilimsel yöntemin temel mantığının, araştırmaya en etkin bir şekilde uygulanmasını sağlar. Laboratuvar deneyi için şartlar, yüksek kontrol düzeyi ve kesinliktir. Araştırmacının laboratuvar deneyi yönteminde yaptıklarını üç noktada özetleyebiliriz: (a) araştırmayı, eldeki hipoteze ve araştırma amacına göre ayrıntılarıyla tasarlamak, (b) bağımsız değişkenleri sistemli bir şekilde değiştirmek, (c) bu değişkenler dışında, sonuca etki edebilecek başka değişkenleri kontrol etmek.

Laboratuvar deneyinin bu özelliklerini bundan önce konu bakımından kısaca değindiğimiz bir örnekle inceleyelim. Daha önce sözünü ettiğimiz New York'taki cinayet olayının sosyal psikologlar tarafından seri araştırmalara yol açtığını söylemiştik. Bu araştırmaları yapan Darley ve Latanc, cinayet olayından (olgu, gözlem düzeyi) birkaç kuramsal hipotez çıkarttılar. Bunların içinde en önemlisi « toplum içinde sorumluluğun dağılması » idi. Yani, bu kavramı, 38 kişinin cinayete seyirci kalması olayını açıklayıcı kuramsal hipotez olarak ortaya attılar (tümevarım). Sonra, bu kuramın mantıksal sonuçlarını çıkardılar ve bu hipotezi sınayıcı bir laboratuar deneyinde ne olacağına dair bir tahmin yürüttüler (tümdengelim). Bu araştırmalarda geliştirilen kuram şöyleydi : Bir sorun, kaza vb. halinde, oradaki insanların sayısı ne kadar fazla ise, herhangi birinin yardım etme davranışı göstermesi olasılığı o kadar azdır (Darley ve Latane, 1968).

Bu hipotezi sınamak için gerçekleştirilen laboratuvar deneyi şu şekilde düzenlendi: Araştırma denekleri üniversite öğrencileriydi. Bu öğrenciler teker teker küçük odalarda birbirlerini görmeden oturdular. Bir telefon sistemiyle odadan odaya haberleşme sağlandı. Araştırma planına göre üç farklı durum yaratıldı. Bu durumlardan birinde deneklere iki kişi oldukları, birinde üç kişi oldukları, birinde de altı kişi oldukları söylendi. Telefon sistemindeki sesler de ona göre ayarlandı. Deneklere her üç durumda da yapacakları işin « büyük şehir üniversite hayatında öğrencilerin karşılaştıkları problemler » konusunda, telefon sistemi ile yapılacak bir grup tartışmasına katılmak olduğu söylendi. Tartışmanın başında deneklerden biri (araştırmacının asistanı) çekingen bir sesle bazen zor durumda kalıp heyecanlandığı zaman epilepsi (sara) nöbetine benzer bir nöbete maruz kaldığını, karşılaştığı bir problem olarak anlattı. Az sonra söz sırası tekrar kendisine geldiğinde ise önce düzgün konuşurken yavaş yavaş konuşması

bozuldu, nefes nefese kaldığını belli eden sesler arasında o anda nöbetin başladığını zorlukla söyledi ve yardım istedi. Deney, farklı denekler kullanılarak birçok kere tekrarlandı.

Hatırlanacağı gibi, araştırmacılar, grup sayısı büyüdükçe bircyin yardım etme olasılığının azalacağını tahmin etmişlerdi. Hastadan başka tek bir denek olarak kendilerinin bulunduğunu düşünen deneklerin % 85'i hastanın nöbetinin başlamasından hemen sonra odalarından çıkıp hastanın yardımına koştular. Hastadan başka kendileriyle birlikte başka deneklerin odalarda bulunduğunu düşünen deneklerde ise yardım etme davranışı % 31'e indi. İstatistik bakımdan çok anlamlı olan ($p = .02$) sonuçlardaki bu farklılık, araştırmacıların tahminini doğruladı.

Bu araştırma tasarımını şema şeklinde gösterelim

Şekil 4

Laboratuvar Deneyi Tasarımı

Bağımsız Değişken		Bağımlı Değişken
Buhran anında hazır bulunan denek sayısı (hastadan başka 1, 2 ya da 5 denek)	⟶	Herhangi bir denek'in yardım davranışında bulunması

Kontrol Yüz yüze bulunma durumunun bağımlı değişkene muhtemel etkisi, denekleri tek odalara koymakla kontrol edilmiştir.

Şekilden de görüldüğü gibi, deney yönteminde, bağımsız değişken sebep, bağımlı değişken de sonuç olarak düşünülüp, ikisi arasında belirgin bir nedensel ilişki kurulur. Bu nedensel ilişkinin mevcudiyetinden emin olabilmek için, bu sonucu başka bir faktörün değil de, araştırmacıların özellikle değiştirdiği bağımsız değişkenin meydana getirdiğini göstermek gerekir. Bundan dolayı, aynı sonucu ortaya çıkarabilecek etkenler kontrol altına alınmıştır (Şekil 4). Neden-sonuç ilişkisi böylece araştırma sonucunda ortaya çıkmaktadır.

Sosyal bilimler içinde en çok psikoloji ve sosyal psikoloji laboratuvar deneyini kullanmaktadır. Bir çok bilim felsefecisi, psikolog ve sosyal psikoloğa göre, bilimsel yöntemle deney yöntemi aynı şeydir. Bu görüş deneysel olmayan araştırmalarla bilimin gelişemeyeceği sonucuna varmaktadır ve elbette aşırıdır. Ancak, herkesin üstünde birleştiği konu, kuramsal gelişme için hipotez sınamasının önemli olduğu; hipotez sınamasının da en etkili bir şekilde deney yöntemiyle gerçekleştirildiğidir.

Laboratuvar deneyi yöntemlinde amaç gerçek hayatı laboratuvarda yaratmak ya da taklit etmek değildir. Esas amaç, etkenleri ayırmak, mümkün olan en saf bir ortamda bu etkenlerin bazılarını tek tek sistemli bir şekilde değiştirmek, bazılarını kontrol ederek değişmez hale getirmek ve çeşitli etkileri en saf bir şekilde ortaya koymaktır. Fizikte, havası alınmış deney tüpündeki saflıkla buradaki durum arasında bir benzerlik kurabiliriz.

Laboratuvar deneylerinde, sağlıklı sonuca ulaşabilmek için dikkat edilmesi gereken birkaç nokta vardır. Şimdi bu noktaları gözden geçirelim.

Laboratuvar deneylerinde, deneklerin, deneyin farklı durumlarına raslantısal şekilde dağıtılması gerekir. Buna *raslantısal dağılım* adı verilir. Bu, deneklerin, *yalnızca* araştırmada kullanılan bağımsız değişken açısından birbirlerinden farklı olmasının sağlanması açısından şarttır. Yani, buradaki esas amaç, deneklerin kişisel özelliklerinin deneyin sonucunu etkilemelerine engel olmaktır. Deneklerin, raslantısal olmayan bir şekilde gruplara dağıtılması bağımsız değişken(ler)le başka değişken(ler)in etkileşim içine girip sonucu etkilemesine neden olabilir. Örneğin, deneydeki bir gruba, sadece üniversite 1. sınıf öğrencileri, diğer gruba da 4. sınıf öğrencileri alınırsa, iki grup arasındaki hoşgörülü tutum farkları sadece etkileri incelenen bağımsız değişkenden değil, bir diğer etkenden, örneğin "yaş"tan veya "belli konulardaki deneyim"den dolayı olabilir. Bu da, laboratuvar deneyinin "saf" ortamını yok eder. Demek ki, deneklerin farklı gruplara raslantısal olarak dağıtılması, sonucun deneyde istenmeyen değişkenlerin sistematik bir şekilde bağımlı değişkeni etkileme olasılığını ortadan kaldıracaktır.

Hangi deneğin, hangi deney grubuna katılacağına tamamen raslantısal olarak karar vermek, denekleri ya yazı-tura atarak ya da raslantısal sayılar çizelgesi kullanarak gruplara ayırmakla olur. Böylece deneklerin hepsi, deneyin herhangi bir grubuna girmede eşit şansa sahip olacaktır. Bu özellik, laboratuvar deneylerini, diğer araştırma yöntemlerinden ayıran en önemli

özelliktir. Şöyle bir örneği ele alalım: "Çocukların televizyonda şiddet içeren programlar seyretmeleri, saldırgan davranışlarda bulunmalarına neden olur mu?" sorusuna bir laboratuvar deneyi olmaksızın cevap vermek çok güçtür. Evlerinde şiddet içeren televizyon programları seyreden çocukların saldırgan davranışlar sergiledikleri gözlenerek şiddet içeren programların olumsuz etkisinden söz edilebilir, ancak bunun nedeni o çocukların zaten saldırgan bir yapıya sahip olmaları olabilir. Bu çocuklar belki de saldırgan oldukları için şiddet içeren televizyon programlarını tercih ediyordur. Bu çocuklar saldırgan program seyretmedikleri koşulda da aynı tür davranışlarda bulunuyor olabilirler. Şiddet içeren televizyon programlarıyla saldırgan davranışların arasındaki ilişkiyi bulmak için yapılacak bir laboratuvar deneyinde ise, çocukları raslantısal olarak iki farklı gruba ayırma yoluyla bu soruya cevap aranabilir. Bir grupta çocuklara şiddet içeren bir televizyon filmi izletilirken, diğer grupta hiçbir şiddet ve saldırganlık öğesi içermeyen bir başka film izletilebilir. Bu filmlerin, gruplara raslantısal olarak dağıtılan çocuklar üzerindeki etkisini incelemek daha sağlıklı bir sonuç doğuracaktır. Çünkü burada, hangi çocuğun ne tür bir film izleyeceğini kişisel özellikleri değil, araştırmacının onu hangi gruba koyacağı belirleyecektir. Böyle bir deneyden sonra, eğer şiddet ve saldırganlık içeren film izleyen grup, izlemeyen gruptan daha fazla saldırgan davranışta bulunursa, saldırganlık içeren filmler izlemenin saldırganlık doğuracağı çıkarımında bulunulabilir. Nitekim aynen bu şekilde bir deney yapan Liebert ve Baron (1972) gerçekten de şiddet içeren TV programını izleyen çocukların diğerlerinden daha fazla saldırgan davranışları olduğunu bulmuştur. Deney yapmadan, sadece gözlemle bu sonuca varmak mümkün değildir.

Laboratuvar deneylerinde dikkat edilmesi gereken bir ikinci nokta da, deneyin *deneysel gerçekliğe* sahip olması gerekliliğidir. Deneysel gerçeklik, deneklerin deneyde olanların gerçekliğine ne kadar inandıkları ve kendilerini ne ölçüde deneyin içinde hissettikleriyle ilgilidir. Eğer, bir deney, deneklerin, deney süresince yaptıkları işi ciddiye almalarını sağlıyorsa, deneklerin kendilerini deneye verme olasılığı artacaktır. Deneysel gerçeklik, deneyin laboratuvar dışındaki dünyaya ne kadar benzer olduğu ile ilgili değildir. Bir deneyin deneysel gerçekliği çok yüksek olabilir, ancak dış dünyayla hiçbir benzerlik taşımayabilir. Örneğin, -sosyal etki ve uyma bölümünde de daha ayrıntılı inceleyeceğimiz- Milgram'ın (1963) ünlü laboratuvar deneyinde, deneklerden bir kişiye gerçek olmayan, ancak gerçek olduğuna inandıkları bir şekilde elektrik vermeleri istenmiştir. Bu deneyin dış dünyayla bir

benzerlik göstermediği apaçık ortadadır. Günlük yaşantımızda kimse bizden birilerine elektrik vermemizi istemiyor; ancak bu deneyin deneysel gerçekliği o kadar yüksekti ki, deneyin denekler üzerindeki etkisi oldukça büyüktü ve sonuçları da o oranda önemliydi.

Deneklerin deney gruplarına raslantısal dağılımı ve deneyin deneysel gerçekliğe sahip olması, deney sonuçlarının sağlıklı olması açısından büyük önem taşır. Bu yüzden tasarladığımız deneylerde bu noktalara dikkat etmemiz gerektiği gibi, başkaları tarafından yapılan deneylerin tasarımlarını okurken de, bu gerekliliklerin ne kadar yerine getirildiğini sorgulamalıyız.

Laboratuvar çalışmalarında, deneyin tasarımı ile ilgili olduğu kadar, deneklerle ilgili bazı noktalara da dikkat etme zorunluluğu vardır. Belli bir deneyi tasarlarken, o deneyden elde edilecek yararları, deneklere karşı olan sorumluluğumuzun önüne geçiremeyiz. Bunu sağlamak için aşağıdaki noktalara dikkat etmek gerekir:

- Olası deneklere, deneyin neyi içerdiği anlatılabileceği kadarıyla anlatılmalı ve onların böyle bir deneye katılmayı kabul ettikleri anlaşılmalıdır.

- Deneklere karşı olunabildiği ölçüde dürüst olmak şarttır. Deneyin amacını gizleme yoluna, ancak mutlaka gerektiği durumda başvurulmalıdır.

- Denekler, istediklerinde deneyi yarıda bırakabilirler; bu durum olumsuz bir yaptırımla engellenmeye çalışılmamalıdır.

- Denekler, hem fizyolojik hem de psikolojik zarara maruz bırakılmamalıdır.

Denekler, deney sırasında herhangi bir konuyla ilgili size verdikleri bilginin kesinlikle saklı tutulacağı konusunda bilgilendirilmelidir.

- Deneklerin katılımı sona erdiği zaman, onlara deney hakkında bilgi verilmeli, soruları cevaplandırılmalı ve varsa olumsuz duyguları bertaraf edilmelidir. Ayrıca, katılımlarının değerli ve araştırmacı için önemli olduğuna inanmalıdırlar.

Deneklerle ilgili bu noktalara dikkat etmek, araştırmacılığın en önemli etik kurallarıdır.

Şimdi laboratuvar deneyinin avantaj ve sakıncalarına kısaca bir göz atalım.

Laboratuvar deneyi yönteminin avantajları

a) Çalışılan olaylar arasında nedensel ilişkiler kurmak ve böylece hipotez sınaması yapmak, ençok laboratuvar deneyi yönteminde gerçekleşir.

b) Bütün sosyal bilim araştırma yöntemleri içinde en etkili kontroller laboratuvar deneyinde uygulanabilir.

c) Bu yöntem, en saf ortamı gerçekleştirebildiğinden, analitik kesinlik ve dolayısıyla da sayısal, istatistiksel işlemlerin kesinliği bakımından en ileridir.

Laboratuvar deneyi yönteminin sakıncaları

a) Laboratuvar deneyi, sosyal bilimlerde olduğu gibi denek olarak insanları kullandığı zaman, ister istemez çözülmesi zor bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Doğal deney ve saha deneyinde de söz konusu olan bu sorun, laboratuvar deneyinde daha belirgin bir haldedir. Deneklerin laboratuvara beraberlerinde getirdikleri beklentileri, önyargıları, vb. geçmiş deneyimleri ve kişilik faktörleri sonucu etkileyebilir. Bu sakıncanın büyük ölçüde önüne geçmenin tek yolu raslantısal dağılım kullanmaktır.

Ayrıca, deneklerin araştırmacının esas amacı hakkındaki doğru ya da yanlış fikirleri de davranışlarını etkileyebilir. Örneğin, uyum davranışının çalışıldığı bir laboratuvar deneyinde denek, araştırmacının uyum göstermenin olumsuz bir davranış olduğunu düşündüğünü varsayarsa, davranışlarını buna göre yönlendirir ve uyum göstereceği yerde dahi, göstermeme yönünde hareket edebilir. Kısaca bu yöntemde belirli bir davranışın çalışılması, o davranışı etkileyebilir.

b) Laboratuvar, ister istemez, yapay bir ortamı yaratır. Çeşitli etkenlerin birbirlerinden ayrılarak tek tek çalışıldığı bu saf ortamdan, pek çok etkenin karmaşık bir etkileşim halinde olduğu gerçek hayata genelleme yapmak zordur.

c) Bazı durumları laboratuvarda çalışmak olanaksızdır. Örneğin, kuvvetli duygular, acı veren fiziksel etkiler, vb. uyaranlar insanlara uygulanamaz. Çoğunlukla laboratuvarda gerçek hayattakinden daha hafif etkileri olan olayların çalışılabildiğini görüyoruz.

d) Nihayet, laboratuvar deneyinde dencklerin -araştırma amacını öğrenip
50 davranışlarını ona göre ayarlamamaları için- kandırılmaları önemli bir etik sorundur.

2. Alan Deneyi :

Alan deneyi, sosyal bilimlerde deney yönteminin alana uygulanmasıdır. Burada alan terimi, gerçek olayların meydan geldiği ortam anlamını taşır. Alan bir okul, ev, fabrika vb. olabilir. Bu yöntemde araştırmacı, laboratuvar deneyini, laboratuvarın dışına, gerçek hayata çıkarmaktadır ve denekler, çoğu zaman denek olduklarının farkına varmazlar, dolayısıyla hareket ve tepkileri daha kendiliğinden ve gerçeğe daha yakın olur.

Burada deney yönteminin en önemli unsuru olan bağımsız değişkenin araştırmacı tarafından sistemli bir şekilde değiştirilmesi ve ayarlanması gene söz konusudur. Alan deneyi bu bakımdan laboratuvar deneyine benzerken, doğal deneyden ayrılır (bkz. üçüncü araştırma yöntemi). Ayrıca çalışılan sonuçlara, yani bağımlı değişkene etki edebilecek diğer etkenlerin kontrolü ikinci bir önemli husustur. Alan deneyinin bu özelliklerini bir örnekle inceleyelim.

Kağıtçıbaşı, Bekman ve Sunar (1988) tarafından 1982-86 yılları arasında gerçekleştirilen "Erken Destek Projesi" ve bu projenin "Takip Araştırması", yetersiz çevrede yetişen çocuğun gelişmesinin eksik kaldığını gösteren çok yaygın bulgulardan yola çıkarak erken yaşta çocuğa destek sağlamanın etkisini incelemiştir. Bu amaçla, İstanbul'un beş düşük gelir düzeyli semtinde çoğu fabrika işçisi olan anneler ve çocuklarıyla bir uygulamalı alan deneyi gerçekleştirilmiştir.

Bu deney için üç anne-çocuk grubu seçilmiştir. Birinci grupta çalışan ve çocukları bakım kurumuna (sadece bakım sağlayan kurumlar) giden anneler; ikinci grupta yine çalışan, fakat çocukları bir eğitim kurumuna (bakım ve eğitimi birlikte sağlayan kurumlar) giden anneler; üçüncü grupta ise çalışmayan ve çocuklarını evde yetiştiren anneler vardı. Bu gruplardaki anne ve çocuklardan araştırmanın ilk yılında kapsamlı mülakat, gözlem ve test sonuçlarına dayanan durum saptayıcı bilgiler toplanmıştır. Daha sonra her üç gruptan annelerin bir kısmı anne eğitimine alındı. Bu seçim tesadüfi

örneklemeyle gerçekleştirildi. Anne eğitimi, bir taraftan annenin çocuğunun zihinsel gelişimini desteklemesini sağlayan, diğer taraftan da onu çocuğun ihtiyaçlarına duyarlı kılan bir programdı. İki yıllık bu anne eğitimi programı sonunda, anne ve çocuklara tekrar test, mülakat ve gözlemler uygulandı. Böylece eğitim gören ve görmeyen gruplar karşılaştırıldı ve anne eğitiminin etkileri saptandı. Aynı zamanda da bakım kurumu, eğitim kurumu ve ev ortamının çocuğun gelişimine etkileri üçlü bir karşılaştırmayla belirlendi.

Bu projede iki bağımsız değişken kullanılmıştır. Birincisi annenin eğitilmesi, ikincisi de okulöncesi eğitimdir. Bu iki değişkenden herbirinin çocuğun gelişimine önemli katkıları olacağı ve bunların birleşik katkılarının da en fazla yararı sağlayacağı görüldü. Bağımlı değişken de, çocuğun, yapılan gözlem, mülakat ve testlerle saptanan, bilişsel (zeka puanı, okul başarısı vb.), sosyal ve kişilik (saldırganlık, bağımlılık-bağımsızlık vb.) gelişimidir.

Bu araştırmada da görüldüğü gibi, deney yönteminin temel özellikleri alan deneyinde de aynıdır. Bu nedenle, sosyal bilimler içinde, deney yöntemine en yakın olan sosyal psikoloji, alan deneyini de en çok kullanmaktadır.

Alan deneyi yönteminin avantajları

a) Temel olarak, burada da deney yöntemi kullanıldığından olaylar arasında nedensel ilişkiler kurmak, böylece hipotez sınamak, bu yöntemle de kolaylıkla yapılabilir. Bağımsız değişkenin araştırmacı tarafından ayarlanabilmesi, alan deneyinin doğal deneye (bkz. üçüncü araştırma yöntemi) olan en belirgin üstünlüğüdür. Kontroller de bu yöntemde daha etkilidir.

b) Alan deneyinde bulgular gerçek hayata uygulanabilir, çünkü araştırma zaten gerçek hayatta yapılmaktadır. Genellemeler yapmak sorunu da bu şekilde halledilmiş olur.

c) Alan deneyi özellikle sosyal değişme, sosyal etkileme, propaganda vb gibi laboratuvarda incelenmesi çok zor olan karmaşık konuların çalışılması için çok uygun bir yöntemdir.

a) Alan deneyi yönteminde laboratuvar deneyinde gerçekleştirilebilen ayrıntılı ve kesin analize ve neden-sonuç ilişkisine ulaşmak çok güçtür. Bunun nedeni, alan ortamında araştırmacının gerekli kontrollerin hepsini yapma olanağına sahip olmamasıdır.

b) Araştırmacının alanda çeşitli etkenleri ayarlaması, çalışılan deneklerde tepki uyandırarak incelenen davranışı etkileyebilir. Ancak, iyi bir araştırma tasarımıyla bu sorun çözülebilir. Fakat bu durumda da, deneklerin araştırma amacını öğrenerek davranışlarını değiştirmelerini önlemek için, deneklerin kandırılması gerekir. Bu da, laboratuvar deneyi konusunda gördüğümüz gibi, günümüzde sosyal psikologları çok düşündüren etik bir sorunu ortaya çıkarmaktadır.

3. Doğal Deney :

Doğal deney, sosyal araştırmalarda kullanılan bir çeşit deneydir. Bu yöntemin laboratuvar ve alan deneyinden önemli bir farkı vardır. Bu yöntemlerde araştırmacı, etkisini incelemek istediği bağımsız değişkeni kendisi değiştirir ve bu değiştirmenin, örneğin, çeşitli derecelerinin bağımlı değişken üstündeki etkisini saptamaya çalışır. Doğal deneyde ise, araştırmacı kendiliğinden olan bir değişmenin (bağımsız değişken) sonucunu (bağımlı değişken) inceler, yani burada, araştırmacı, doğal bir değişmeden ya da olgudan faydalanarak onu bağımsız değişken olarak kullanır. Etkisi çalışılan olay herhangi bir şey olabilir, örneğin, yeni bir kanun, seçimler, bir doğal olay (sel, deprem), zorunlu bir göç, vb. Kendiliğinden olan bir sosyal olayın, söz gelimi sosyal tutumlara etkisini öğrenmek isteyen araştırmacının, bu tutumları hem o olaydan önce, hem de sonra çalışması gerekir ki, aradaki farkı o olayın etkisi olarak kabul edebilsin. Ayrıca, o olaya maruz kalmayan bir kontrol grubunun da deney grubuyla aynı zamanlarda ölçmeye tabi tutulması gerekir. O sosyal olaya maruz kalan deney grubuyla, kontrol grubu arasında fark görülürse, ancak o zaman bu fark birinci ölçmeyle ikinci ölçme arasındaki zaman farkına değil, de, o sosyal olayın etkisine bağlanabilir.

Doğal deneyi laboratuvar ve alan deneyinden ayıran önemli bir fark, doğal deneyde deneklerin deney ve kontrol gruplarına dağılımının raslantısal olmamasıdır. Kendiliğinden oluşan bir olay söz konusu olduğu için, ona maruz kalanlar doğal olarak deney grubunu oluşturur. Bir benzer kontrol

grup da karşılaştırma için araştırmacı tarafından seçilir. Bu iki gruptaki kişiler başka özellikler bakımından da birbirlerinden farklı olabilirler. Bununla ilgili birşey yapılamaz. Bu nedenle doğal deneyi bir deney yöntemi saymayanlar, bu yöntemi yarı-deney ya da deneyimsi (quasi-experimental) olarak adlandırmışlardır.

Bu araştırma yöntemine örnek olmak üzere bir araştırmayı kısaca ele alalım (Kağıtçıbaşı, 1975). Bu araştırmada belirli bir süre (1 yıl) dış ülkede yaşama tecrübesi, bağımsız değişken olarak ele alındı. Bir öğrenci değişimi programı çerçevesinde dış ülkeye gönderilen bir grup genç, deney grubunu meydana getirdi. Bunlara Türkiye'den ayrılmadan önce ve bir yıl sonra yurda geri geldiklerinde geniş kapsamlı bir anket uygulaması yapıldı (önce - sonra araştırma tasarımı). Aynı zamanlarda, bu bir yıllık süreyi Türkiye'de geçiren benzer bir kontrol grubuna da aynı anket uygulaması yapıldı, böylece araştırma tasarımı "kontrollü önce - sonra araştırma tasarımı" haline getirildi. Bu tasarım iki yıl aynen uygulandı.

Temel olarak deney grubunun önceki ve sonraki ölçmelerde kullanılan çeşitli ölçek ve endekslerdeki puanları (bağımlı değişken) birbirleriyle karşılaştırıldı. Ancak, sadece bunu yapmakla yetinilseydi, elde edilen önce - sonra farklarının bağımsız değişken, yani dış ülke yaşantısı sonucu mu olduğu, yoksa önce ve sonra ölçmeleri arasında geçen bir yıllık sürede deneklerin"normal gelişmeleri sonucu mu olduğu saptanamazdı. Bu nedenle ayn önce-sonra fark puanları kontrol grubu için de hesaplandı ve deney grubuyla kontrol grubu arasındaki önce-sonra fark puanlarının farkı saptandı. Bu bize, kontrol grubunda görülmeyip deney grubunda görülen değişmeyi verdi. Bu değişme de (bağımlı değişken) kuşkusuz zaman geçmesinden ötürü değil, dış ülke yaşantısından (bağımsız değişkenden) ötürü meydana gelmişti.

Araştırma tasarımını bir şekil ile belirtelim :

Şekil 5
Kontrollü Önce - Sonra Araştırma Tasarımı

	Önce		Sonra
Denek grubu (benzer gruplar)	puan	puan -	puan
Kontrol Grubu	puan	fark -	puan

Burada farklar arasındaki fark araştırma konusudur. Araştırma sonucunda özellikle bazı tutumlar üzerinde, dış ülkc yaşantısının önemli etkisi olduğu bulundu. Örneğin, bu etkinin sonucu dindarlık ve yetkeci (otoriteryen) tutumlarda bir azalma, buna karşılık dünya zihniyetinde ve kişinin kendinden (kendi başına gelen olaylardan) sorumlu olduğuna dair inancında (içten kontrola inançta) bir artma görüldü. Bu hususlarda denek grubunun önce-sonra puan farkları, kontrol grubunun önce-sonra puan farklarından daha fazlaydı.

Bu araştırma tasarımından da anlaşıldığı gibi, doğal deney, deney yönteminin, kendiliğinden oluşan bir olaya uygulanmasıdır. Bu nedenle de deney yöntemine önem veren sosyal bilimciler tarafından fırsat çıktıkça kullanılmaktadır.

Doğal deney yönteminin avantajları :

a) Doğal deney, deney yönteminin hemen bütün avantajlarını paylaşır. Bunlar da şöylece sıralanabilir: Nedensel ilişki kurabilme ve buna bağlı olarak, hipotez sınama olanağı; istatistik analize uygun sayısal çalışma olanağı; araştırmacının, çalıştığı olay ve etkiler üzerinde bir dereceye kadar kontrol kurabilmesi (doğal deneyde kontrollü önce-sonra araştırma tasarımıyla bu mümkün olmaktadır).

b) Deney olmasından ötürü ortaya çıkan yukarıdaki çeşitli avantajlarından başka, doğal deneyin alan araştırmasıyla (bkz. dördüncü araştırma yöntemi) paylaştığı bir ek avantajı da vardır. Bu yöntemde, araştırmacı olay sürecini hemen hiç etkilemez, çünkü olay kendiliğinden olmaktadır.

c) Çoğu zaman, doğal deney, kişilerin tutum ve davranışı üstünde sürekli etkileri olan önemli değişkenleri içerir; birçok yöntemde bu olanak yoktur. Örneğin, laboratuvar deneyinde araştırmacı kendisi bu tip bir olayı yaratamaz.

Doğal deney yönteminin sakıncaları :

a) Çoğu zaman önemli olayların olacağı önceden bilinmez. Bu nedenle araştırmacı, yeterli plan, ön çalışma ve « önce » ölçmeleri yapmadan araştırmaya girişmeye mecbur kalır.

b) Bu yöntemdc, araştırmacı, kendiliğinden olan olayın etkilerini çalışmakla sınırlıdır; olayın değişik şekillerinin veya alternatiflerinin etkilerini incelcycmcz, çünkü bunları sistemli bir şekilde ayarlama olanağı yoktur.

c) Denekleri farklı konum ya da gruplara raslantılı olarak dağıtma olanağı yoktur. Bu da nedensel çıkarımları zayıflatır.

d) Bazen araştırmacı çalıştığı gruba katılma durumundadır. Böyle olunca ortaya yanlılık sorunu çıkabilir.

4. Alan Araştırması :

Alan araştırmasında genellikle küçük bir grup ya da toplumun sosyal yapısı, kişiler ve gruplar arası karşılıklı etkileşimi, kurumları, değerleri vb. sosyal olaylar çalışma konusudur. Alan araştırması derinlemesine, fakat dar kapsamlı bir araştırma yöntemidir. Alan araştırmasında amaç, gözlemi yapılan olayın sürecinin anlaşılmasıdır.

Alan araştırmasında, veri toplama tekniklerinden en çok "davranış gözlemi" kullanılır. Fakat hazır bilgiden faydalanma ve soru sorma teknikleri de bu yöntemde kullanılır. Alan araştırmasının, sosyal bilimler içinde en çok antropolojide kullanıldığını görüyoruz.

Örneğin, LeVine (1988) çocuk ölümlerinin yüksek olduğu, çevrede de tehlikelerin bulunduğu basit tarımla uğraşan yerleşik topluluklarda, ana-babaların çocuğu korumak ve yaşamasını sağlamak için sıkı kontroller uyguladığını buldu. Bu tür bir çocuk yetiştirmede itaate yönelik bir yaklaşımın ön plana çıktığı görüldü. Çocuğu tehlikelerden korumanın bu kadar ön planda olmadığı durumlarda ise çocuğa serbestlik tanınıyordu.

Bu yöntemi kullanan araştırmacı, tipik olarak çalışacağı grup ya da toplumun içinde bir süre yaşar, yani, araştırdığı olaylara « katılan bir gözlemci » olur. Ancak bu durumun çalıştığı olaylara etki etmemesi için çaba gösterir.

Alan araştırması yönteminde yukarıda da belirtildiği gibi bir çok teknik bir arada kullanılabilir. Örneğin bilgili kişilere geçmiş olaylar hakkında, vb. sorular sorulur, görüşmeler yapılabilir, mevcut istatistik ve diğer dökümanlar incelenir ve bu şekilde araştırmanın hem geniş kapsamlı olması

hem de derinlemesine bilgi vermesi sağlanabilir. Türkiye'deki birçok alan
 araştırmasında bu yollara baş vurulmaktadır.

Alan araştırması yönteminde -ilerde surveyde de görecceğimiz gibi- çeşitli değişkenlerin aralarındaki ilişkiler korelasyonlara dayanılarak çalışılır. Ancak surveyden farklı olarak burada soru sormanın yanında özellikle gözlem ve hazır bilgiden yararlanma tekniklerinin katkıları büyük olmaktadır.

Sadece gözlem tekniğini kullanan sosyal psikolojik alan alaştırmalarına bir örnek olarak Hall ve Veccia'nın (1990) insanların birbirine dokunmasında yaş ve cinsiyet farkı konusunda yaptıkları bir alan araştırmasını verebiliriz. Hall ve Veccia, 5 kişilik bir grubu şehrin 20 farklı noktasına –metro istasyonları, alışveriş merkezleri, parklar vb- gönderip, gözlenen çiftlerden kaçının birbirine dokunduğunu, çiftlerin hangi cinsiyetlerden oluştuğunu ve birbirlerine ne şekilde dokunduklarını kaydetmelerini istemişlerdir. Burada yapılan, sadece gözlemek ve neler olduğunu saptamaktan ibarettir. Bu araştırmadan, cinsiyetin ve yaşın dokunma davranışında farklılık yarattığı ortaya çıkmıştır. Karşı cinslerin oluşturduğu genç çiftlerde, genellikle ilk olarak erkeklerin eşlerine dokunduğu, 40 yaşından daha yaşlı olan çiftlerde ise kadınların ilk olarak eşlerine dokunduğu gözlenmiştir[2] Görüldüğü gibi, varolana hiçbir şekilde müdahale etmeden, sadece gözlcyerek de bazı sonuçlara ulaşılabilir.

Alan araştırmalarında dikkat edilmesi gereken en önemli noktalardan biri, neyin gözleneceğine karar verdikten sonra, gözlenen davranışların son derece sistematik olarak kodlanmasıdır. Sistematik gözlem ve kodlama, araştırmacının elde ettiği bulguların güvenilir olmasını sağlar. Oluşturulacak bir kodlama sistemi, aynı zamanda farklı gözlemcilerin aynı davranışı aynı şekilde kodlamalarını da sağlar. Böylece kodlayıcılar arası güvenilirlik sağlanır.

Alan araştırması yönteminin avantajları

a) Alan araştırması yöntemi, bize çoğu zaman diğer yöntemlerden daha derine inen, çalışılan grubun yapı ve dinamiği hakkında zengin bilgi veren, araştırmacının çalıştığı toplumu gerçekten tanıyıp anlamasını sağlayan bir yöntemdir.

---

[2] *Çiftlerin yaşları gözlemciler tarafından tahmin edilmiştir.*

b) Alan araştırmaları sık sık gerçek hayata uygulanabilen hipotezlerin geliştirilmesini sağlar, çünkü bu araştırmalar gerçek hayatı çalışır.

c) Özellikle sosyal antropolojide olduğu gibi, bir toplum tüm yanlarıyla çalışma konusu ise, başka bir yöntemle bu bütünü çalışmak olanaksızdır.

Alan araştırması yönteminin sakıncaları :

a) Alan araştırması hipotez sınaması yapmaya pek elverişli bir yöntem değildir. Bir çok zaman betimleyici olmaktan ileri gitmez.

b) Bu yöntemde sayısal çalışma olanağı da fazla değildir. Genellikle bütünsel bir yaklaşım kullanıldığından, bu bütünün içindeki standart çalışma birimleri birçok zaman belirlenmemiştir. Bu durum da verileri istatistik işlemlere uygun hale koymaz.

c) Bu yöntemde nedensel ilişkilerin yönünü saptama güçlüğü vardır; kontrol mümkün olmadığı için olgular arasındaki ilişkiler çoğunlukla korelasyonlara dayanır. Korelasyon ise, iki değişken arasında ilişki olup olmadığını gösterir; bu ilişkinin yönünü ya da nedenini göstermez. Şöyle ki A ve B aralarında ilişki olan iki değişkense, A da B' nin nedeni, B de A'nın nedeni olabilir, ya da ikisi de bir üçüncü etkenin, C'nin sonucu olabilir.

d) Gözlemcinin, çalıştığı toplumun içinde bulunması araştırmaya bir yanlılık getirebilir, çünkü hiç bir araştırmacı bir robot değildir; çalıştığı insanlara karşı çeşitli duygular besler. Araştırmacılar, bu durumun, analiz ve yorumların objektifliğini bozmamasına son derece dikkat etmek zorundadırlar.

e) Gözlenilen kişiler, gözlendiklerini farkettiklerinde ya da gözlemci onların arasında "katılan gözlemci" olarak yer aldığında, davranışlar doğallığını yitirebilir, insanlar gözlem yapan kişinin beğenceği şekilde davranma çabasına girebilirler.

Son olarak, sosyal psikoloji ve diğer sosyal bilimler tarafından ortaklaşa kullanılan örneklem surveyi yöntemini bir örnekle inceleyelim :

5. Survey :

Örneklem surveyi diye de adlandırılan bu yöntemde temel olarak belirli özelliklere sahip bir nüfusun belirli sorulara nasıl cevap verdiği çalışma konusudur. Genellikle bu yöntemle çok sayıda kişiye ulaşmak istenir. Yazıl. ya da sözlü mülakat olarak verilen anketlerle bu amaca ulaşılmaya çalışılır. Bu anketler çoğunlukla derinlemesine bilgi vermekten çok, geniş kapsamlıdır.

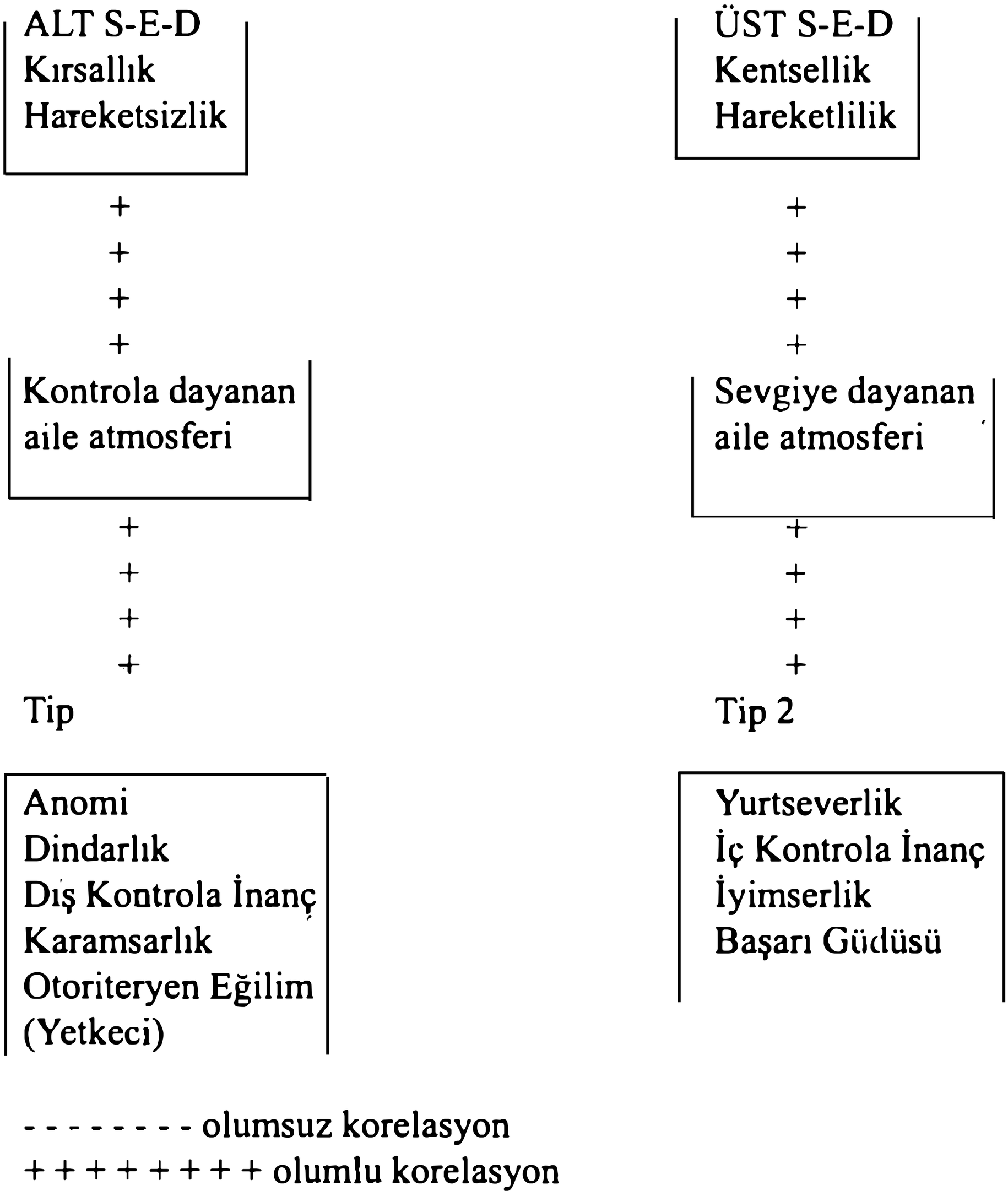
İzmir lise öğrencileri üzerinde yapılmış bir araştırmayı (Kağıtçıbaşı, 1972) survey yöntemine örnek olarak ele alabiliriz. Bu araştırmada, İzmir şehri lise son sınıf öğrencileri arasından seçilen bir örneklemin « sosyo-ekonomik », « ailesel » ve « psikolojik » özellikleri saptanarak bu üç ayrı düzeydeki özellik arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

Ölçeklerle ölçülen çeşitli psikolojik özellikler, iki ayrı dünya görüşüne sahip kişilik tipini belirtir şeklinde kümelendiler: Tip 1 : yetkeci (otoriteryen) eğilimler, anomik dünya görüşü, dindarlık, dıştan kontrola inanç (fatalizm), kişisel gelecek hakkında karamsarlık. Tip 2 : Yurtseverlik, başarı güdüsü, içten kontrola inanç, kişisel gelecek hakkında iyimserlik. Ailesel değişkenler, ailede sevgi ya da kontrol ortamlarıydı. Sosyo-ekonomik değişkenler de, ana baba tahsili, mesleği, aile ikamet yeri gibi sosyo-ekonomik-düzey (SED) endeksleri ve köyden kente ya da alt SED'den üst SED'ye sosyal hareketlilikti.

Yukarıda belirtilen tiplerden biri kısaca modern (tip 2) diğeri ise geleneksel olarak adlandırılabilir (tip 1). Modern davranış ve düşünüş eğilimi gösteren gençlerin, sevgi ortamına sahip ailelerden geldiği, geleneksel görünümlü gençlerin ise, sevgiden çok kontrole dayanan ailelerden geldiği görüldü. Bu iki aile türünün de belirli sosyo-ekonomik özellikler taşıdığı saptandı. Şöyle ki; modern kişiyi geliştiren ailenin, üst SED'ye mensup olduğu, kentsel olduğu ya da sosyal hareketlilik gösterdiği, geleneksel tipi oluşturan ailenin ise alt SED'ye mensup olduğu, kırsal olduğu, ya da sosyal hareketliliği olmadığı görüldü. Böylece kişisel, ailesel ve sosyo-ekonomik olguların birbirleriyle anlamlı ilişkiler içinde olduğu, survey yönteminde kullanılan korelasyonlarla ortaya konmuş oldu. Bu bulguları bir çizelge ile gösterelim :

Çizelge 2

Bir Survey Araştırması Bulguları *



* *Kağıtçıbaşı, 1972*

Bu araştırmada kullanılan korelasyonlar temelde nedensel ilişkileri bize
 göstermezler. Ancak, toplumsal özelliklerin aile özelliklerinden daha önce oluştuğu, aile özelliklerinin de o ailede yetişen gençten önce var olduğu gözönüne alınınca, mantıksal bir nende-sonuç ilişkisi haliyle ortaya çıkmaktadır. Buna göre yukarıdaki çizelgeyi şu şekle dönüştürebiliriz :

Şekil 6

Bir Survey Araştırması Bulguları *

Üst SED; kentsellik ya da sosyal hareketlilik] [ailede sevgi ortamı ya da aile kontrolü azalması] [gençte psikolojik tip2 oluşumu] [sosyal değişime yatkınlık

Ya da

Alt SED; kırsallık ya da sosyal hareketsizlik] [ailede kontrol ortamı] [gençte psikolojik tip1 oluşumu] [sosyal değişime kapalılık

** Kağıtçıbaşı, 1972*

Böylece, sosyal psikologları ilgilendiren olaylardan sosyal değişme olgusunun bazı psikolojik, ailesel ve sosyal boyutlarını ortaya koymuş oluyoruz. Bu araştırma sonuçlarından da görülebileceği gibi, survey yöntemiyle örneklemi meydana getiren süjelerin çeşitli özellikleri arasındaki ilişkiler, çoğunlukla korelasyonlara dayanarak saptanabilir. Bu araştırmada olduğu gibi, survey yönteminde çoğu zaman örneklem kullanılır. Çünkü araştırma için söz konusu olan nüfus çok büyüktür. Araştırma nüfusunun küçük olduğu nadir durumlarda örnekleme gerek yoktur. Türkiye'deki bazı survey araştırmalarının yurt çapında büyük örneklemler kullandığını görüyoruz

(Timur, 1971; Kağıtçıbaşı, 1981; Esmer, 1993). Açıklamasını yaptığımız tüm araştırma yöntemleri içinde, Türkiye'de en çok survey yönteminin kullanıldığını söyleyebiliriz.

Survey yöntemindeki en önemli bir nokta, seçilen örneklemin, genellemeler yapılması istenen nüfusu gerçekten temsil etmesidir. Bunun sağlanabilmesi için çeşitli örnekleme teknikleri kullanılır. Çalışılmak istenen nüfusu temsil etmeyen bir örneklem kullanılarak yapılan surveyin değeri düşük olacaktır. Örneğin parti tercihleri ve oy verme konularında yapılan bir kamu oyu yoklamasında, temsil edici bir örneklem kullanılmazsa, örneğin araştırma sadece büyük kentlerde gerçekleştirilirse, genel nüfus hakkında yapılacak ön tahminlerde büyük yanılmalar olacaktır. Seçimlerden önceki bazı gazete kamu oyu tahminlerinde bunu görüyoruz.

Survey yönteminin avantajları :

a) Survey yönteminde sayısal (niceliksel) çalışma olanağı vardır.

b) Bu yöntemde dikkatle hazırlanmış olan ölçeklerden geniş çapta yararlanılabilir.

c) İyi bir örnekleme tekniğiyle, nisbeten az sayıda kimseye sorular sorularak büyük bir nüfusun özellikleri hakkında bilgi toplanabilir. Başka bir deyişle araştırma sonuçlarından genellemeler yapma olanağı vardır.

d) Özellikle gruplara yazılı anket uygulamasında kısa zaman içinde çok çeşitli bilgi elde edilebilir.

Survey yönteminin sakıncaları :

a) Çoğu zaman, hakkında bilgi edinilmek ve kendisine genelleme yapılmak istenen nüfus çok büyük olduğu için, örnekleme önemli bir sorun olmaktadır.

b) Büyük örneklemelerde, özellikle mülakat anketi surveylerinde çok zamana ve paraya ihtiyaç vardır.

c) Surveyler bize çoğunlukla geniş kapsamlı, fakat derinlemesine olmayan bilgi verir.

d) Bilgi için kişilerin bilinçli olarak verdikleri cevaplara bağlı kalınmak zorunluğu vardır. Bu cevaplarsa türlü etkenlerle etkilenebilir.

c) Yukarıda (d) ile ilgili olarak, survey yöntemi, araştırılan konuyu
 etkileyen, çalışılan kimselerde tepki yaratan bir yöntemdir.

6. Arşiv Araştırması :

Bu yöntem sosyal psikolojide en az kullanılan yöntemdir ve daha sık ve etkin bir şekilde kullanılmasında yarar vardır. Çeşitli istatistikler, kişisel dökümanlar ve kitle haberleşmesi, arşiv araştırması için bilgi kaynağı olarak kullanılabilir. Burada arşiv teriminin sadece devlet arşivlerinde bulunan bilgi olarak değil en geniş anlamıyla « hazır bilgi » şeklinde ele alındığını belirtelim.

Amerika'da yapılan bir araştırmayı, sosyal psikolojik arşiv araştırmasına örnek verebiliriz. Donley ve Winter (1970) bu araştırmada, Amerika cumhurbaşkanlarının kişisel güdülerinin, başkanlıkları sırasında gerçekleştirdikleri iş ve başarılarıyla ne derece ilişkili olduğunu bulmaya çalıştılar. Bunu bulmak için Roosevelt'den Nixon'a kadar bütün cumhurbaşkanlarının, göreve başlama konuşmalarının içeriğini belirli standartlara göre incelediler. Özellikle « başarma » ve « kuvvet » konularının bu konuşmalarda yer alma derecesi saptandı. Araştırma sonuçları, cumhurbaşkanlarının ilk konuşmalarında beliren güdülerinin daha sonra yaptıkları işlerle ve başarı düzeyleriyle yakından ilişkili olduğunu gösterdi.

Arşiv araştırmaları, bu çalışmada olduğu gibi kişilere ait yazılı bilgiden yararlanabilir. Bunun yanında, iktisadi, psikolojik, edebiyat, antropolojik vb. bilgileri de kullanabilir. Örneğin; halk hikayeleri, romanlar, gazete haberleri, propaganda materyali, anılar, sayım istatistikleri ve diğer çeşitli istatistikler zengin hazır bilgi kaynaklarıdır.

Türkiye'de özellikle istatistiklerden yararlanma yoluna gidilmektedir. Ancak, Türkiye'de bu yöntemi kullanan araştırmalar çoğunlukla sosyal psikoloji çalışmaları olmayıp, nüfus etütleri ya da iktisadi-sosyolojik nitelik gösteren araştırmalardır. Son zcmanlarda gazete, okul kitapları ve televizyon programlarının içerik analizleriyle, örneğin cinsiyet rolleri gibi konularda incelemeler yapılmaktadır.

Arşiv araştırması yönteminin avantajları :

a) Arşiv araştırması yöntemi, araştırılan konuya etki etmeyen, çalışılan öznelerde tepki yaratmayan bir yöntemdir. Yani, örneğin, istatistiklerin analiz edilmesiyle o istatistikler değişmez. Buna karşlık, insanların bir konu hakkındaki tutum ya da fikirlerini sormak (survey yönteminde olduğu gibi), o insanların o konu hakkında daha etraflı düşünmelerine, dolayısıyla da yeni fikir ve tutumlar geliştirmelerine ya da eski tutumlarını değiştirmelerine yol açabilir. Bu da onların cevaplarını etkiler.

b) Bu yöntemle, zaman içindeki çeşitli değişme, gelişme ve akımlar incelenebilir.

c) Geçmiş olayların çalışılması başka bir yöntemle yapılamaz.

d) Betimleyici olmaktan başka, hipotez-sınaması için de kullanılabilir. Ancak olaylar arasındaki nedensellik ilişkisi bazen pek belirgin olmayabilir.

Arşiv araştırması yönteminin sakıncaları :

a) Birçok zaman gerekli bilgiyi bulup çıkarmak zordur.

b) Araştırmacı mevcut olanla yetinmek zorundadır.

c) İçerik analizi zordur ve çok zaman alır. Ancak, yeni geliştirilen bilgisayar programlarıyla bu sorun azalmaktadır.

d) Mevcut bilgilerden hangilerinin kullanılacağı, bir örnekleme sorunu olarak üstünde dikkatle durulmayı gerektirir. İncelenen bilgi (materyal), tüm bilgiyi temsil eder nitelikte olmalıdır ki, araştırmacı, araştırma sonuçlarına dayanarak genellemeler yapabilsin.

e) Sonuç olarak şunu belirtmekte yarar vardır. Bir araştırma yönteminin bir diğer yöntemden mutlak olarak daha iyi ya da kötü olduğunu söylemek olanaksızdır. Bu bölümde ayrıntılı olarak belirtildiği gibi, her yöntemin olumlu ve olumsuz tarafları vardır. Bilimsel araştırmada yöntem, amaç değil, araçtır. Bu nedenle de, araştırma amacının gerçekleştirilmesi için en uygun olan yöntem, o araştırma için en iyi olan yöntemdir. Demek ki, araştırma yaparken üstünde en çok durulması gereken konu, araştırma amacının açıkça saptanması ve bu amaca en uygun yöntemin uygulanmasıdır.

Araştırma süreci

Bilimsel yöntemin mantığını, amaçlarını ve bu amaçlara ulaşma yolunda kullanılabilecek sosyal psikolojik araştırma yöntemlerini inceledikten sonra, kısaca, bir sosyal psikoloji araştırmasında sırasıyla ne gibi adımların atılması gerektiğini beraber gözden geçirelim.

Bilimin ve onun vazgeçilmez bir parçası olan araştırmaların ilk adımı, soru sormayla atılır. Merak etmek ve etrafımızda olan bitenle ilgili soru sormaya başlamak, bilimin çıkış noktasıdır. Sosyal psikoloji araştırmalarında da, başlangıç bir soru sormayı gerektirir. Ortada araştırılacak bir konu, cevaplanmasını istediğimiz bir soru olmalıdır. Araştırma konusunu belirlemede etkili olan birçok faktör vardır. Başka araştırmacıların yaptıkları, günlük hayatta karşılaştıklarımız, okuduklarımız vb. deneyimler araştırma konusu belirlemede önemli rol oynarlar.

Hangi konuyu araştıracağımızı belirledikten sonra, o konuda daha önce başka neler yapıldığını, yazıldığını bulmak, bu süreçteki ikinci adımı oluşturur. Bulduklarımız, kafamızdaki sorunun daha net bir biçimde şekillenmesine yardımcı olur. Günümüzde, varolan literatüre ulaşmak, bilgisayar teknolojisinin gelişmesiyle oldukça kolaylaşmıştır.

Araştırma konusunda yeterli bilgi sahibi olduktan sonra, hipotez oluşturma aşamasına gelinir. Hipotezler, araştırmak istediğimiz konuyu içine alan kuramdan çıkarılacak beklentilerdir. Sorulan soru şudur: "Eğer kuram doğruysa, yapacağım araştırmadan ne gibi sonuçlar çıkmasını beklemeliyim?". Örneğin, bilişsel çelişki kuramına dayanarak Franzoi'nin (1979) belli bir dini grupla ilgili oluşturduğu hipotez şu olmuştur: "İçinde bulundukları dini gruba çok fazla zaman ve enerjisini harcayan insanlar, grubun lideri hakkındaki olumsuz bilgiyi hasır altı etmeye daha eğilimli olurlar". Bu beklenti, bilişsel çelişki kuramının çerçevesi içinde anlamlı bir beklentidir. Bu beklentinin doğru olup olmadığı araştırma sonucunda ortaya çıkar.

Hipotez oluşumundan sonra, bu hipotezin nasıl sınanacağına, yani hangi araştırma tekniğinin kullanılacağına karar vermek gerekir. Sosyal psikoloji araştırmalarında sıklıkla kullanılan teknikleri yukarıda incelemiştik. Bunlardan hipoteze en uygun olan biri seçilir ve uygulamaya konur.

Araştırma tasarımının ve kullanılacak tekniğin (veya tekniklerin) belirlenmesinden sonra, veri toplamaya geçilir. Veriler toplandıktan sonra, onların analizi bir sonraki adımdır. Araştırma konusunun niteliğine göre kullanılacak veri analizi tekniği seçilir. Sosyal psikologlar tarafından kullanılan iki temel istatistik türü vardır: Betimsel istatistik ve çıkarımsal istatistik. Betimsel istatistik, araştırmaya katılan deneklerin davranışları veya özelliklerini özetler ve tanımlar. Örneğin, ortalama, medyan ve mod, betimsel istatistiğe örnektir. Çıkarımsal istatistik ise, katılan denek grubunun ötesine giderek, örneklemenin yapıldığı tüm grup hakkında çıkarımlar yapmaya yarar. Örneğin, araştırma grubunda bulunan bir farkın, o deneklerin temsilen seçildiği tüm grupta da var olup olmadığını istatistiksel olarak cevaplandırmada çıkarımsal istatistik kullanılır. Çıkarımsal istatistik başlığı altına girebilecek çok sayıda veri analizi tekniği vardır. Bunlardan hangisinin seçileceği, yine, verinin niteliğine ve hangi soruyu cevaplandırmaya çalıştığımıza bağlıdır.

Bilimin her alanında, üretilen bilgilerin başkaları tarafından bilinmesi ve bu yolla ilerleme sağlanması için, araştırmaların sonuçları yayımlanır. Bilimsel dergiler, düzenlenen kongre ve konferanslar, benzer konularda çalışan bilimcilerin yaptıklarından birbirlerini haberdar etmeleri için kullanılır.

Yukarıda, bir araştırma konusu belirlemekten, araştırmayı yapıp sonuçlarını rapor edene kadar geçen süreci anlamaya çalıştık. Sizden bir araştırma yapıp bunun sonuçlarını kağıda dökmeniz istendiğinde izleyeceğiniz süreç de bu olacaktır. Şimdi, bu süreci adım adım aşağıdaki çizelgede özetleyelim:

Çizelge: 3

Araştırma Süreci

Adım I	Bir araştırma konusu seçme
Adım II	Araştırma konusunda varolan literatürün taranması
Adım III	Hipotez oluşturma
Adım IV	Uygun bir araştırma tekniği seçme
Adım V	Veri toplama
Adım VI	Veri analizi
Adım VII	Sonuçların rapor haline getirilmesi

Bu bölümde önce sosyal psikologları ingilendiren bazı sorunlardan örnekler vererek, bu bilim dalının çalışma alanı hakkında bir fikir edinmeye çalıştık. Sonra bilimsel yöntemi ana çizgileriyle ele alarak, uygulanışını belirten bir araştırma örneği üstünde durduk. Bilimsel araştırmaların amaçlarını da kısaca belirttikten sonra sosyal psikolojinin temel yöntemlerini birer birer örnekleriyle inceledik. Laboratuvar deneyinden, alan deneyine, doğal deneye, alan araştırmasına, surveye ve arşiv araştırmasına doğru gittikçe, araştırma şartlarının araştırmacı tarafından kontrol edilme derecesinin azaldığını gördük. Son olarak da, bir araştırma sürecinde izlenen adımları inceledik.

Gelecek bölümlerde sosyal psikolojinin temel araştırma konularını, bu konularda üretilmiş kuramlar ve yapılmış araştırmalarla birlikte inceleyeceğiz.

SOSYAL ETKİ ve UYMA

"İnsanın en belirgin özelliği nedir?" diye bir soru soracak olsak, şüphesiz birçok kimse buna, "insan sosyal bir varlıktır", "insan sosyal hayvandır", "insan toplum içinde yaşar" gibi cevaplar verecektir. İnsan, kendini bildiğinden beri, toplum gerçeğini de bilir; içinde yaşadığı toplumdan etkilenir, onu etkiler. Yani, insanın davranışlarının büyük bir kısmı "sosyal"dir. "Sosyal davranış" ne demektir? Bunu anlamak için hergün karşılaşabileceğimiz bazı olaylardan basit örnekler düşünelim.

Ayşe Hanım durakta otobüse biner, bir yer bulup oturur. Oturur oturmaz da karşısında bir kadının kendisini, kıyafetini dikkatle incelediğini farkeder. Hiç farketmemiş gibi davranarak kendine çeki düzen verir, poz alarak bakışlarını başka tarafa çevirir.

Dört yaşındaki Ali uykulu ve sakin bir halde kendi kendine oynarken eve misafirler gelir. İki dakika önceki uykulu çocuk o değilmiş gibi, büyük bir enerjiyle iskemle ve masaların üstlerinde yürümeye, gürültü etmeye ve herkesin dikkatini çekmek için her türlü yaramazlığı yapmaya başlar.

Bir lise öğrencisi olan Ahmet bir filmi görmüş ve biraz sıkıcı bulmuştur. İki arkadaşıyla konuşurken, her ikisi de o filmi çok beğendiklerini söyleyip onun da beğenip beğenmediğini sorarlar. Ahmet de biraz duraklamadan sonra arkadaşlarıyla aynı fikirde olduğunu söyler.

Bu günlük olayların hepsinde « sosyal davranış »ı görüyoruz, çünkü bu üç olayda da ortak nokta « sosyal etki »dir. Her birinde bir kişinin tutum ya da davranışı, bir başkasının ya da başkalarının varlığıyla etkilenmektedir. Bu üç olayın herbirinde bireyin davranışı söz konusu olmakla beraber, bu davranış soyut olarak kendi başına değil, bireyin başkaları tarafından etkilenmesi sonucu ortaya çıkmakta ve bir sosyal etkileşim süreci sözkonusu olmaktadır. Bu özelliklerinden ötürü de, bu olayları sosyal psikolojik olaylar olarak tanımlayabiliriz.

Etrafımıza dikkatle bakacak olursak, insanların hem birbirlerinden çok farklı, hem de birbirlerine çok benzer olduklarını görürüz. Bir kişide toplanan çeşitli eğilimler, tutum ve davranışlar bütünü, o kişiye has bir görünüme sahiptir ve başka hiç kimsede *aynen* görülmez. Aynı evde büyüyen, yaşayan kardeşler bile hiçbir zaman birbirlerinin aynı değildir. Hele, çeşitli sosyal tabakalara, değişik yörelere ve özellikle farklı etnik, din ve ulusal gruplara ait insanlar arasında bu farklılık ve çeşitlilik çok artmaktadır. Örneğin, bir kültürde « normal » kabul edilen yemek yeme tarzı, bir diğer kültürde ayıp olarak görülebilir; bir toplumda beğenilen cesur, atak, saldırgan kişilik tipi, başka bir toplum tarafından tehlikeli olarak nitelendirilebilir; bir sosyal tabaka mensupları tarafından kabul edilen nezaket kuralları, başka bir sosyal tabakadaki kimseler için bir anlam taşımayabilir.

Bu örnekleri çoğaltmak mümkündür, ancak bütün bu farklılıklara rağmen, insanların birbirlerine benzedikleri de bir gerçektir. Toplum içinde yaşayan insanların davranışlarının çoğu benzer davranışlardır. Belirli bir ülkede yaşayan kimseler çoğunlukla aynı dil ve dine sahiptirler, benzer tutum ve inançları vardır, olaylara benzer tepkiler gösterirler.

Sosyal psikolojik ele alışlarda, kişisel farklılıklardan ziyade, benzer davranışların nedenleri üzerinde durulmaktadır. Bu nedenlerin temelinde şüphesiz sosyal etki olayı yatmaktadır. Sosyal etki sonucu meydana gelen gruba uyma davranışı, kişilerin « benzerliğini » ve dolayısıyla sosyal davranış düzenliliğini yaratır. Sosyal davranışın düzenli olması sonucu da, bireyler başkalarının davranışını önceden tahmin edebilirler ve kendi davranışlarını ona göre ayarlayabilirler. Bu durum da sosyal etkileşimin genellikle çatışmasız ve ahenkli olmasını sağlar. Bu nedensel ilişkileri şöyle belirleyebiliriz :

Sosyal Etki ⟶ Uyma Davranışı ⟶ Benzerlik (Sosyal Davranış Düzenliliği)

Bu şekilde ele alındığında, uyma davranışının toplumsal yaşam için zorunlu olduğu ortadadır. Nitekim, toplum, davranış düzenliliklerini sağlamak için normlar (kurallar) geliştirir ve bunları erken çocukluk çağlarından başlayarak bütün bireylere ortaklaşa aşılar. Böylece, insanların benzer davranışlarının çoğu, erken yaşlarda başlayan ve yaşamları boyunca devam eden « ortak öğrenme » sonucu oluşur.

Ancak, insanlar bazen zorunluluk ya da « ortak öğrenme » söz konusu olmadığı durumlarda da uyma davranışı gösterir. Örneğin, sokakta birkaç kişinin havaya baktığını gören Ahmet'in de durup havaya bakması bu tür bir « uyma davranışıdır ». Aynı şekilde, üstünde 00 yazan iki kapıdan hangisinin kadınlar için, hangisinin erkekler için olduğu belli değilse, bunların hangisine gireceğini bilmediğinden kararsızlık içinde olan Mehmet sağdaki kapıdan bir adamın çıktığını görürse, o da emin olarak o kapıya yönelebilir.

Bu iki örnekte, başkalarının davranışının, kişide nasıl bir uyma davranışı yarattığı açıkça görülmektedir. Her iki örnekte de, kişi, diğerlerinin davranışına güvenip, bu davranışın « gerçeği » yansıttığına inanarak kendine rehber edinir. Şöyle ki, yoldan geçen Ahmet, eski tecrübelerine dayanarak, aynı tarafa doğru birkaç kişinin bakması için orada görülmeye değer birşeyin gerçekten olduğunu varsayar. Tuvalet kapılarını birbirinden ayırdedemeyen Mehmet de, bir başkasının davranışının doğruluğuna inanır. Diğer adamın da bilmeden bir yanlışlık yapma olasılığını aklına getirmeden, onun davranışına göre kendi kendine gerçeğin tanımını yapar (« sağdaki kapı erkeklere aittir » şeklinde). Bu örneklerde beliren uyma davranışı, kişi için « gerçeği tanımlama » ya yarar.

Bu bölümde uyma davranışının bu en temel « gerçeği tanımlama » görevinden başlayarak, diğer görevlerini anlamaya çalışacağız. Sosyal düzenliliğin ve sosyal yaşamın temelinde yatan uyma davranışının kişiye ve gruba nasıl hizmet ettiğini, hangi görevleri gördüğünü anlayabilmek için, bu davranış türünü etraflıca incelememiz gerekir. Bu incelemeyi üç ayrı sosyal psikolojik araştırmayı gözden geçirerek yapalım. Bu üç araştırmanın ortak yönü, hepsinde de sosyal etki ve uyma davranışının ön planda olmasıdır.

Üç Sosyal Etki Araştırması

Araştırma 1 : Sherif'in[1] « grup normunun oluşması » deneyi :

Sherif bugün "klasik" olarak kabul edilen bu araştırmasında (Sherif, 1935a 1935b, 1936), otokinetik etki diye bilinen bir görsel algı yanılgısından

---

[1] Birinci bölümde de belirtildiği gibi, Muzaffer Şerif, Türk olmakla beraber, adı bütün kaynaklarda Sherif olarak geçtiği için, biz de bu yazılışı kullanıyoruz.

faydalanılmıştır. Tamamen karartılmış bir odada hareketsiz duran bir ışık
 noktasına bir süre gözümüzü kaydırmadan dikkatle bakarsak, ışık aslında yerinde durduğu halde onu hareket ediyormuş gibi görürüz. Bu olgudan faydalanarak Sherif bir dizi araştırma yapmıştır. Bunlardan, grup normlarının (standart ve kurallarının) oluşması ve normlara uyma davranışını iyi belirtmesi bakımından en temel olanlarını inceleyelim.

Araştırmada birbirlerini hiç tanımayan, birbirleri ile daha önce herhangi bir grup içinde bulunmamış kişiler kullanılmıştır. Bu kişiler ilk olarak teker teker laboratuvara alınmışlar ve kendilerine bir algı deneyi yapılacağı söylenerek tamamen karartılmış odada ufak bir ışık kısa aralarla gösterilmiştir. Işığın her gösterilişinde, bu ışığın hangi yönde ve ne kadar hareket ettiği denekten sorulmuştur. Araştırmanın ilk devresini oluşturan bu bölümde, her deneğin önce birbirini tutmayan sayılar verdiği, fakat zamanla belli bir sayıda karar kıldığı ve ışığın hep o kadar hareket ettiğini söylediği bulunmuştur. Örneğin, ilk gösterilişinde 1 cm. ikincide 9 cm. üçüncüde 11 cm. dördüncüde 3 cm. diyen denek, onuncu gösterilişten sonra 7 cm. civarında bir uzunluk söylemiş ve bundan sonra söylediği uzunluklar hep 6 cm. - 8 cm. arasında kalmıştır.

Aslında ışığın hiçbir gösterilişte yerinden oynamadığını, hep aynı noktada durduğunu hatırlayalım. Denek, her defasında ışığı hareket ediyormuş gibi görmüş ve ne kadar uzunluk katettiğini tahmin etmiştir. Işık hiç hareket etmediği, fakat hareket ediyormuş gibi göründüğü için, verilen uzunluğun gerçekle ilgisi yoktur. Bulgunun ilginç yönü, her deneğin kendisince bir standart geliştirdiğidir, örneğin, 7 cm. veya 15 cm. gibi.

Daha sonra bu kişiler, birkaç kişilik gruplar halinde laboratuvara alınmış ve ışığın her gösterilişinde uzunluk yargılarını yüksek sesle yapmaları istenmiştir. Burada görülen, birbirinden farklı standart geliştirmiş kişilerin biraraya geldiklerinde, bu standartlarından vazgeçerek grup halinde tek bir standart oluşturduklarıdır. Böylece, kişisel standartlar, yerlerini tek bir ortak standarda bırakmış oluyor.

Sherif yaptığı bir başka araştırmada, denekleri önce teker teker deneye almak yerine, onları doğrudan grubun içine sokmuştur. Daha önce kendi başlarına bir standard oluşturmamış bu denekler, grupta çok daha çabuk ve kolay bir şekilde ortak bir norm oluşturmuşlardır.

Sherif'in elde ettiği bir üçüncü bulgu ise, grupta oluşturulan standardın, daha sonra denekler tarafından kullanılmaya devam edilmesidir. Grupta oluşturulan bu ortak standardın etkisi oldukça güçlüdür. Denekler, deneyden bir yıl sonra yalnız başlarına deneye tekrar alındıklarında bile, bu ortak standardı kullanmaya devam etmişlerdir (Rohrer ve diğerleri, 1954).

Sherif'in bu çalışmasını özetleyecek olursak: fiziksel gerçeğin belirsiz olduğu hallerde, kişi; durumu belirlemek, bir yere tutunmak ister ve bu amaçla bir gerçek yaratır. Bu gerçek, kişi yalnız ise onun tarafından, eğer başkaları ile beraber ise etkileşim sonucu grup tarafından yaratılır ve bu standarda beraberce uyulur.

Sosyal etki ve uyma davranışının anlaşılması bakımından bu araştırmanın önemi büyüktür. Kendi başlarına birer yargı standardı geliştirmiş olan bireyler, grup halindeyken, ortak bir standarda, bir yargıya doğru yönelmekte, bu şekilde bireysel olarak geliştirdikleri sübjektif gerçeğin yerine grubun geliştirdiği sosyal gerçek geçmektedir. Demek ki, belirli bir konuda bir grup normunun (standardının) nasıl oluştuğu bu deneyle gösterilmiştir. Grup içinde önce tek bir norm yokken böyle bir norm bir kere oluşunca, bu norm, o grubu meydana getiren bireyler tarafından benimsenmekte ve gerçeği yansıttığına inanılmaktadır. Nitekim, Sherif araştırmalarından birinde, bireylerin tek tek görsel yargıları söz konusu olduğu zaman grubun standardını kullandıklarını görmüştür.

Sherif, bu araştırmasında özellikle belirsiz bir fiziksel ortam yaratmıştır. Böylece belirsiz fiziksel gerçeğin yerini sosyal gerçek almış, grubun normu, bireylerce gerçek olarak kabul edildiğinden bu norma uyulmuştur. Ya fiziksel gerçek apaçık ortadayken, grubun yargısı buna ters düşecek olursa ne olur? Bu durumu ikinci bir araştırma ile inceleyelim.

Araştırma 2 : *Asch'in « uyma » deneyi:*

İnsan, doğru bildiğini sandığı şeyin tersini iddia eden bir grupla karşılaşırsa ne yapar? Diyelim ki, bir masa etrafında oturan birkaç kişiden birisiniz. İki çizgi gösteriliyor ve hangisinin daha uzun olduğu soruluyor. Eğer sizden önce cevap veren dört kişiden hepsi size yanlış gelen cevabı verirse, sıra size geldiği zaman ne yaparsınız?

Asch (1951, 1952) laboratuvarda işte bu durumu yaratmıştır. Bu deneyde laboratuvarda belirli sayıda bireyden meydana gelmiş gruplara, sırayla birçok

kart çifti gösterilmiştir. Her çift kartın birinin üstünde çeşitli uzunlukta üç
 çizgi, birinde ise tek bir çizgi olup bu tek çizgi diğer karttaki üç çizgiden biriyle aynı uzunluktadır (bakınız, Şekil 7).

Şekil 7

Asch Araştırmasındaki Görsel Uyaranlardan Bir Örnek



Deneklerden tek çizginin uzunluk bakımından diğer karttaki çizgilerden hangisine benzediği sorulmuştur. Aslında deneklerden yalnızca biri gerçek denektir, ötekiler, araştırmacının asistanlarıdır ve her defasında ne diyecekleri önceden belirlenmiştir. Durumun açık seçik olmasını sağlamak için tek çizginin uzunluk bakımından diğer karttaki üç çizgiden bir tanesine eşit olduğunu, yani fiziksel gerçeğin belirgin olduğunu unutmayalım.

Araştırmada pek çok kart kullanılmıştır. Her kart çifti gösterildiğinde, araştırmacının denek rolü yapan yardımcıları sırayla yargılarını (üç çizgiden hangisine daha çok benzediğini) söylemekte ve esas deneğe söz sırası en sonda gelmektedir. İlk birkaç kart gösterildiğinde araştırmacının yardımcıları doğru cevap vererek deneğin güvenini kazanırlar, fakat sona doğru hep yanlış cevap vermeğe başlarlar. Denek, sıra kendisine gelinceye kadar sırayla herkesin (ki, onları da kendisi gibi denek sanmaktadır) yanlış cevap vermesinden rahatsız olmaktadır, nitekim sıra kendine gelince, onun da diğerlerinin söylediklerini -gerçeğe aykırı olduğu halde- tekrarladığı görülmüştür. Çok sayıda deneğin kullanıldığı bu araştırmada her üç denekten birinin (kullanılan bütün deneklerin % 35'inin) bu şekilde diğerlerinin kararlarına uyduğu bulunmuştur.

Bu bulgunun elde edilmesi üzerine aynı araştırma bazı değişikliklerle pek çok kereler tekrarlanmıştır. Bu tekrarlar, bulguların geçerliliğini ve genelliğini kanıtlamıştır. İnsanların % 35 gibi azımsanamayacak bir kısmının, gruba uyarak apaçık gördükleri şeyin tersini söylemeleri, gerçekten şaşırtıcı ve önemli bir bulgudur.

Asch'in araştırmasında Sherif'in araştırmasına hem benzeyen hem de benzemeyen taraflar görülmektedir. Önce bu iki araştırmanın birbirinden ayrılan yanlarını kısaca gözden geçirelim.

Bir kere, Sherif'in araştırmasındaki fiziksel gerçeğin belirsizliğine karşılık, Asch'in araştırmasında fiziksel gerçeğin açık seçik olduğu ortadadır. Demek ki, Sherif'in araştırmasında, birey, gerçeği tanımlamak için grup kararına muhtaçtır, çünkü grubun kararından başka ona bilgi temin edecek bir kaynak yoktur. Asch'in araştırmasında ise, apaçık fiziksel durum, bireye gereken bilgiyi temin ettiğinden, bu bilgiyi edinmek için, bireyin gruba ihtiyacı yok demektir.

Bundan ötürü ikinci önemli fark ortaya çıkmaktadır. Bu da şudur: Sherif'in araştırmasında birey, grubun fikrine, doğru olduğuna inandığı için uyar, Asch'in araştırmasında ise birey grubun fikrine yanlış olmasına rağmen uyar. Demek ki, Sherif'in deneyinde, uyma davranışının altında fikren de kabul etme (ya da tutumunu grubun görüşüne doğru değiştirme) olayı yatmaktadır. Böylece grup normu (standardı) kişi tarafından benimsenmekte, kendine mal edilmektedir. Asch'in deneyinde ise, uyma, sadece davranış düzeyinde oluşmakta, daha derine inen bir tutum değişimi ya da benimseme, kendine mal etme söz konusu olmamaktadır.

Nihayet, bu iki deneyde incelenen temel olayın da biraz farklı olduğunu söyleyebiliriz. Sherif'in deneyinde hiç yoktan bir grup normunun *oluşumu* araştırılmakta; Asch'in deneyinde ise var olan, yerleşmiş bir grup normuna *uyma* olayı incelenmektedir. Yani, mantıksal açıdan Asch, grup süreci içinde daha önce meydana gelen bir olayı; Sherif ise daha sonra meydana gelen bir olayı ele almışlardır. Başka bir deyişle, önce norm oluşmalıdır ki, sonra ona uyulsun.

Bu önemli farklılıklarına karşın bu iki laboratuvar deneyinin kavramsal açıdan birbirine çok yakın olduğu da görülmektedir. Her iki araştırma da sosyal normlar, sosyal etki ve uyma davranışı hakkında bize çok değerli bilgiler vermektedir. Aynı zamanda kontrollu laboratuvar deneyi çerçevesinde her iki araştırma da bu konulardaki kavram ve kuram gelişimine büyük katkılarda bulunmuşlardır. Birinci bölümde de belirtildiği gibi, özellikle Sherif'in otokinetik etki deneyi, 19. yüzyıldan 1930'lara kadar süregelen « grup ruhu » konusundaki kavram kargaşalığına ve verimsiz tartışmalara son vermekte önemli rol oynamıştır. Şöyle ki, grubun ve grup

normunun görgül olarak laboratuvarda saptanmasıyla, bu olgu, felsefi bir tartışma konusu olmaktan çıkmış, bilimsel araştırma konusu olmuştur. Nitekim, ancak bundan sonradır ki grup yapı ve süreci ile grup dinamiği, sosyal psikologlar ve sosyologlarca bilimsel yöntemlerle gereği gibi incelenebilmiş ve kavramsal gelişmeler kaydedilmiştir.

Araştırma 3 Milgram'ın « itaat » deneyi

Sherif'in otokinetik etki deneyinde bir sosyal normun nasıl oluştuğunu; Asch'in deneyinde ise yerleşmiş bir sosyal norma bireylerin nasıl uyduğunu gördük. Sosyal etki olayını oluşma halinde bize gösteren bu araştırmalardan sonra şimdi de, sosyal etkinin ve buna uyma davranışının nereye varabileceğini gösteren bir deneyi inceleyelim.

İnsanlar sosyal etkiye ne derecede kadar boyun eğerler? Sosyal itaat etme veya başkaldırma nasıl oluşur? Bu sorulara cevap arayan Milgram (1965) tanımadığı birisine zarar verme emri alan bir bireyin bu emre uyup uymayacağını ya da ne dereceye kadar uyacağını laboratuvar deneyi ortamında incelemiştir.

Bu deneyi gereğince anlayabilmek için kendinizi Milgram'ın deneklerinden birinin yerine koyun. Diyelim ki, bir saatlik bir psikolojik deney için denek arandığını bildiren bir ilan görüp ücreti de iyi olduğu için deneye katılmaya karar veriyorsunuz. Tanınmış bir üniversitenin psikoloji laboratuvarına girdiğinizde sizi beyaz gömlekli, soğuk görünüşlü genç bir adam karşılıyor ve kendini araştırmacı olarak takdim ediyor. Yanında duran güler yüzlü orta yaşlı şişman bir adamın da kendiniz gibi araştırmaya denek olarak katılmak üzere sizden az önce gelmiş olduğunu öğreniyorsunuz.

Araştırmacı, cezanın öğrenmeye etkisi konusunda bir deneye katılacağınızı; birinizin öğretmen, birinizin öğrenci olacağını ve öğrenci yanlış yaptığı zaman ceza olarak öğretmenin ona elektrik şoku vereceğini bildiriyor. Kura çekiliyor ve siz kura sonucu öğretmen olacağınızı öğrendiğiniz zaman biraz rahatlıyorsunuz, çünkü odadaki büyük bir şok jeneratörü oldukça korku verici bir görünüşe sahip. Üstünde 15 volttan 450 volta kadar 15'er volt aralıklı şok düğmeleri var. 300 voltluk düğmenin üstünde « çok kuvvetli şok »; 450 voltluk düğmenin üstünde ise: «Tehlike Aşırı Şok » yazmaktadır.

Öğrenilmesi gereken işlem, öğrenme psikolojisi deneylerinde sıklıkla kullanılan kelime çiftleri dizisidir. Öğrenci, kelime çiftlerini ezberleme durumundadır. Kelimeleri doğru olarak hatırlayamazsa, öğretmen olarak sizin jeneratörle ona elektrik şoku cezası vermeniz gerekmektedir. Her yanlışta bir sonraki düğmeye basılacak, yani öğrenciye her yanlışta bir öncekinden 15 volt daha kuvvetli bir şok verilecektir.

Güler yüzlü orta yaşlı « öğrenci », kalbinden biraz rahatsız olduğunu söyleyerek araştırmacıya şokun tehlikeli olup olmadığını sorar. Araştırmacı, kuvvetli şokun can acıtabileceğini, fakat tehlikeli olmadığını söyler. Bundan sonra öğrenci yandaki bitişik odaya götürülerek bir iskemleye oturtulur ve elleri elektrotlara bağlanır. Şok hakkında bir fikir sahibi olmanız için size de hafif bir şok verilir. Bu şok canınızı açıtmaz fakat sizi biraz sarsar. Araştırmacı kaç voltluk olduğunu tahmin etmenizi ister; siz 75 voltluk olarak tahmin edersiniz, sadece 45 voltluk olduğunu bildirir. Bu durum, size şokların şiddeti hakkında bir fikir verir.

Öğrenme işlemi önceleri iyi gider fakat sonra « öğrenci » yanlışlar yapmaya, siz de ona şok vermeye başlarsınız. 75, 90 ve 105 voltluk şoklarda içerdeki odadan artan inleme sesleri duyulmaya başlar. 120 voltluk şoktan sonra « öğrenci », araştırmacıya bağırarak şokların acı vermeye başladığını bildirir. Araştırmacıya dönüp « bağırıyor » dediğiniz zaman, araştırmacının cevabı, « lütfen devam edin, öğretmen » olur. 135 voltta « öğrenci » acı ile daha çok inler ve 150 voltta, « Araştırmacı, beni buradan çıkarın! Benim kalbim var, çıkarın! Deneye devam etmeyeceğim! » diye bağırır. Siz araştırmacıya dönüp « çıkmak istiyor, ne yapayım? » diye sorunca, araştırmacının cevabı kat'idir, « Araştırma devam etmelidir, Öğretmen, lütfen devam edin. »

150 volttan sonra olanlar ise şöyledir; 180 voltta « öğrenci » « acıya dayanamıyorum » diye bağırır. 270 voltta şoka tepkisi, ızdırap çeken bir insanın çığlığıdır. 300 voltta ise, çaresizlik içinde, teste artık cevap vermeyeceğini 315 voltta da müthiş bir çığlıktan sonra artık deneye katılmadığını kızgın bir sesle bildirir. Bundan sonra hiçbir soruya cevap vermez sadece her şok verilişte işkence içindeki bir adamın çığlıkları duyulur.

Şimdi burada deneyin anlatımına biraz ara vererek böyle bir durumda ne yapardınız, onu soralım. Devam eder miydiniz? Ve sizce, bu durumda kalan deneklerin acaba yüzde kaçı devam ederdi? Yani ne kadarı 450 volta

kadar « öğrenciye » şok vermeye devam ederdi? Bu soru bir grup psikoloji öğrencisine de sorulmuştur. Onların tahmini, insanların ancak % 1'inin bu durumda en yüksek voltajlı şokları verebileceği şeklinde olmuştur. Bir grup psikiyatrdan da aynı tahmini yapmaları istenmiş, onlar da deneklerin çoğunun 150 volttan ötcye geçmeyeceklerini tahmin etmişlerdir (150 volt, « öğrencinin » ilk olarak serbest bırakılmayı istediği noktadır). Ayrıca, psikiyatrlar, 300 volta gelindiğinde deneklerin ancak % 3.73 ünün emre itaat edeceğini ve ancak % 1 denciğin 450 voltluk şoku da vereceğini tahmin etmişlerdir.

Bu tahminleri bulgularla karşılaştırmadan önce, bu ürkütücü deneyin arkasındaki gerçeği açıklamakta yarar olabilir. Aslında « öğrenci », araştırmacının asistanıdır. Kura çekilen kağıtların her ikisinde de « öğretmen » yazmaktadır, yani sizin « öğretmen » rolünü almanız kesinlikle sağlanmıştır. Şok jeneratörü sahici değildir. « Öğrenci »nin bağırma ve inlemeleri aslında bir teypten gelmektedir ve « öğretmen » rolüne sokulan bütün denekler bu teypten gelen *aynı* sesleri duymaktadırlar. Ancak, araştırma ortamı son derece inandırıcı olmuş, denekler tarafından tamamen gerçek olarak yorumlanmıştır. Bu, deneklerin, « öğrenci »nin inleme ve çığlıklarından çok rahatsız olmalarından anlaşılmaktadır. Ayrıca, araştırmadan sonra her denek'e birşeyden şüphelenip şüphelenmediği sorulmuş ve hiçbiri durumdan şüphelendiğini söylememiştir.

Yukarıda ayrıntılarıyla açıklanan bu ilk araştırma ABD'de Yale Üniversitesinde yapılmış ve çeşitli yaş ve meslekteki 40 kişiden hiçbiri 300 volttan önce durmamıştır! 5 denek 300 volttan sonra, 4 denek 315 volttan sonra, diğer bir 5 denek de seride daha sonra durarak araştırmaya devam etmeyi reddetmişler ve geriye kalan 26 denek, yani bütün deneklerin % 65'i sonuna kadar devam ederek 450 voltluk şoku da « öğrenci »ye vermiştir! Bu sonuçlar hem kamuoyunu, hem de psikologları şaşırtmış, basında bu sonuçlara geniş çapta yer verilmiş, araştırma filme alınmış, hatta bir duruşmada delil olarak kullanılmıştır.

40 denekten 26'sının suçsuz bir insana emre itaat sonucu zarar ve ızdırap vermeleri olayı, bu 26 kişinin kişisel özellikleriyle, örneğin sadist olmalarıyla ya da saldırganlık güdüsüyle açıklanabilir. Ancak, bu tür bir açıklama yeterli olmayacaktır, çünkü aynı araştırma bazı değişikliklerle birçok kereler tekrarlanmış ve bine yakın birey denek olarak kullanılmıştır. Genel sonuç ilk araştırmanınkinden pek farklı olmamış, sonuna kadar araştırmaya devam

ederek 450 voltluk şoku veren deneklerin oranı % 50'nin üstünde olmuştur. Çeşitli sosyo-ekonomik düzeylerde bulunan farklı eğitim ve mesleklere sahip, çeşitli yaşlardaki kadın ve erkek yetişkinlerden tesadüfi şekilde seçilen bu 1000 kişinin hepsinin de sadist olması olanaksızdır. Ayrıca, denemlerin, şokları « öğrenci »ye vermekten memnun olmadıkları da açıkça görülmüştür. Tersine, deneklerin büyük çoğunluğu terlemek, kekelemek, titremek, dudaklarını ısırmak, inlemek ve tırnaklarını ellerine batırmak gibi sinirlilik ve rahatsızlık belirtileri göstermişlerdir.

Bunlardan ötürü, bu araştırma bulgularını deneklerin kişilik özellikleriyle açıklamak yerine, bir sosyal etki olayı olarak yorumlamak daha geçerli olacaktır. Yetkenin (otoritenin) etkisinin bu tür aşırı itaati nasıl oluşturduğuna tarihi bir örnek, Nazi Almanyası'dır. Demek ki, Milgram'ın laboratuvar deneyi, gerçek dışı görünmekle beraber aslında çok gerçek bir sosyal psikolojik olayı incelemekte ve kolaylıkla bir kenara atılamayacak bazı önemli sorular sormaktadır. Bu sorular sosyal etki ve ona uyma olayının sınırları ile ilgilidir.

Uyma Davranışını Etkileyen Ortamsal Etkenler

Birbirinden oldukça farklı olan bu üç araştırmanın önemli ortak yanı, hepsinin sosyal etkiyi ve onun meydana getirdiği uyma davranışını incelemelerdir. Bu üç deneyin daha ayrıntılı bilgilerini gözden geçirerek uyma davranışını etkileyen çeşitli ortamsal etkenleri anlamaya çalışalım. Bu etkenlerin hepsi her araştırma için söz konusu olmadığından, herbiri için hangi araştırma bulguları uygun düşüyorsa, onları gözden geçireceğiz.

a) Grubun büyüklüğünün etkisi nedir?

Asch, araştırmasını grubun büyüklüğünü değiştirerek birçok kere tekrarlamıştır. Esas denekten başka bir kişinin bulunup yanlış cevap verdiği iki kişilik gruplarda, denek hemen hemen hiç uyma davranışı göstermemiştir. Denekten başka iki kişinin bulunduğu gruplarda uyma davranışı % 13 oranında görülmüş; yanlış cevap veren diğer üyelerin sayısı üçe çıkınca, deneğin uyma davranışı birden bire % 33'e sıçramıştır. Ancak yanlış cevap veren çoğunluğun sayısı daha da arttığı zaman (4 ve daha fazla), uyma

davranışında fazla bir artış görünmemiştir. Bu sonuca dayanarak Asch, en
 fazla uyma davranışının 3-4 kişilik bir grup (çoğunluk) tarafından meydana getirildiğini öne sürmüştür. Ancak daha sonra yapılan bir deney (Gerard, Wilhelmy ve Connolley, 1968) bu yorumu desteklememiş ve devamlı olarak artan grup sayısına paralel olarak uyma davranışında da devamlı artma bulmuştur.

Milgram da (1969) çok kalabalık bir caddede bir alan deneyi gerçekleştirerek aynı sonuca ulaşmıştır. Bu deneyde, bir, iki, üç, beş, on ya da onbeş araştırma asistanı caddede durup yüksek bir pencereye doğru bakmışlardır. Gelip geçenlerden, durup yukarı bakanların yüzdesi bir asistan yukarı bakarken % 4; beş asistan bakarken % 16; on asistan bakarken % 22; onbeş asistan bakarken de % 40 olmuştur!

Bu sonuçlardan, daha büyük grupların, bireyi uyma davranışına itici gücünün daha fazla olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle grubun zorlaması ya da uymama davranışının cezalandırılabilmesi söz konusu olduğu zaman bu ilişkinin daha da belirgin olacağı düşünülebilir; üç kişinin inandığı bir fikre karşı koymak ile yüz kişinin inandığı bir fikre karşı koymanın arasındaki fark gibi.

Asch sonuçlarıyla şimdi ele aldığımız bu diğerleri arasındaki fark, uymanın konusu ve ortamı ile de ilgili olabilir. Nitekim Sherif'in otokinetik etki araştırmasında da Asch'inkine benzer bir sonuç alınmıştır. Sherif'in kullandığı otokinetik etki deneyinde, fiziksel gerçeğin çok belirsiz olduğunu hatırlayalım. Bu durumda, tek bir kişinin bile deneğin kararını etkilediğini görüyoruz. Yani Sherif iki kişilik gruplarda da etkileme ve grup normu oluşması görmüştür. Aynı şekilde, Milgram'ın itaat araştırmasında da, tek bir kişinin denekte ne denli kuvvetli bir uyma davranışı yaratabildiğini gördük. Demek ki, özellikle laboratuvar ortamında, kişinin etrafındakilerin fikrine güveni fazla ise, hele fiziksel gerçek de pek belirgin değilse, küçük grupların bile kişide uyma davranışı yaratma etkisi çok yüksek olabilir ve uyma davranışının yüksek olması için grubun sayısının büyük olması gerekmeyebilir (Campbell & Fairey, 1989). Günlük hayatta ise, ortam farklı olduğundan, grubun sayısı arttıkça uyma davranışına etkisi de o oranda artabilmektedir.

b) Grubun söz birliğinin etkisi nedir?

Asch'ın araştırmasında sonucu en çok etkileyen durumsal faktörün grubun sözbirliği etmesi olduğu görülmüştür. Bundan ve yukarıda belirtilen bulgulardan ötürü, Asch, gruptaki kimselerin sayısından ziyade hepsinin ayni fikirde olmasının uyma davranışını etkilemekteki önemi üstünde durmuştur.

Asch araştırmasında söz birliği etmiş üç kişilik bir çoğunluk etkisinde kalan deneklerin hemen hemen % 35'i uyma davranışı göstermiştir. Buna karşılık, esas denekten başka bir kişi bile çoğunluğa karşı çıktığı zaman, uyma davranışı hemen 1/4 oranında azalmıştır."Demek ki, çoğunluğun fikrine karşı tek bir bireyin direncinden çok daha fazlasını iki kişilik bir azınlık gösterebilmektedir. Bu bulgudan, azınlığın önemi ortaya çıkmaktadır.

Soşyal etki hatta zorlamaya uymayan bir başkasının varlığının kişinin direncini arttırdığı, Milgram'ın itaat deneyinde de görülmüştür. Bu deneyin bir değişik uygulamasında « öğretmen » rolünde bir kişi daha bulundurulmuştu. Bu kişi aslında araştırmacının asistanıydı. Bu « öğretmen » araştırmanın ortasında şok vermeyi reddederek araştırmayı bırakınca, araştırmaya bu ortamda katılan esas deneklerin % 90'ı terk etme (itaat etmeme) davranışı göstermişlerdir. Bu oran, şüphesiz, araştırmada tek başına « öğretmen » olarak bulunan deneklerin gösterdiği dirençten (% 35) çok daha yüksektir ve sosyal etkiye dirençte iki kişinin bir kişiden ne kadar daha kuvvetli olduğunu bize gösterir. Bu konuya daha sonra grup psikolojisinde tekrar değineceğiz.

Daha sonra yapılan bazı araştırmalar, esas denekteki uyma davranışının azalması için, çoğunluğa karşı çıkan diğer kimsenin esas denekle aynı fikirde bulunmasının dahi şart olmadığını göstermiştir. Örneğin Allen ve Levin (1971) Asch tipi bir deneyde denekleri üç ayrı durumla karşı karşıya bırakmışlardır : a) Dört kişilik söz birliği etmiş bir grup, b) üç kişilik bir çoğunluk ve doğru cevabı veren bir dördüncü kişi, ve c) üç kişilik bir çoğunlukla, çoğunluğun verdiğinden başka, fakat daha yanlış bir cevabı veren bir dördüncü kişi. Tek tek bu farklı durumlarla karşı karşıya olan esas deneklerden üç ayrı çeşit yargıda bulunmaları istenmiştir: Asch tipi çizgi algısı yargıları; bilgi yargısı (coğrafya bilgileri vs.) ve fikir yargısı (çeşitli konularda fikir ya da tutumlar). Sonuçlar, esas deneklerin grup görüşüne uyma yüzdeleri olarak Çizelge 4'te verilmiştir.

Çizelge 4 *

Söz birliği etmiş çoğunluk ile doğru ya da yanlış cevap vererek çoğunluktan ayrılan bir kişinin bulunduğu durumların denekte meydana getirdiği gruba uyma davranışı yüzdesi.

	Yargı Türü		
	Algı	Bilgi	Fikir
Söz birliği (yanlış cevap)	.97	.78	.89
Bir doğru cevaplayıcı	.40	.43	.89
Bir daha yanlış cevaplayıcı	.47	.42	.72

** (Allen ve Levin, 1971)*

Çizelge 4'ten de görüldüğü gibi, sözbirliği durumunda, esas denekte meydana gelen gruba uyma davranışı -diğer iki durumla karşılaştırılınca- daha yüksektir. Bu etki, algı yargıları için en fazla, bilgi yargıları için en az düzeydedir. Araştırınanın en ilginç bulgusu, çoğunluğa ters düşen dördüncü kişinin yanlış cevap veriyor da olsa, denekteki gruba uyma davranışının azalmasıdır. Yani yanlış cevabı da verse, gruptan ayrı bir fikir belirten kişi, grupla aynı fikirde olmamanın da mümkün olduğunu göstermektedir.

Bu araştırmaların tümü, sözbirliği halindeki bir grubun kişide uyma davranışı yaratmadaki gücünü göstermektedir. Buna karşı şunu da görüyoruz çoğunluk baskısı ya da zorlayıcı yetkeye karşı direnebilen bir tek kişi bile, değerlerinin de cesaret bularak direnebilmesine yol açabilmektedir. Bu da fikir ve konuşma özgürlüğünün toplumun sağlığı için ne denli önemli olduğuna işaret etmektedir.

c) Mevkiin ve saygınlığın (prestijin) etkisi nedir?

Sosyal etki kaynağının, yani sosyal uyma davranışını meydana getiren kişi veya grubun, algılanan mevkii ne kadar yüksekse bireylerde meydana getirdiği uyma davranışı da o kadar fazla olmalıdır. Milgram'ın itaat

araştırmasında bunun belirgin bir örneğini görüyoruz. Milgram aynı araştırmayı Yale Üniversitesi yerine eski bir binada da yapmıştır. Deneyin bu kısımda deneklere, araştırmanın, sanayi için incelemeler yapan bir özel firma tarafından yapıldığı bildirilmiştir. Böylece Yale Üniversitesinin bilimsel saygınlığı ortadan kaldırılınca, esas deneyde denekler arasında % 65 oranında görülen sonuna kadar itaat davranışı % 48'e düşmüştür. Demek ki, yüksek saygınlığa ve mevkiye sahip bir kaynaktan gelen sosyal etkiye uyma davranışı daha fazla olmaktadır.

Sherif'in otokinetik etki araştırmasının da denek çiftleri ile yapılan kısmında, deneklerden birinin saygınlığı yüksekse, diğer deneğin onun yargısına daha çok uyduğu görülmüştür. Demek ki, gerçeğin bir tanımını yapmaya çalışan bir kişi için saygın bir kimsenin görüşü, bu saygınlıktan yoksun bir kimseninkinden daha fazla ağırlık taşımaktadır.

Asch tipi araştırmalarda da aynı şekilde, uzmanlardan meydana gelen gruplara uyma davranışının daha fazla olduğunu görüyoruz. Bu konuya daha ileride iletişim ve propagandanın etkinliği konusunu ele aldığımız zaman tekrar değineceğiz.

d) Yüzyüze olmanın etkisi nedir?

Asch ve Sherif'in araştırmalarında denekler birbirlerini görmektedir. Milgram araştırmasının çeşitli kısımlarında bu değişken sistemli olarak değiştirilerek uyma davranışına olan etkisi incelenmiştir. Araştırmacı, « öğretmen » rolündeki denek ile aynı odada olmayıp başka bir odadan bir telefon aracılığı ile ona emir verdiği zaman, öğretmen rolündeki deneklerin uyma (itaat) davranışı % 65'den % 22'ye düşmüştür. Bu çok önemli fark, yüzyüze sosyal ilişkilerdeki etkileme ve bunun sonucu olan uyma davranışının ne kadar daha kuvvetli olduğunu bize göstermektedir.

Milgram araştırmasının bir başka kısmında da bu sefer « öğretmen » ile « öğrenci » yüzyüze sosyal ilişki içine sokulmuşlardır. Bu durumda « öğrenci » içerki odada değil, « öğretmen »lik yapan deneğin yanında oturuyordu. Eli de elektroda bağlı değildi, şok verilebilmesi için elini kendisi elektrik vericisinin üstünde tutuyordu. İleri voltajlı şoklarda « öğrenci » elini geri çektiği zaman ise, « öğretmen »in onun elini tutup aşağı bastırması gerekiyordu. Bu şekilde yakın yüzyüze ilişki, hatta dokunmayı içeren kişisel

düzeydeki ilişki, tahmin edilebileceği gibi, öğretmen rolündeki deneklerin
 araştırmacıya itaatlerini azaltmış, sonuna kadar itaat oranı % 60'dan % 30'a düşmüştür; verilen şok voltajı ortalaması da 400 volttan 260 volta inmiştir.

Bu sonuçlardan da anlaşıldığı gibi yüzyüze olma durumu, sosyal etkinin şiddetini arttırmaktadır. Birinci kısımdaki gibi araştırmacının denekle aynı odada olup olmaması, onun denek üstündeki etkisini sistemli bir biçimde değiştirmiştir. Başka bir deyişle yüzyüze durumda sosyal etki, yani denekteki itaat davranışı artmaktadır. İkinci kısımda ise, « öğrenci »nin denekle aynı odada olup olmaması bu sefer onun denek üstündeki etkisini değiştirmektedir, ancak burada ters yönde bir ilişki ve davranış, yani öğrencinin canını acıtmama davranışı söz konusu olduğundan, bu sefer bu davranışta bir artma görülmektedir.

Asch araştırmasında, deneklerin yüzyüze bulunduklarına değinmiştik. Crutchfield (1955), Asch türü araştırmayı değişik ve daha kullanışlı bir teknikle uygulamıştır. Bu teknik sayesinde tek bir gerçek denek ve denek rolündeki araştırmacının asistanlarının hep birarada olmaları yerine, aynı anda birçok denek, asistan kullanılmadan gözlenebilmektedir. Şöyle ki, her denek tek kişilik bir küçük bölmede yandaki bölgelerdeki denekleri görmeden oturmaktadır. Herbiri, ilerdeki bir ekranda karşılaştırılacak çizgileri görmekte ve doğru olarak düşündüğü cevabı önündeki üç düğmeden birine basarak belirtmektedir. Ayrıca her deneğin önünde diğer deneklerin verdiği cevapları bildiren elektronik bir ekran vardır. Her deneğe, sonuncu (beşinci) olarak cevap vereceği söylenmekte, böylece her denek kendisi cevap vermeden önce diğer dört deneğin cevaplarını görebilmektedir. Aslında bu « cevaplar » gerçekten diğer deneklerin cevapları olmayıp, araştırmacı tarafından istenildiği gibi ayarlanabilmektedir. Böylece aynı Asch deneyinde olduğu gibi, denek bazı kartlara (uyaranlara) cevap vermeden önce, diğer deneklerin « yanlış cevabı » ile karşılaşmaktadır. Bu durumda, denek, diğer deneklerle yüzyüze olmadığı halde, aynı Asch araştırmasında olduğu gibi, onların yanlış cevabına uyacak mıdır?

Daha önce Milgram'ın araştırmasını incelerken öne sürdüğümüz ilkeyi hatırlayalım: yüzyüze ilişki, sosyal etkiyi arttırır. Buna göre, Asch araştırmasında, Crutchfield araştırmasından daha fazla sosyal etki oluşması ve bunun sonucu, daha fazla uyma davranışı meydana gelmesi gerekir. Nitekim sonuçlar da böyle çıkmıştır. Ancak Asch araştırmasındakinden az olmakla beraber; Crutchfield araştırmasında da tahmin edilenden daha fazla

uyma davranışı görülmüştür. Bu fark, aynı teknikleri kullanan diğer bazı araştırmaların sonuçlarında da görülmüştür (Deutsch ve Gerard, 1955 ve Levy, 1960). Bu araştırmaların hepsinde yüzyüze bulunma durumu, sosyal etkiyi ve dolayısıyla uyma davranışını arttırmıştır.

e) Gruba bağlılığın etkisi nedir?

Sherif, Asch ve Milgram'ın deneylerinde, gruptaki kişiler birbirlerini tanımamaktadırlar. Oysa gerçek yaşamda çoğu zaman birbirlerini tanıyan insanların oluşturduğu gruplarda sosyal etki ve uyma davranışı görülür. Bu gruplarda uyma davranışına etki eden bir başka faktör bireylerin gruba ne kadar bağlı olduğudur. Grup üyesi kendini gruba ne kadar yakın hissetmektedir? Grubun bir üyesi olmak onun için ne kadar önemlidir? Bu sorulara verilecek cevaplar, başka bir deyişle, grup ve bireyler arasındaki ilişkinin sıkılık derecesi uyma davranışına etki eder (Forsyth, 1983). Gruba bağlılık, bireyin gruba bağlılığını sürdürmeye yarayan tüm olumlu veya olumsuz etkenlerle ilişkilidir. Grup üyelerinden hoşlanmak, grubun önemli amaçları olduğuna inanmak, grup üyelerinin birbirleriyle uyum içinde çalıştığını görmek, grubun üyesi olmakla elde edilen kazançlar vb. nedenler olumlu etkenlere örnek olarak gösterilebilir. Kişinin grupta kalmasına etki eden olumsuz etkenler ise şunlar olabilir: gruba o ana kadar çok yatırım yapmış olmak, dolayısıyla ayrılmanın zor hale gelmiş olması; gruptan ayrılınca ait olunacak başka grup seçeneklerinin az olması vb. Gruba bağlılığın nedeni ne olursa olsun, gruba bağlılık arttıkça gruba uyum gösterme artar.

f) Azınlığın Etkisi Nedir?

Uyma davranışınd,a grubun söz birliğinin etkisini tartışırken, gruptaki kimselerin sayısından çok, gruptaki kişilerin hepsinin aynı fikirde olmasının rol oynadığını söylemiştik. Yani çoğunluğun aynı fikirde olması uyma davranışını etkiler. Ancak, gerçek yaşamda gruplarda herkes aynı fikirde olmayabilir ve hatta grubun içindeki bir azınlığın, grubun çoğunluğunun fikrini etkilemeyi başardığı da görülür. Yani, sosyal etkide bulunmanın tek yolu çoğunluk olmaktan geçmez. Burada, azınlıkların grubun uyum davranışına etkisini beraber gözden geçireceğiz.

Galileo'nun 16.yy.da dünyanın güneşin etrafında döndüğünü iddia ettiği dönemi düşünürsek, ne kadar zor bir iş başarmış olduğunu anlayabiliriz. Bize şimdi çok basit bir bilgi gibi görünen dünyanın güneşin etrafında dönmesi gerçeği, 16. yy.da bütün inanışlara karşı ortaya sürülen ve sonunda Galileo'nun cezalandırılmasına neden olan bir fikirdi. Daha günlük yaşamdan bir örnek düşünürsek, örneğin A partisine oy vermeyi düşünen bir arkadaş grubu içinde, B partisine oy verilmesi gerektiğini düşünen birinin olduğunu düşünelim. Bu kişi, yeterli argümanı etkili bir biçimde savunur ve gruptaki diğer arkadaşlarını ikna edebilecek güce ulaşırsa, burada da azınlığın gücü ortaya çıkar.

Azınlığın grup üzerinde etkili olabilmesi belli şartlara bağlıdır (Moscovici, 1985). Bu şartlardan ilki, azınlık grup üyelerinin çoğunluk grup üyelerinin düşüncesine karşı çıkarken tutarlı olmaları ve fikirlerini sunarken kendilerine güvenmeleri gerekliliğidir. Zaman zaman da olsa azınlık grubun çoğunluğun görüşüne kaydıklarının hissedilmesi, etkilerinin kaybolma olasılığını yükseltir. Moscovici ve arkadaşları (1969), tutarlılığın önemini göstermek için bir deney yapmışlardır. Bu deneyde deneklere yeşil bir slayt göstermişler ve gördükleri rengin mavi mi, yeşil mi olduğunu sormuşlardır. Her grup 4 denekten ve 2 araştırmacı asistanından oluşmaktaydı. Tutarlı olmayan azınlık grubunda, 2 asistan bazen yeşil, bazen mavi derken, tutarlı azınlık grubunda rengin hep yeşil olduğunu söylediler. Sonuçlara bakınca, tutarsız olan azınlığın grubun kararı üzerindeki etkisinin yok denecek kadar az olduğu görülürken, tutarlı azınlık grup, yapılan deneylerin %8'inde tüm grup üyelerini etkileyebildiler.

Diğer taraftan azınlık gruplarının etkili olabilmelerinin ikinci şartı, azınlık grup üyelerinin tutucu ve katı görünmemeleridir (Mugny, 1975). Azınlık, açık görüşlü görünmelidir. Bir noktaya kadar esneklik gösterebilen bir azınlık grup, sürekli aynı görüşü yineleyen bir azınlık gruptan daha ikna edicidir.

Sadece fikir ve tutum bakımından çoğunluktan ayrılan azınlık gruplar, çoğunluktan hem fikir ve tutum hem de grup üyeliği açısından ayrılan azınlıklara oranla sosyal etkide daha başarılıdır (Clark & Maass, 1988; Martin, 1988). Örneğin, aynı köydeki kişilerden oluşan bir grup içinde ortaya çıkan fikir ayrılığında azınlıkların gruba etki etme olasılığı (tek azınlık durumu), farklı köyden gelip de, o köydeki insanların fikirlerine aykırı fikirler öne süren bir azınlık grubun (çifte azınlık durumu) etki etme olasılığından daha fazladır. Bu azınlık grup iki açıdan azınlık konumunda olacağı için

(hem farklı köyden olmaları hem de farklı bir fikri savunmaları) etkili olma olasılığı daha da düşüktür. Nelson Mandcla, Güney Afrika'da bir siyah olarak beyazların fikirlerine karşı çıkmanın zorluğunu en çok yaşamış örneklerden biri olsa gerek.

Azınlık gruplar tutarlı olsalar, kendilerine ve fikirlerine güvenseler, aynı zamanda açık görüşlü ve esnek olsalar ve karşı çıktıkları çoğunluk grupla aynı gruptan gelseler bile etkili olamayabilirler. Çoğunlukta olan fikirlerin etki gücü gerçekten de büyüktür. Azınlığın çoğunluğa karşı çıkması ve etkili olması mümkün olmasa bile, yine de bir azınlığın, yani varolan yaygın görüşe karşı bir görüşün olması önemli değişikliklere yol açabilir. Örneğin, çok sayıda insanı konu hakkında daha derin ve eleştirel düşünmeye sevkeder (Nemeth, 1986). İnsanların şu tür sorular sormalarına neden olur: 'Haksız olsalar kendilerinden bu kadar emin olabilirler miydi?', 'Az da olsa insanların bu görüşe karşı çıkması mümkünse, bu görüşün tamamen doğru olması acaba olası mı?', 'Bu azınlık grubun dayandığı nokta gerçekten üzerinde düşünülmeye değer mi?' vb. İnsanları bu soruları sormaya itmek bile azınlığın gruba etki ettiği anlamına gelir ve insanları daha eleştirel olmaya davet etmesi açısından da önemlidir.

Bu kısımda uyma davranışını etkileyen bazı önemli ortamsal etkenleri gözden geçirdik. Bunlar, grubun büyüklüğünün etkisi, grubun görüş birliğinin etkisi, mevki ve saygınlığın etkisi, yüzyüze bulunmanın etkisi, gruba bağlılığın etkisi ve azınlığın etkisiydi. Burada, bu altı ortamsal etkeni ele almamızın temel nedeni, sosyal etki ve uyma davranışının ortamdan ortama nasıl değişebileceğini göstermekti. Demek ki, sosyal etkiye uyma, kişiye has değişmeyen bir özellik değil, bazı ortamlarda daha fazla, bazı ortamlarda ise daha az ortaya çıkan bir değişkendir.

Uyma Davranışını Etkileyen Kişisel Etkenler

Bundan önceki kısımda, uyma davranışının çeşitli ortamsal etkenlerden nasıl etkilendiğini gördük. Ancak, örnek olarak incelediğimiz Sherif, Asch ve Milgram araştırmalarının önemli bir ortak yanı, hepsinde denekler arasında uyma davranışı bakımından büyük farkların bulunmuş olmasıdır. Bu sonuca dayanarak acaba bazı kimselerin karakterleri bakımından daha fazla « uyan » kimseler olduğunu söyleyebilir miyiz? Aşağıda uyma davranışıyla kişisel etkenler arasındaki ilişkiyi inceleyeceğiz.

a) Benliğin etkileri

İnsanlar benliklerinin farklı taraflarını ön planda tutarlar. Bazı kişiler için benliklerinin ilişkisel yönleri öncelik taşırken, bazıları için benliklerinin bireyci yönleri ön planda olur. İlişkisel benlik bir grup içinde daha çok anlam kazanır. İlişkisel benliğin daha fazla önem taşıması, kişilerin grubun ne dediğine daha fazla dikkat etmelerine yol açar, sosyal normlar önem kazanır ve dolayısıyla uyma davranışı daha fazla görülür. Benliğin bireyci yönlerinin ön planda olduğu kişiler ise, kendi düşüncelerini ve ilkelerini daha fazla önemser ve kendilerini grubun dediğine uymak zorunda hissetmezler (Carver, 1975; Froming ve diğerleri, 1982). Kişiler arasındaki bu farklılık, sadece kişilere ait bir özellikmiş gibi görünse de, temelde kültürün kişilerin benliklerinde yarattığı bir etkidir. Bu konuyu, uyma davranışını etkileyen kültürel etkenlerde daha ayrıntılı inceleyeceğiz.

b) Birey Olma Gereksinimi

Bazı kişiler, bireyselliklerini koruma ve kendine has olmayı çok önemserler. Herkesin yaptığını, herkesin giydiğini, söylediğini vs. yapmak hoşlarına gitmez ve kendilerine has kimliklerini sürdürmekte ısrarlı olurlar. Maslach ve arkadaşları (1985, 1987) birey olma gereksinimi yüksek olan insanları belirleyebilmek için bir test geliştirmişlerdir. Bu testte kişilerin toplulukta, kendilerini başkalarından ayıran davranışlarda bulunma istekleri ölçülmektedir. Örneğin "Büyük bir topluluğa konuşma yapmak", "yabancı bir grup insana tartışmalı bir konuda kendi fikirlerini sunmak", "doğruluğu hakkında emin olmadığınız bir fikrinizi ortaya koymak" vb gibi sorularla kişilerin birey olma gereksiniminin derecesi saptanabilmektedir. Laboratuvarda gerçekleştirilen uyum araştırmalarında yüksek birey olma gereksinimi içinde bulunan deneklerin daha az uyma davranışı gösterdikleri, çoğunluğa daha az uydukları ve yaratıcı aykırılıkta bulundukları gösterilmiştir.

c) Kişisel kontrol arzusu

Birey olma gereksiniminin dışında, bazen de kendi davranışlarımız üzerinde kişisel kontrole sahip olduğumuzu hissetmek için sosyal etkiye

karşı çıkar, uyum davranışı göstermeyiz. Jack Brehm (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981), bu konuya açıklık kazandırmak amacıyla psikolojik direnme kuramını geliştirmiştir. Bu kuramda, insanların belli davranışsal özgürlüklere sahip olmak istedikleri için bu özgürlükleri sınırlandırma çabalarına tepki gösterecekleri ve direnecekleri ileri sürülmektedir. Örneğin, Elif'in annesi ona belli bir kıyafeti giymesini istemediğini söylediği zaman, Elif kendi davranışları (istediğini giyebilmek) üzerinde kontrol sahibi olmak için annesine karşı gelebilir. Bu durumda sosyal etkiye uymama davranışı görülür. Bu konuda bir direnme oluştuğunda, annesi tarafından yasaklanan davranış çekici hale gelebilir. Hatta anne, o kıyafet yerine bir başka kıyafet önerdiğinde, bu Elif'e artık normalde olduğundan daha az cazip gözükecektir.

Jerry Burger (1987), yaptığı bir deneyde, önce deneklerin kişisel kontrol arzusu düzeyini ölçtü. Arkasından onlara bazı gazete karikatürlerini ne kadar komik bulduklarını sordu ve 1'den (hiç komik değil) 100'e kadar (çok komik) bir ölçekte belirtmelerini istedi. Bir durumda denekler, karikatürleri kendi başlarına değerlendirirken, bir başka durumda iki araştırmacı asistanıyla birlikte değerlendirmeye katıldılar. İkinci durumda, asistanlar, deneğin duyacağı bir şekilde karikatürleri oldukça komik olarak (70'le 100 arasında) değerlendirdiler. Oysa bu karikatürler Burger'in önceden yaptığı pilot çalışmada oldukça aptalca bulunmuş ve ölçekte 'hiç komik değil'e yakın uçta değerlendirilmişti.

Deneyden elde edilen sonuç şunu göstermiştir: Kişisel kontrol arzusunun düzeyi, denekler karikatürleri kendi başlarına değerlendirirken sonucu etkilemedi. Ancak, değerlendirmenin araştırmacının asistanlarıyla birlikte yapıldığı durumda, yüksek kişisel kontrol arzusu olan denekler asistanların görüşlerine daha az katıldılar. Bu kişiler sosyal etki karşısında tamamen duyarsız olmasalar da, düşük kişisel kontrol arzusu olan kişilere oranla sosyal etkiye daha fazla direnç göstermişlerdir.

d) Cinsiyet ve uyum

Sosyal etki ile ilgili yapılan ilk araştırmalar kadınların uyum göstermeye erkeklerden biraz daha fazla eğilimli olduklarını göstermişse de, son yıllarda yapılan araştırmalar, bu konuda çok az bir cinsiyet farkı olduğunu ortaya

koymuştur (Eagly, 1987). Uyum davranışında cinsiyet farkının ortaya çıktığı durumlar daha çok, insanların başkalarıyla aynı fikirde olmadıklarını yüz yüze etkileşim içinde belirtmeleri durumlarıdır (Becker, 1986; Eagly & Chravala, 1981). Başkalarının kendisini izlediğini bilen kadınlar, aynı durumda bulunan erkeklere göre daha fazla uyum davranışı göstermişlerdir (Eagly & Chravala, 1986). Bu farklılık biyolojiye dayalı nedenlerden çok, kadın ve erkeğin sosyal rolleriyle ve sosyal beklentilerle açıklanmaktadır. Ancak burada bu konunun ayrıntılarına girmeyeceğiz.

Yukarıda bahsettiğimiz kişilik özelliklerine ek olarak, uyan (bağımlı) deneklerle, uymayan (bağımsız) denekler arasında şu tür farklılıklar saptanmıştır (Crutchfield, 1955): bağımsız deneklerin 'entellektüel etkinlik', 'ego gücü', 'liderlik yeteneği' ve 'sosyal ilişkilerde olgunluk' özelliklerine daha fazla sahip oldukları, buna karşılık bağımlı deneklerde 'aşağılık duyguları'nın, 'katı ve aşırı benlik kontrolü'nun ve 'yetkeci (otoriteryen) tutumların daha fazla görüldüğü ortaya çıkmıştır.[2]

Kişilik özellikleri arasındaki böyle tutarlı ilişkiler, « bağımlı kişilik » diyebileceğimiz bir kişilik türünün varlığına ya da « uyma »nın bir kişilik özelliği olduğuna işaret etmektedir. Ancak, bu tür bir kişilik kavramlaştırması, durumdan duruma değişmeyen bir davranış tutarlılığını varsayar. Yani, Asch tipi bir deneyde grup yargısına uyan bir kimse, başka durumlarda da uyma davranışı gösterecek demektir. Acaba çeşitli araştırma sonuçları bu görüşü destekliyor mu?

Bazı araştırmalar gerçekten de uyma davranışının bazı kimselerde genel bir eğilim olduğunu göstermiştir. Örneğin, Rosner (1957) hemşirelerle yaptığı bir araştırmada, bazı deneklerin birçok farklı durumda uyma davranışı gösterdiğini bulmuştur. Abelson ve Lesser (1959) öğretmenin yargısına uyan çocukların, annelerinin yargısına da uyduklarını gözlemlemişlerdir. Back ve Davis (1965), bir deneyde diğer kimselerin görsel yargılarına uyan deneklerin, arkadaş gruplarının normlarına ve yetke (otorite) baskısına da daha fazla uyma davranışı gösterdiklerini bulmuşlardır. Stricker ve arkadaşları da (1970), dört değişik konudaki uyma davranışlarının + . 09 ile + . 60 arasında değişen korelasyonlar gösterdiğini bulmuşlardır.

---

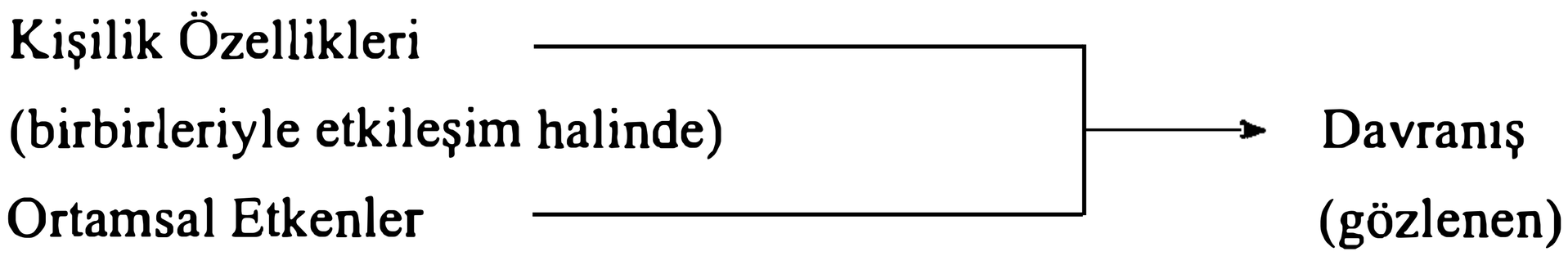
2 Bu çeşitli kişilik özellikleri deneklere etraflı kişilik ve tutum envanterleri, mülakat vb. teknikler uygulanarak saptanmıştır. Bu özelliklerden yetkeci tutumlar daha ilerki bölümlerde ele alınacaktır.

Bu bulgulardan şöyle bir sonuca varabiliriz. Bazı kimselerde uyma eğilimi genel olup çeşitli ortamlarda uyma davranışına dönüşebilmektedir. Aynı şekilde, bazı kimseler de birbirinden farklı durumlarda hep ters tepki gösterme eğiliminde olabilir. Diğer bazı kimseler ise genellikle sosyal etki karşısında bağımsız bir davranış gösterebilir. Ancak, kişilik özelliklerine dayanan bu tipleştirmeyi fazla ileri götürmemek gerekir, çünkü aynı kişinin bir durumda uyma davranışı gösterirken, bir başka durumda sosyal etkiye uymadığı rahatlıkla gözlenebilir. Ayrıca, bazı kimseler farklı durumlarda başkalarından daha az tutarlı davranış gösterirler.

Psikolojide uzun süre davranış, kişilik özellikleri ve kişilik tipleştirilmeleri ile açıklanmıştır. Kişilik özelliklerinin davranışı doğrudan meydana getirdiği varsayılmıştır. Özellikle 50 yıl öncesinin bu tek-faktörlü açıklama türünü şöyle gösterebiliriz :

Kişilik Özellikleri (gözlenen) ⟶ Davranış (varsayılan)

Ancak daha sonraki ele alışlar (örneğin, Mischel, 1968; Marlowe ve Gergen, 1968 ve 1970) özellikle ahlaki davranışlarda görülen düşük tutarlılığa ve değişkenliğe dikkati çekmiştir. Bu daha yeni görüşlere göre, kişisel özellikler davranışı etkileyici rol oynamakla beraber, onun tek nedeni değildir. Böylece yukarıdaki basit model daha karmaşık olan etkileşimsel bir şekil almaktadır :



Burada iki tür etkileşim sözkonusudur. Bunlardan birisi çeşitli kişilik özelliklerinin kendi aralarındaki etkileşimidir. Yani, kişilik özellikleri tek tek değil, birbirleriyle etkileşim halinde davranışı etkilerler. Örneğin, yetkeci kişilik tipinin, endişeliyken normalden daha fazla uyma davranışı gösterdiği, endişeli değilken normalden daha az uyma davranışı gösterdiği bulunmuştur (Kogan ve Wallach, 1964; Wrightsman, 1972). İkinci tür etkileşim ise - şemadan da görülebileceği gibi- kişilik özellikleri ile ortamsal etkenler arasındaki etkileşimdir (Hunt, 1965). Örneğin, yetkeci bir kişilik yapısı, bir otoritenin varlığında (örneğin bir öğretmenin yanında) davranışa yansıyabilir, yani yetkeci davranış meydana getirebilir fakat arkadaşça ilişkilerde

davranışı etkilemeyebilir. Bu örneklerden de anlaşıldığı gibi, uyma
 davranışını gereği gibi anlamak için kişilik özelliklerini saptamak önemli olmakla beraber yeterli değildir. Nitekim bölümün başında incelediğimiz uyma davranışını etkileyen ortamsal etkenler de bunu göstermektedir. Hatırlayacak olursak, Sherif, Asch ve Milgram deneyleriyle ilgili olarak, uyulan grubun büyüklüğü, grubun sözbirliği içinde olması, mevki ve yüzyüze olma, uyma davranışını etkileyen ortamsal etkenler olarak ortaya çıkmıştı. Uyma davranışı bunlarla etkilenmekte, kişiliğe bağlı değişmez bir özellik olarak görülmemektedir. Örneğin, Milgram deneyini açıklarken deneklerin sadist olduklarından dolayı « öğrenci »ye şok verdikleri şeklindeki bir açıklamanın değerinin pek olmadığını, şok verme davranışının çeşitli ortamsal etkenlere göre değiştiğini gördük. Böylece, davranışı, kişilik ve ortamsal etkenlerin etkileşimi çerçevesinde ele alan daha karmaşık bir model, davranışın gösterdiği değişkenliği daha iyi açıklayabilmektedir.

Uyma davranışını meydana getiren bu mikro düzeydeki etkenlerin dışına çıkarak daha geniş sosyal çevrenin ve kültürün de etkisi incelenebilir. Örneğin, « kültürden kültüre uyma davranışı değişir mi? » diye bir soru sorulabilir. Aşağıda bu soruya birlikte cevap bulmaya çalışalım.

Uyma Davranışını Etkileyen Kültürel Etkenler

İnsanların farklı kültürlerden geliyor olmaları acaba onların uyma davranışını etkiler mi? Kültürler-arası psikolojinin gelişmeye başladığı 80'li yıllarda itibaren, bu yüzyılın ilk yarısında yapılmış ve artık klasik sayılan deneylerin bütün kültürlere genellenebilirliği tartışılmaya başlandı. Araştırmalar farklı kültürlerde tekrarlandı ve bulgular irdelendi. Sonuçlar esas olarak, uyma davranışının bireyci ve toplulukçu kültürler arasında farklılık gösterdiğine işaret etti. Bireyci ve toplulukçu kültürlerin uyma davranışıyla bağlantılandırılabilecek özelliklerini gözden geçirelim: Bireyci kültürlerde kişinin çıkarları grup çıkarlarından daha önemliyken, toplulukçu kültürlerde grup çıkarları bireylerin düşünce ve davranışlarını yönlendirir (Ho & Chiu, 1994; Hui & Villareal, 1989). Kağıtçıbaşı da (1990,1998) toplulukçu kültürleri "beraberlik kültürü", bireyci kültürleri de "ayrışıklık kültürü" olarak belirlemiş ve bu farklı kültürlerdeki benlik ve kişiler arası ilişkileri incelemiştir. Toplulukçu kültürlerin insanları, gruplarının onayını almayı bireyci kültürden insanlara göre daha fazla önemserler ve alamazlarsa

da utanç duygusu yaşarlar (Hui & Triandis, 1986; Triandis, 1989). Bireyci kültürden bir kişi gruptan özerk olma ve birey olma gereksinimine daha fazla sahiptir. Bu farklı kültürel yönelimlerden çıkarılan sonuç, toplulukçu kültürden olan kişilerin bireyci kültürden olan kişilere oranla daha fazla uyma davranışı göstereceğkleri yönündedir (Yamaguchi, 1994). Gruba uyum, toplulukçu kültürlerde, bireyci kültürlerde olduğu gibi bir zayıflık ve birey olma özelliğini yitirme işareti sayılmaz. Tam tersine, kişiden beklenen budur ve olgunluk belirtisidir (Kumagai, 1981; White & LeVine, 1986).

Ancak toplulukçu kültürden gelen insanların daha fazla uyma davranışı göstermesi beklentisi, onların bütün gruplara kayıtsız şartsız uyacakları anlamına gelmez. Söz konusu olan grubun hangi grup olduğu, uyma davranışının ne yönde olacağının saptanmasında önem taşır. Sosyal Biliş (Sosyal Algı) bölümünde de göreceğiniz gibi, gruplar iç ve dış gruplar olarak düşünülebilir. İçgruplar, kişilerin ait olduğu, onlar için önem ve anlam taşıyan gruplardır. Dış gruplar ise kişinin üyesi olmadığı gruplardır. Toplulukçu kültürlerde içgrup-dışgrup ayırımı daha belirgindir. Sınırlar daha belirgin çizilmiştir ve içgrup üyelerine karşı davranışlar dışgrup üyelerine karşı davranışlardan farklıdır. Böyle bir farklılaşma, uyum davranışının da hangi grupta ne şekil alacağının ayırtedilmesini gerektirir. Araştırmalar, toplulukçu kültürden gelen insanların içgrubun normlarını kendi normları gibi benimsediklerini ve içgrup normlarına uyduklarını göstermiştir (Shweder & LeVine, 1984). Ancak, aynı kişilerin dışgruptan kişilerin normlarına güvenmedikleri ve bu yüzden dışgruptan gelen sosyal etkiye direndikleri bulunmuştur. Örneğin Frager (1970), Asch'in deneyini (çizgi uzunluklarını içeren görsel yargı) toplulukçu bir toplum olan Japonya'da tekrarlamış ve Japon deneklerin Asch'in araştırmasındaki Amerikalı deneklerden daha az gruba uyma davranışı gösterdiğini bulmuştur. Burada önemli açıklayıcı etken, deneklerin birbirlerini tanımamalarıydı. Japonlar için tanımadıkları kimseler bir dışgrup oluşturduğu için, onların yargıları daha az etkileyici olmuştur. Biz Türkler de, toplulukçu bir kültürün üyeleri olarak (Hofstede, 1980) içgrubumuz olan ailemizde veya mahallemizde daha fazla uyma davranışı gösterirken, dışgrup olarak gördüğümüz bir başka toplulukta veya kentte aynı şekilde davranmayabilir ve sosyal etkiye direnebiliriz. Bireyci toplumların üyeleri de içgruplarına dışgruplardan daha çok güvenirler, ancak onların içgruplarının normlarını sorgulamaya ve gerektiğinde reddetmeye olan eğilimleri daha fazladır, özellikle grup normlarına uyduklarında kendi çıkarlarının zarar göreceğine inanıyorlarsa.

İnsanlar Niçin ve Ne Tür Uyma Davranışları Gösterir? (İtaat, Özdeşleşme, Benimseme) :

Bu bölüme başlarken uyma davranışının insanlarda benzer davranışlara ve bundan ötürü de sosyal düzene yol açtığını görmüştük. Ancak bu olgudan hareket ederek, « insanlar sosyal düzeni oluşturmak için uyma davranışı gösterirler » demek, telcolojik[3] bir usavuruş (muhakeme) olur. Öyleyse, kişinin uyma davranışı göstermesini nasıl açıklayacağız? Şüphesiz, uyma davranışı kişiye bir yarar sağlamalıdır. Bu yarar nedir? Her uyma davranışı aynı yararı mı sağlar? Bu sorulara cevap aramak için gene bundan önce ele aldığımız araştırma örneklerimize dönelim.

Asch'in çizgilerin uzunlukları konusundaki yargıları incelediği araştırmasında, belirgin fiziksel gerçeğe rağmen % 35 gibi küçümsenemeyecek oranda deneğin uyma davranışında bulunduğunu görmüştük. Bu deneklere araştırmadan sonra davranışları hakkında soru sorulduğu zaman, bunların çoğunun alay edilmemek ya da hor görülmemek için gruba uyduğu ortaya çıkmıştır. Bu deneklerin varsayımı, grubun, kendinden başka türlü düşüneni kabul etmeyeceği şeklindedir. Peki bu doğru mudur? Hepimiz günlük yaşantımızda fikir hürriyetine saygı duymanın önemi üstünde durmuyor muyuz? Eğer öyle ise, bir grubun kendinden farklı düşünene hoşgörü göstermesi gerekmez mi? Bu soruların cevabı, Schachter'in (1951) bir deneyinde ortaya çıkmaktadır. Bu deneyde, birbirlerini daha önceden tanımayan denekler bir örnek olay tartışması için bir araya getirilmişti. Tartışılan ve üstünde bir grup kararı alınması gereken örnek olay, suçlu bir çocuğun hayat hikayesinin incelenmesi ve bu çocuğa ne yapılması gerektiğinin saptanması idi. Her grupta araştırmacının üç asistanı da grup üyesi rolünde hazır bulunuyordu. Bunlardan biri tamamen grup görüşüne uymuş, ikincisi devamlı olarak grup görüşüne karşı çıkmış, üçüncü ise önce grup görüşüne karşı çıkmış fakat sonra fikrini değiştirerek gruba uymuştur. Bu durumda grup üyelerinin birinciye fazla iletişim yöneltmediği, en çok kendilerinden farklı düşünen ikinci ile üçüncüye konuşmalarını yönelterek onları ikna etmeye çalıştığı görülmüştür. İkinci sonradan gruba uyunca, ona yöneltilen grup iletişimi de azalmış, bütün baskı, grubun görüşüne karşı

---

[3] *Teleolojik: olayları nedenleriyle değil de, sonuçlarıyla, amaç ve maksatlarıyla açıklamak demektir.*

direnen üçüncü kişiye yönelmiştir. Bu kişiyi ikna etme çabaları başarısız kalınca, grup bu sefer ona karşı tehdit hatta zor kullanmaya başvurmuştur. Bütün bunlara rağmen o üye gene de grubun fikrini kabul etmeyince, grup onunla konuşmaktan tamamen vazgeçmiş, onu reddetmiş ve onu yok gibi varsayarak kendi içinde bir karar almaya yönelmiştir. Böylece, grubun, kendine uymayan üyesini reddettiği ona hoşgörülü davranmadığı, ondan hoşlanmadığı görülmüştür.

Daha sonra yapılan diğer bazı araştırmalar da benzer sonuçlar elde etmiştir (örneğin, Freedman ve Doob, 1968). Bu araştırmalarda genellikle grup üyelerinin kendilerinden farklı olarak algıladıkları üyeleri sevmedikleri, onlara zor işleri verdikleri görülmüştür.

Demek ki, farklı fikre saygı, soyut bir şekilde değerli olarak kabul edilse bile, uygulamada bu pek de böyle olmamaktadır. Sık sık gördüğümüz karşıt fikre sahip grupların çatışmaları da buna açık bir örnektir. Asch araştırmasında saf deney ortamı içinde yaratılan gruptan farklı olma durumu işte bunun için birçok denek için rahatsız edici bir durumdur. Burada denekler uymama davranışının doğurabileceği sonuçtan çekindikleri için uyma davranışı göstermektedirler. Bu tür uyma davranışını « itaat » olarak nitelendirebiliriz.

İtaat, bir grup görüşüne olduğu gibi, bir kişiye uyma şeklinde de görülebilir, Milgram'ın « itaat » deneyinde olduğu gibi. İtaat sonucu uyma davranışının temelinde, uyulanın, uyanın üstündeki gücü ya da kontrolu vardır. Örneğin, trafik polisinden ceza almamak için belli bir hızın altında giden Ahmet'in bu uyma davranışı polisin onun üstündeki kontroluna dayanır; etrafta polis olmadığından emin olsa o hız yasağına uymayacaktır.

Sosyal uyma davranışı, « özdeşleşme » süreci sonunda da ortaya çıkabilir. Burada birey, birisinin ya da bir grubun fikrine, ona benzeyebilmek için uyar. Özdeşleşme sonucu uyma davranışının temelinde, uyulanın cazibesi, değeri vardır. Uyulanın, uyanın gözündeki değeri devam ettikçe uyma davranışı da devam eder; bu değer kaybolursa, uyma davranışı da ortadan kalkacaktır. Yukarıdaki trafik kuralına uyma örneğini gene ele alalım. Örneğin, Mehmet çok hızlı otomobil sürmez, çünkü çok sevdiği babası hızlı gitmenin aleyhindedir. Mehmet bu davranışı ile, sevdiği, takdir ettiği babasına benzemekte, onun gibi olmaktadır. Yavaş gitmenin önemine kendisi inandığından değil, sırf babası böyle düşünüyor, böyle istiyor diye yavaş

gitmektedir. Fakat eğer Mehmet babaşına kızar ya da artık ona hürmet etmezse, yavaş gitmekten de vazgeçebilir.

Başka bir örnek olarak, genc bir arkadaş grubuna katılmayı arzulayan Mehmet'i ele alalım. Mehmet bu gruba önem verdiği için grubun çeşitli kurallarına, görüş ve fikirlerine uyma davranışı gösterecektir. Bu uyma davranışı için, o görüşlerin gerçekten doğru olduğuna inanmasına lüzum yoktur. Ancak bu arada söz gelişi Mehmet yeni bir arkadaş edinirse ve değer verdiği bu arkadaşı da başka bir grubun üyesi ise, Mehmet bu sefer bu yeni arkadaşıyla özdeşleşme sonucu ilk grubun görüşlerine uymaktan vazgeçip belki de bu görüşle çelişkili olan yeni arkadaşının grubunun görüşlerine uyma davranışı gösterebilir.

Uyma davranışı üçüncü bir mekanizma sonucu da ortaya çıkabilir; buna « benimseme » ya da « kendine maletme » diyoruz. Bu tür uyma davranışında kişi, bir kurala ya da görüşe onun gerçekten doğru olduğuna inandığı için uyar. Burada uyulanın fikri, uyan için inanılır bir fikirdir; uyma davranışının temelinde bu inanma, doğru olarak kabul etme durumu vardır. Gene trafik örneğini ele alırsak, Ali eğer hız yasağının önemine gerçekten inanıyorsa, polis kontrolu olmasa da, kimse ondan yavaş gitmesini istemese de sırf bu trafik kuralını gerçekten benimsemiş, kendine mal etmiş olduğu için yavaş gidecektir. Aynı şekilde, bir grubun görüşüne, o görüşün doğru olduğuna inandığı için uyan kişi de benimseme yoluyla uyma davranışı gösteriyor demektir.

İtaat, özdeşleşme ve benimseme, ilk defa Kelman (1961) tarafından ayırdedilmiştir. Kelman, bu kavramları sosyal etki ve tutum değişimi süreçleri olarak geliştirmiştir. Yukarıdaki örneklerden de görüldüğü gibi, uyma davranışının çeşitli nedenleri olabilir. Demek ki, dışarıdan gözlendiği zaman *ayrı* davranış gibi görünen Ahmet, Mehmet ve Ali'nin trafik kuralına uyma davranışı, aslında sosyal psikolojik olarak üç *ayrı* olayı yansıtabilmektedir. Bu üç ayrı tür uyma davranışı, kişiye üç ayrı yarar sağlamaktadır. « İtaat »ın sağladığı yarar, insanlar tarafından kabul edilmek, ödüllendirilmek ya da cezalandırılmamak şeklinde düşünülebilir. « Özdeşleşme »nin yararı, kişiye, değer verdiği kimselere benzeme, onlar gibi olduğunu düşünme duygusunu sağlamasıdır. « Benimseme » ya da « kendine mal etme »nin kişiye sağladığı yarar ise, onun doğruyu anlama ve uygulama gereksinmesini tatmin etmesidir. Böylece, itaat ve özdeşleşme, diğer insanlara dönük olarak onlarla ilişkileri olumlu yönde geliştirme görevini yerine getirirken, benimseme,

kişisel bir görevi yerine getirmekte, kişinin doğru hareket ettiğine inanma gereksinmesini tatmin etmektedir. Yani, benimseme, bu bölümün başında, uymanın en temel bir görevi olarak belirtilen « gerçeği tanımlama »ya yaramaktadır.

İtaat, özdeşleşme ve benimseme süreçleri ile sosyal etkiye uymanın kişiye yarar sağladığı böylece belirmektedir. Bu yarar sağlama işlevinin temelinde üç farklı güdülenme söz konusudur. Yukarıda da belirtildiği gibi, itaatin temelinde yatan güdü, cezalandırılmamak ya da ödüllendirilmek; özdeşleşmenin temelindeki, beğenilen bir başkası gibi olmak; nihayet, benimsemenin temelini oluşturan güdü de, kişinin doğru bildiği şeyi yapmak istemesidir.

Sosyal Etki ve Uyma Davranışının Kavramlaştırılması ve Çeşitleri

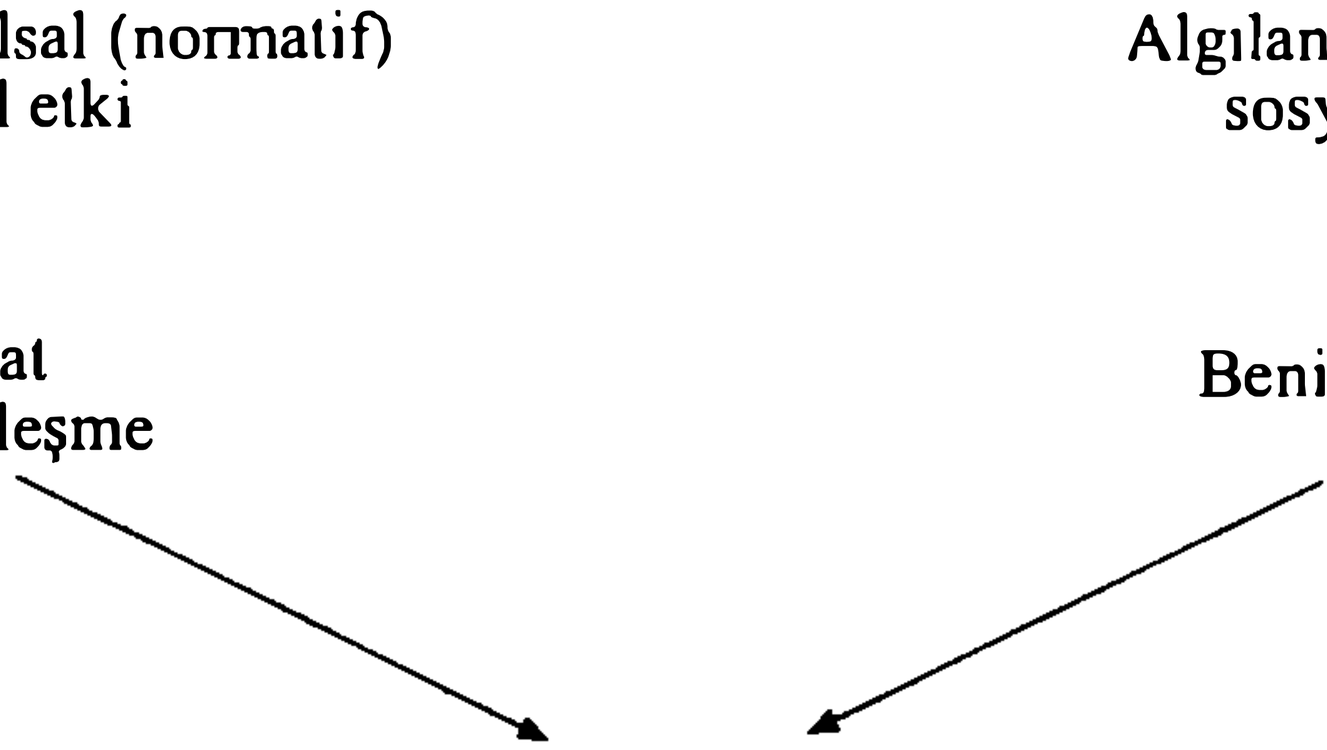
Yukarıda itaat, özdeşleşme ve benimsemenin işlevlerini gördük. Bu işlevlerin ya başkalarıyla olan ilişkileri düzenlemeye ya da doğruyu tanımlamaya yöneldiğini belirttik. Buna göre algılanan sosyal etkiyi de ikiye ayırabiliriz. Bir kısım sosyal etkiyi kuralsal (normatif), bir kısmını da bilgisel sosyal etki olarak tanımlayabiliriz.[4]

Burada sosyal etkinin türü, bireyin onu algılayışı ile belirlenmektedir. Yani eğer birey bir sosyal etkiyi bilgi sağlayıcı olarak algılarsa, o sosyal etki bilgiseldir. Aynı şekilde, birey tarafından normatif ya da zorlayıcı olarak algılanan sosyal etki kuralsaldır. Bunu biraz daha açıklayalım. Herhangi bir sosyal etki, kişi tarafından kurala uymaya itici olarak yorumlanabilir. Bunun sonucunda, kişi ödüllenmek ya da cezalandırılmamak için (itaat) ya da etkinin kaynağı olan kimseye benzeyebilmek için (özdeşleşme) etkiye uyma davranışı gösterir.

Diğer taraftan, herhangi bir sosyal etki, kişi tarafından gerçeği aydınlatıcı olarak ya da kısaca « doğru » bilgi olarak da yorumlanabilir. Bu takdirde, kişi bu etkiye, doğru birşey olduğunu düşündüğü için uyacaktır (benimseme). Durumu bir şema ile gösterelim :

---

[4] *Bu tür bir ayırım ilk defa Deutsch ve Gerard (1955) tarafından, sosyal etkinin bireysel yargıya etkisini inceledikleri bir deneyde yapılmıştır.*



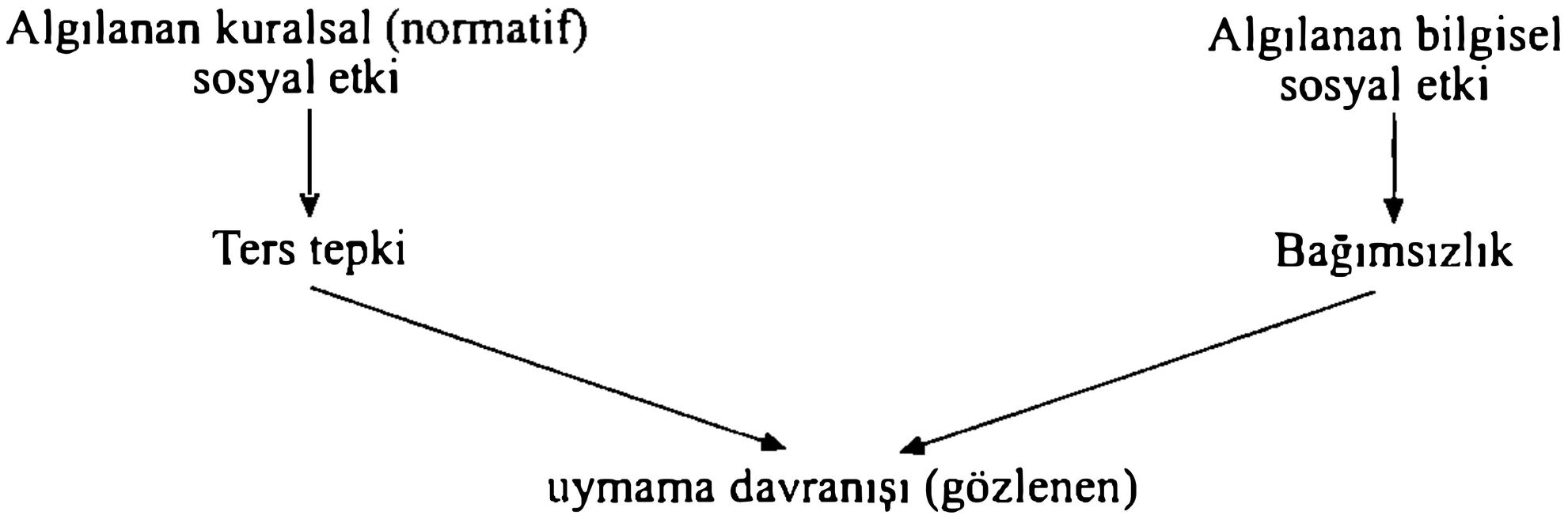
Bu kavramlaştırma çerçevesinde örnek araştırmalarımıza bir kere daha eğilecek olursak, Asch'in çizgiler hakkında uzunluk yargılarının yapıldığı deneyinde ve Milgram'ın itaat deneyinde kuralsal sosyal etkinin ve itaate dayanan uyma davranışının söz konusu olduğunu görürüz. Buna karşılık, Sherif'in otokinetik etki deneyinde bilgisel sosyal etki ve benimsemeye dayanan uyma davranışı görülmektedir. Bunun ayrıntılı nedenlerini bu bölümün başında Asch ile Sherif araştırmalarını karşılaştırdığımızda vermiştik. Burada kısaca özetleyecek olursak, Milgram deneyinde, denek yaptığı işin (şok vermenin) doğru birşey olduğunu düşündüğünden değil, araştırmacının sözünden çıkamadığı için şok vermeye devam etmiş yani kurala uymuştur. Asch araştırmasında da denek, alay edilmemek (cezalandırılmamak) için grubun beklentisine uymuştur. Sherif araştırmasında ise, denek, grubun yargısını doğru bulduğu için bu bilgisel sosyal etkiyi kabul etmiştir. Daha sonra tek başınayken de grubun yargısını kullanmasından bu yargıyı « benimsemiş» olduğunu anlıyoruz.

Bu araştırmalardan da görüldüğü gibi, kuralsal sosyal etki ile ona karşı gösterilen itaate dayanan uymada, davranışta görülen değişmenin altında gerçek tutum ya da fikir değişmesi yoktur. Özdeşleşmede ise tutum değişimi olabilir de olmayabilir de. Olsa da ancak kendisiyle özdeşleşilen kimse, kişinin gözünde değerini koruduğu müddetçe olur; sonra kişi tekrar daha önceki tutumuna geri dönebilir. Benimseme ile uymada ise davranış değişikliğiyle birlikte gerçek tutum değişimi de söz konusudur. Başka bir deyişle itaat yoluyla uymada, bireyin gözlenen davranışı, gerçck tutumunu yansıtmaz; benimsemede yansıtır. Özdeşleşmede ise ikisinin ortasında bir durum söz konusudur.

Böylece, itaat - özdeşleşme - benimseme süreçlerini bir boyut üzerinde düşünebiliriz. Ayrıca, herhangi bir sosyal etkiye karşı, önce itaat, sonra özdeşleşme ve nihayet benimseme yoluyla uyma davranışının gelişebileceği de düşünülebilir. Örneğin, bir çocuk, babasının sözünü önce cezalandırılmaktan korktuğu için; sonra babasına benzeyebilmek için ve daha sonra doğru bulduğu için dinleyebilir. Böyle yaşla ya da zamanla ilgili bir gelişim bazı davranışlar için söz konusudur, ancak her zaman için itaat özdeşleşme ve benimsemenin birbirini izlemesi gerekmez.

Uyma davranışını bu şekilde kavramlaştırdıktan sonra uyma davranışının tersinin ne olduğunu düşünelim. Akla « uymama » gelmektedir. Ancak, uymama davranışı da uyma davranışı gibi karmaşık olabilir, şöyle ki uymama davranışı bağımsız olmayı gösterebilir de göstermeyebilir de. Örneğin, annesi Ayşe'ye bluzunu giymesini söylemişse, Ayşe ise o bluzun gideceği yere uygun düşmeyeceğini düşündüğü için o bluzu giymezse, bu, bağımsız bir uymama davranışı olur. Ancak, Ayşe sırf annesi «giy» dedi diye, inat için o bluzu giymezse, bu bağımsız değil, bağımlı bir ters tepki davranışı olur. Bağımlıdır, çünkü sosyal etkiye (norma) bağlıdır, ancak bu etkiyi negatif bir atıf noktası (referans noktası) olarak nitelendirir. O norm ne ise, ona bağımlı olarak onun tersi yapılacaktır.

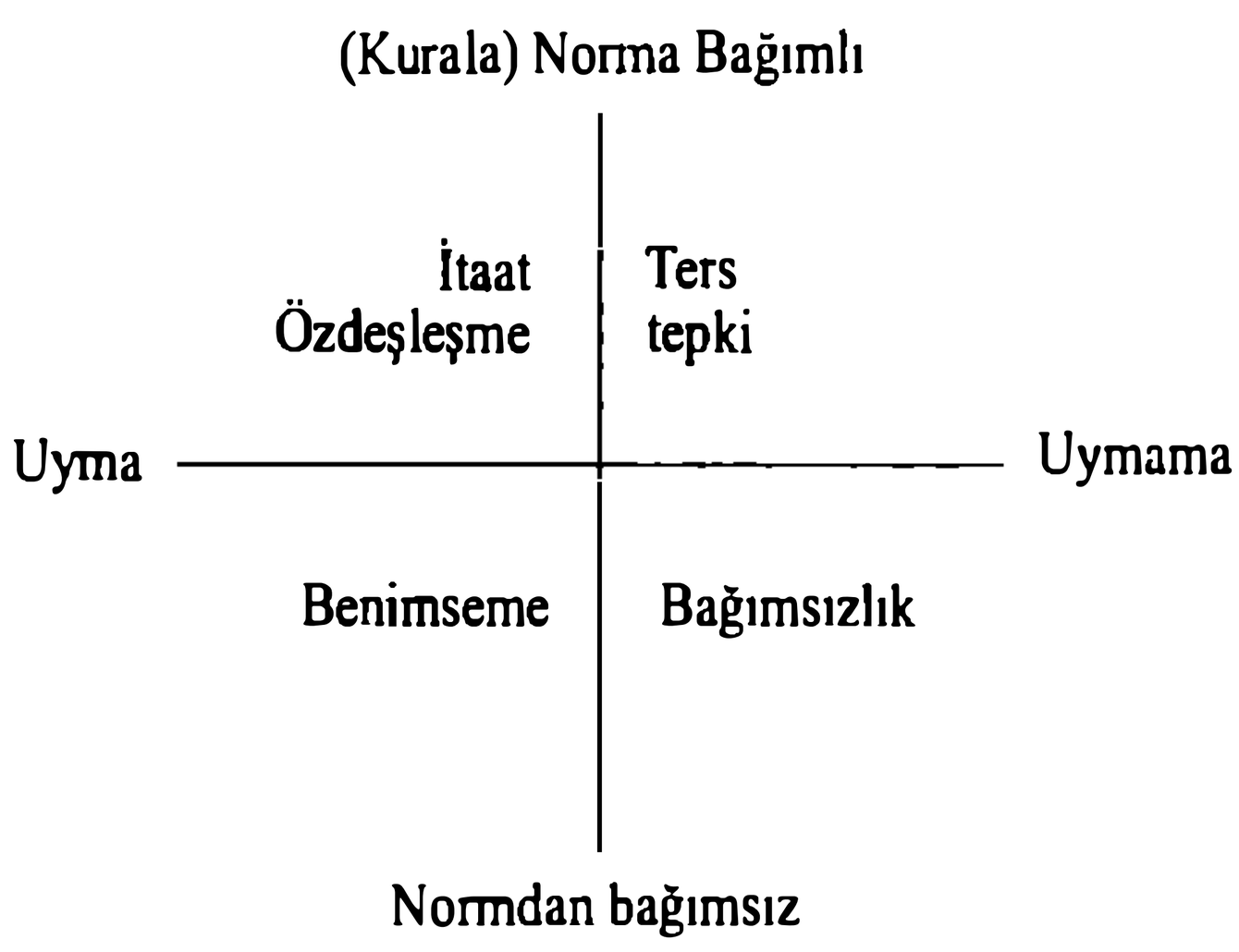
Bağımsız uymama ile ters tepki göstererek uymama arasındaki önemli fark şudur : Bağımsız uymamada, dıştan gelen sosyal etki, bir bilgi olarak ele alınmakta ve bu bilgi doğru bulunmadığı için (kişi bunun doğruluğuna gerçekten inanmadığından) sosyal etkiye uymama davranışı gösterilmektedir. Ters tepki göstererek uymama davranışında ise, yapılması lazım gelen norm ya da kurala karşı bir direniş söz konusu olup, bu direniş, etkinin birey tarafından doğru ya da yanlış olarak yorumu ile ilgili değildir. Önemli olan sadece etkiye karşı direnmedir. Böylece, uyma davranışını daha önce gösterdiğimiz gibi, uymama davranışını da benzer bir şema ile gösterebiliriz:



Buraya kadar ele aldığımız sosyal etkiye uyma ve uymama davranışlarını biraraya getirerek kavramlaştırmaya çalışırsak, birbirinden farklı iki boyutun belirmiş olduğunu görürüz. Bunlardan biri bağımsızlık - bağımlılık boyutu, diğeri de uyma - uymama boyutudur. Böylece, ele aldığımız kavramları, bu iki boyut ekseninde gösterecek olursak, şöyle bir şekil ortaya çıkmaktadır :

Şekil 8

Sosyal Etkiye Uyma - Uymama Davranışının Kavramlaştırılması



Bu şekilden de görüldüğü gibi, sosyal etkiye çeşitli tepkileri iki ayrı boyut üzerinde gruplamak, hem uyma, hem de uymama davranışının niteliğini daha iyi anlamamıza yardımcı olmaktadır. Aynı gruplamayı, sosyal etkinin türünü de göz önüne alarak bir çizelge ile de gösterebiliriz :

Çizelge 5

Sosyal Etkiye Uyma - Uymama Davranışının Kavramlaştırılması

	Algılanan (normatif) kuralsal sosyal etki (norma bağımlı davranış)	Algılanan bilgisel sosyal etki (normdan bağımsız davranış)
Uyma	İtaat, Özdeşleşme	Benimseme
Uymama	Ters tepki	Bağımsızlık

Şekil 8 ve Çizelge 5'te beliren kavramları, özellikle benimseme ve bağımsızlığın niçin normdan bağımsız olduğunu biraz daha açıklamakta yarar vardır.

«Benimseme»de birey bir sosyal etki ya da kurala. uyması beklendiği için ya da başkalarından çekindiği, korktuğu için, ya da onlara benzemek için uymaz, doğru ve değerli bulduğu için uyar. Demek ki, dayanak noktası dışarıdaki norm değildir, kendi görüşüdür. Bundan ötürü benimsemeyi normdan bağımsız olarak niteliyoruz.

« Bağımsızlık »ta da benzer bir durum görüyoruz. Yalnız, burada sosyal etkiye *uymama* davranışı söz konusudur. Ancak, uymama da gene, kuralı ortaya koyanlara nisbet olsun diye ya da inat için v.b. gibi dışa bağımlı nedenlerle değil, kişinin gerçekten doğru bulmadığı birşeyi yapmak istememesinden ötürü ortaya çıkmaktadır. Yani normatif etkiden bağımsızdır. Ters tepki davranışında ise, kişi, normun farkındadır, hatta bu tür davranışta, kişi norm (kural) ne ise onun tersini yapar. Böylece, ne yapacağı, ters bir ilişki içinde de olsa, gene norma bağlıdır.

Daha önce ele aldığımız uyma davranışını etkileyen ortamsal etkenlerle de burada ilişki kurabiliriz. Hatırlanacağı gibi, Sherif, Asch ve Milgram deneyleriyle ilgili olarak uyulan grubun büyüklüğünün, sözbirliği etmiş olmasının, grup üyelerinin ya da yetke kaynağının saygınlığının, azınlığın uyma davranışını etkilediğini görmüştük. Şimdi, bu ortamsal etkenlerin hem bilgisel sosyal etki için hem de normatif (kuralsal) sosyal etki için önemli olabileceğini söyleyebiliriz, çünkü bu ortamsal değişkenler, hem deneğin gerçeği anlamasında ya da doğru olarak kabul etmesinde etkili olabilir, hem de onu uyma davranışını itici sosyal baskı (normatif etki) olabilir. Ele aldığımız diğer iki ortamsal etken olan yüzyüze bulunma ve gruba bağlılık ise, bilgisel olmaktan çok sadece normatif ağırlığı olan sosyal etkilerdir. Çünkü, doğruyu tanımlama bakımından, diğer kimselerle yüzyüze olmamız ya da onların yandaki odada olup fikirlerini bize telefonla bildirmeleri veya bizim gruba ne kadar bağlı olduğumuz birşey farkettirmez. Ancak, yüzyüze olma durumu veya gruba olan bağlılığımız, onlara inanmadığımız halde onlara uymamızı, yani normatif etki ve itaati arttırabilir.

Bölüm 4

TUTUMLAR

Günlük hayatta sık sık kullandığımız tutum sözcüğünü bu bölümde sosyal psikolojik açıdan etraflıca inceleyeceğiz. Bu kavramın önemini, sosyal davranışla ilişkisini, nasıl meydana geldiğini ve nasıl değiştiğini anlamaya çalışacağız.

Bu çabamıza bazı sık rastlanan tutumlara örnekler vererek başlayalım. Ahmet X Partisine oy verdiği halde kardeşi Ayşe niçin Y Partisine oy vermektedir? Mehmet ömründe hiç bir Arapla tanışmadığı halde nedense Arapları sevmez; buna karşılık, hiç Pakistanlıyla da tanışmamıştır ama Pakistanlıları sever; bu sevme-sevmeme nasıl ortaya çıkmıştır? Aynı ilçede oturan Ali kızını liseye yollarken Veli kızını Kuran kursuna yollamaktadır, neden? Hep A marka sabun kullanan Zeynep, televizyonda bir sinema artistinin B marka sabun reklamını seyrettikten sonra bu marka sabunu almaya başlamış ve onun A marka sabundan daha iyi olduğuna inanmıştır, niçin? Önceleri Toyota, Opel ve Renault otomobilleri arasında bir türlü tercih yapamayan Özgür bunlardan birini aldıktan sonra, onun diğerlerinden çok daha iyi bir otomobil olduğuna neden kesinlikle kanaat getirir?

Bu örneklerin hepsinde tutumlardan söz edilmekte, çoğunda tutum, davranışa dönüşmekte, bazılarında da tutum değişimi görülmektedir.

Tutum Nedir?

Tutumlar uzun yıllardır sosyal psikolojinin ana konularından birini oluşturmuştur. Bunun nedeni hem sosyal algımızı hem de davranışlarımızı etkilemeleridir (Pratkanis, Breckler & Greenwald, 1989). Peki tutumlar tam olarak nedir, nasıl tanımlanabilir? Birçok sosyal psikoloğun farklı kuramsal yaklaşımlardan hareket ederek tutumları farklı şekillerde kavramlaştırdıklarını

görüyoruz. Bunları teker teker ele almak gereksizdir, bunun yerine artık
 klasikleşmiş olan, fakat günümüzde de birçok sosyal psikolog tarafından kabul edilebilecek bir tanımı inceleyelim: "Tutum, bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturan bir eğilimdir" (Smith, 1968).

Bu tanımı çözümlemeye çalışalım :

En başta, tutumun bir bireye ait olduğunu görüyoruz. Tutum kavramının sosyal psikolojide gelişiminin başlarında Faris (1928) kamusal tutumları bireysel tutumlardan ayırdetmişse de (Allport, 1954, s. 45'de sözü edilmiştir), bugün için böyle bir ayırım yapılmamakta ve tutumlar bireysel olarak ele alınıp ölçülmektedir. Ancak, örneğin, örneklem surveyi gibi yöntemler kullanılarak çok sayıda bireyin tutumları ölçüldüğünde grup tutumlarından söz edilebilir ya da çeşitli gruplar tutumları bakımından birbirleriyle karşılaştırılabilir.

Tanımın üçüncü ve son sözcükleri birbiriyle ilişkili olarak önemlidir. Bunlara göre, tutum bir bireye atfedilen bir eğilimdir. Yani, tutumun doğrudan gözlenebilen bir özellik olmadığını, ancak bireyin gözlenebilen davranışlarından çıkarsama yapılarak ve o bireye atfedilen bir eğilim olduğunu görüyoruz. Demek ki, tutum, gözlenebilen ortaya konan bir davranış değil, davranışa hazırlayıcı bir eğilimdir. Örneğin, ihtiyacı olduğu halde karısının ve kızının çalışmasına izin vermeyen Ahmet'in, bu davranışından, kadınların çalışmasına karşı olumsuz bir tutumu olduğuna ya da kadınlarla ilgili olarak genellikle tutucu bir tutuma sahip olduğuna karar verebiliriz. Tutuculuk (tutum) gözle görülmez; fakat gözle görülebilen bazı davranışlara yol açtığından, bu davranışların gözlenmesi sonucu, bu tutumun varolduğu öne sürülebilir. Basit bir şema ile gösterecek olursak :

Şekil 9

Basit Tutum - Davranış; İlişkisi



Burada da görüldüğü gibi, bir davranış, bir tutuma atfedilir, örneğin, «Ahmet karısını ve kızını çalıştırmaz, çünkü çok tutucudur » gibi.

Tanımımızda geçen bir diğer önemli kavram « psikolojik obje »dir. Bu terim, birey için bir anlam taşıyan, bireyin farkında olduğu herhangi bir obje demektir. Örneğin, Ahmet'in üstünde çalıştığı masa, Ahmet için hiçbir anlamı olmayan bir fiziksel objedir. Ahmet, o masada çalışırken, masanın farkında bile değildir. Halbuki Mehmet'in çalışma masası, ona babasından yadigar kalmıştır, Mehmet için çok özel bir değeri vardır. Mehmet o masayı çok sever, arada bir cilalar, vb. gibi. Bu durumda, Mehmet'in masası, onun, hakkında olumlu tutum geliştirmiş olduğu bir psikolojik objedir. Ahmet'in masası ise, Ahmet için bir psikolojik obje değildir. Demek ki, herhangi birşey bir kişi için bir tutum objesi olup, başka bir işi için olmayabilir.

Ayrıca, herhangi bir obje, nitelik değiştirerek bir kimse için psikolojik bir obje haline gelebilir. Gene masa örneğini ele alacak olursak, Ahmet kendi eski masasının aynısını bir antikacı dükkanının vitrininde üstünde çok pahalı bir fiyat etiketiyle görürse, birdenbire farkında bile olmadığı eski masasına karşı olumlu bir tutum geliştirebilir; böylece masası, Ahmet için psikolojik bir obje haline gelmiştir.

Bir birey için herşey psikolojik obje olabilir, örneğin, sevdiği kimseler, nefret ettiği kimseler, yeni taşınan komşu, sol ve sağ fikir cereyanları, oturduğu ev, milliyetçilik, aile planlaması, hızlı nüfus artışı, iş arkadaşları, vb. gibi. Bunlara ve etrafındaki başka pek çok şeye karşı bireyin belirli tutumları olabilir.

Tanımımızı çözümlemeye devam edecek olursak, tanımda ayrıca düşünce, duygu ve davranışların düzenliliği söz konusu olmaktadır. Demek ki, bir tutumun meydana getirdiği sadece bir davranış eğilimi ya da sadece bir duygu değil, düşünce-duygu-davranış eğilimi bütünleşmesidir. Smith'in bu tanımından da anlaşıldığı gibi, tutum denince akla düşünce, duygu ve davranış eğilimi üçlüsü gelir. Bu üçlü aynı zamanda literatürde tutumun öğeleri olarak incelenmiştir. Şimdi bu 3 öğeyi beraber inceleyelim.

Tutumun Öğeleri

Kadınların çalışması konusunda tutucu bir tutuma sahip olan Ahmet örneğini tekrar ele alalım. Bu tutum, Ahmet'in konuyla ilgili düşünce, duygu ve davranış eğilimlerini nasıl etkileyip düzenleyecektir?

Düşünce ile ilgili olarak - Ahmet, kadınların çalışmasının çocuklarını ihmal etmelerine, aile huzursuzluğuna, vb. sonuçlara yol açacağını düşünebilir. Bunlar genel tutumuyla ilgili çeşitli bilişler ya da düşüncelerdir. Bunlar ve bunlara benzer tüm bilgi ve görüşler söz konusu tutumun bilişsel öğesini oluşturur.

Duygu ile ilgili olarak - Ahmet, karısının çalışmasını düşündüğü zaman rahatsız olabilir, sinirlenebilir, bunu istemeyebilir. Bu olumsuz duygular, incelediğimiz tutumun duygusal öğesini oluşturmaktadır.

Davranış ile ilgili olarak - Ahmet, çalışmak isteyen karısıyla kavga etmeye yönelebilir. Aynı şekilde kızının çalışmasına izin vermek istemez, arkadaşı Mehmet'e de karısını çalıştırmamasını öğütleme eğilimindedir. Bunlar tutumun davranışsal öğesidir. Bu tür davranış eğilimleri arttıkça, tutumun gerçekten davranışa yol açması olasılığı artar.

Bu örneklerde ortaya çıkan durumu şöyle açıklayabiliriz: bir tutum, bireyin düşünce, duygu ve davranış eğilimlerini birbirleriyle uyumlu kılar. Tutumlarda genellikle birbirleriyle uyum halinde bulunan bu üç faktöre tutumların öğeleri diyoruz (Breckler, 1984; McGuire, 1969; Rosenberg & Hovland, 1960). Bilişsel, duygusal ve davranışsal öğeler, yerleşmiş ve güçlü tutumlarda tam olarak bulunur. Bazı daha zayıf tutumlarda ise özellikle davranışsal öğe çok zayıf olabilir.

Birbirinden farklı öğelere sahip olduğuna göre, tam gelişmiş bir tutum yalın değil, karmaşıktır. Öğeler, bir tutumu kendi içinde tutarlılığı olan bir sistem haline sokar. Başka bir deyişle, tutum, bireyi davranışa hazırlayıcı karmaşık bir eğilimdir. Böylece, bireyin çevresindeki çeşitli objelere karşı beslediği duyguları, o objeler hakkındaki fikirleri ve bilgileri ve onlara karşı davranışları devamlılık ve düzenlilik gösterir.

Tutumlar hakkındaki bu bilgileri şu şekilde özetleyebiliriz : Tutumlar, kendileri gözlenemeyen, fakat gözlenebilen bazı davranışlara yol açtığı varsayılan bazı eğilimlerdir. Böylece, olayları incelemede *ara değişken* olarak kullanılabilirler. Tutumların her bir öğesinin bazı gözlenebilen ve ölçülebilen tepkilere yol açtığı ve bunların gözlemi sonucu bu öğelerin de varsayıldığını düşünürsek, öğeler de ara değişken olarak ortaya çıkmaktadır. Tutumların bu niteliğini özetleyerek bir şekil ile gösterelim (bkz. Şekil 10).

Şekil 10
Tutum Objesi - Tutum Öğeleri [1]

Gözlenebilen bağımsız değişkenler

Uyaran ya da psikolojik obje

(Örnek : bir kişi ya da grup; bir televizyon programı, bir sanat eseri, Mehmet'in çalışmaması; kadınların çalışması fikri; öğrenci olayları, bir ideoloji, vb. gibi)

Gözlenemeyen, varsayılan ara değişkenler.

Tutumlar

Bilişsel öğe (belirtileri)	Duygusal öğe (belirtileri)	Davranışsal öğe (belirtileri)
O tutum objesi hakkında sahip olunan bilgiler (bunların sözle belirtilmesi); Mehmet in çalışma masasının değerli olduğu hakkındaki fikri; Ahmet'in kadınların çalışmasının sakıncaları hakkında be lirttiği fikirler; vb. gibi..	O tutum objesine karşı gözlenebilen duygusal tepkiler, (kalp çarpmasının sıklaşması, heyecanlanma, terleme gibi fizyolojik tepkilerle sözsel tepkilerin tümü); Mehmet'in masasını sevmesi (bunu söylemesi); Ahmet'in karısının çalışmak istemesine sinirlenmesi, rahatsız olması, vb. gibi.	O tutum objesine karşı gözlenebilen tüm davranışlar (sözsel ya da diğer davranışlar); Mehmet'in masasını sık sık cilalaması; Ahmet'in karısını çalıştırmaması, arkadaşına da karısını çalıştırmaması için öğüt vermesi, vb. gibi.

Gözlenebilen bağımlı değişkenler

[1] *Tutumların bu tür bir ele alınışını ilk defa Rosenberg ve Hovland (1960) da görüyoruz, .*

Son yıllarda, tutumların düşünce, duygu ve davranış eğilimi öğelerinden oluştuğu tezi sorgulanmaya başlanmıştır (Fazio, 1990; Pratkanis & Greenwald, 1989; Tesser & Shaffer, 1990; Zanna & Rempel, 1988). Son yıllarda gerçekleştirilen araştırmalarda, bir tutumun var olabilmesi için bu öğelerin hepsinin birden var olması gerekmediği ortaya konulmuştur (Eagly & Chaiken, 1993). Örneğin, televizyonda reklamını gördüğümüz bir ürünle ilgili olarak olumlu bir tutum geliştirebiliriz, ancak o ürün hakkında herhangi bir davranışta bulunmayabiliriz.

Tutumlarla ilgili bu yeni kavramlaştırmalar, tutumun tanımının da yeniden şekillenmesine yol açmıştır. Son yıllardaki tutum tanımlarına bir göz gezdirelim: "Tutum, bireylerin, farkında oldukları bir obje ile ilgili değerlendirmelerini[1] içerir" (Pratkanis & Greenwald, 1989), "Tutumlar bir objenin olumlu veya olumsuz değerlendirmesidir" (Zanna & Rempel, 1988), "Tutumlar çeşitli objelerin bellekte saklı tutulan değerlendirmeleridir" (Judd ve diğerleri, 1991).

Görüldüğü gibi, bu tanımlarda tutumun düşünce, duygu ve davranışla ilişkisine değinilmemektedir ve bunlar tutumun olmazsa olmaz öğeleri olarak görülmemektedir. Tutumlarla ilgili yeni kavramlaştırmalar, tutumun bir tür 'zihinsel değerlendirme' olarak ele alınmasına neden olmuştur. Başka bir deyişle, salt bilişsel bir tanımlama söz konusudur.

Sosyal psikolojideki bu yeni ele alışlara rağmen, tutumların yukarıda belirttiğimiz üç öğeden oluştuğu tezi de halen kabul görmektedir. Bu farklı ele alışları şöyle bağdaştırabiliriz: Bir eğilimin tutum olarak kabul edilebilmesi için asgari şart, bir zihinsel değerlendirmedir. Ancak kişilerin zaman içinde geliştirdiği yerleşik tutumların çoğu duygusal ve davranışa yönelik öğeleri de içerir.

Tutum ve Davranış

Tutumun ne olduğunu ve hangi öğelerden oluştuğunu inceledikten sonra, şimdi de tutumların davranışlarımız üzerinde ne ölçüde etkili olduğuna bakacağız. Tutumlarla davranışlar arasındaki bağın ne kadar kuvvetli olduğunu anlamaya çalışacağız.

---

[1] *Burada değerlendirmeden kasıt, tutum objeleriyle ilgili yargılarımızdır; örn. iyi-kötü, olumlu-olumsuz, güzel-çirkin gibi.*

Bölümün başında Şekil 9'da tutumun davranışa yol açtığını ve davranışın gözlenmesi sonucunda belli bir tutumun var olduğuna dair bir atıf yapıldığını görmüştük. Tutum ile davranış arasında basit bir nedensel ilişki gösteren bu şekli o kısımda tutumun davranıştan farklı bir şey olduğunu göstermek için yeterli bulmuştuk. Burada ise bu şekli biraz daha geliştireceğiz. Bunun için de şöyle bir soru soralım : Tutum, tek başına davranışı meydana getirebilir mi? Ya da bir kimsenin bir konuda tutumu biliniyorsa, o konudaki davranışı önceden tahmin edilebilir mi?

Bu soruların hem kuramsal hem de uygulama açısından önemi büyüktür. Çünkü eğer cevabımız olumlu ise, o zaman tutum hakkında bilgi sahibi olmakla bireylerin davranışlarını önceden tahmin etme olasılığı ortaya çıkıyor demektir ki, bu da sosyal bilimlerin uygulama için önemini çok arttırır. Aynı zamanda tutumların ölçülmesinin değeri ortaya çıkmış olur.

Bazı araştırma sonuçlarını inceleyerek yukarıdaki sorulara cevap vermeye çalışalım. Bu konuda bugün klasik kabul edilen ilk araştırma La Piere adında bir sosyolog tarafından 1934'de Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılmıştır. O dönemde ABD'de Uzak Doğululara ve özellikle Çinlilere karşı yaygın bir önyargılı ırk ayrımı vardı.

La Piere, genç bir Çinli karı kocayla 66 otel ve motele ve 184 lokantaya gitti ve her gittikleri yerde kabul edildiler, kendilerine servis yapıldı. Sadece 3'üncü sınıf bir motele kabul edilmediler. Bu ilk deneyden altı ay sonra La Piere bütün bu gittikleri yerlere mektup yazarak rezervasyon yapmak istediğini, Çinli müşterilerin kabul edilip edilmeyeceğini sordu. Mektupların ancak yarısına cevap geldi. Bu cevap yazan yerlerin % 92'si Çinlilerin kabul edilemeyeceğini bildirdi. % 8'i kesin bir cevap vermedi, sadece % 1 kadarı olumlu cevap verdi! Burada, açıkça, daha önce gösterilen olumlu davranış ile daha sonra belirtilen olumsuz tutum arasında bir çelişki ortaya çıkmaktadır.

Daha sonra da Kutner, Wilkins ve Yarrow (1952) aynı tür bir denemeyi bu sefer Çinli yerine zenci kimselerle yaptılar ve benzer sonuçlar elde ettiler. Bu araştırmacılar önce beyaz ve zenci karışık bir grupla 11 lokantaya gittiler ve hepsinde de kabul edildiler. Daha sonra bu yerlere mektup yazarak zencilerin beyazlarla birlikte müşteri olarak kabul edilip edilemeyeceklerini sordular. Mektuplarına cevap alamadılar, bunun üzerine telefon edip sorduklarında 6 lokantadan red cevabı aldılar, 5 lokanta ise zorlukla kabul etti!

Bir başka araştırma da başka bir ortamda yapılmış ve tutum ile davranış uyuşmazlığı bakımından benzer bir sonuç vermiştir. Minard (1952) Amerika Birleşik Devletleri'nin güneyinde bir kömür ocağında çalışan beyaz ve zenci işçilerle bir araştırma yapmıştır. Bu araştırmada, beyaz işçilerin % 60'ının zencilerle kömür ocağında konuştukları, şehirde ise konuşmadıkları görüldü, çünkü kömür ocağında iş kuralları hüküm sürüyordu. Bu kurallara göre işçilerin (zenci veya beyaz) birbirleriyle konuşmaları gerekirdi. Şehirde ise zencilerle beyazların konuşmasını önleyen ayırımcı sosyal normlar söz konusu idi. Beyaz işçilerin % 20'sinin kömür ocağında da, şehirde de zencilerle konuştukları; % 20'sinin ise kömür ocağında da şehirde de zencilerle konuşmadığı saptandı. Bu % 20'lik gruplardan birincisinin zencilere karşı olumlu, ikincisinin ise olumsuz tutumları olduğu ve bu tutumlarına uyan davranışlar gösterdikleri söylenebilir. Ancak % 60'lık çoğunluk için böyle bir yorum yapamayız. Onların zencilerle konuşma konusunda gösterdikleri zıt iki davranışı hangi tutumla açıklayabiliriz?

Bu araştırmaların hepsinde ortaya çıkan tutum-davranış tutarsızlığı ya da davranışın tutum tarafından belirlenemeyişi, günümüzde Türkiye'de ve dünyada yapılan bazı nüfus araştırmalarının sonuçlarında da ortaya çıkmaktadır. Genellikle nüfus ve çocuk sayısı konusunda tutumlarla davranışlar arasında önemli bir fark ortaya çıkmaktadır. İnsanlar, sorulduğu zaman ortalama 2 çocuk istediklerini ve bunun ideal çocuk sayısı olduğunu belirttikleri halde, büyük bir kısmı bundan daha fazla sayıda çocuğa sahiptir. Demek ki, insanların kaç çocuk istediklerini bilmek, onların gerçekten kaç çocuğu olacağını önceden tahmin etmek için yeterli bilgi değildir.

Bu çeşitli araştırma bulgularının ışığı altında tutumla davranış arasındaki ilişki hakkında ne söyleyebiliriz? Bölümün başında Şekil 9'da gösterilen basit nedensel ilişkinin yetersiz kaldığı ortadadır. Bu doğrudan ilişki yerine en azından bir başka etkeni tutum ile karşılıklı etkileşim halinde ortaya koymak gerekmektedir, şöyle ki :

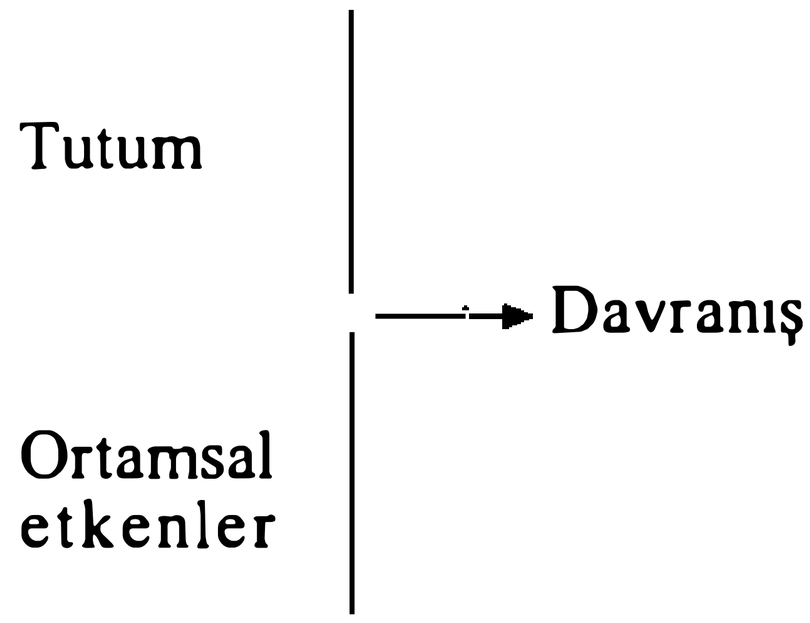
Şekil 11 bize, tutumun, ortamsal etkenlerle etkileşim halinde davranışı meydana getirdiğini göstermektedir.

La Piere (1934) ve Kunter, Wilkins ve Yarrow (1952) araştırmalarında, tutumun mektup ya da telefonda belirtildiğini; davranışın ise yüzyüze bulunma ortamında ortaya çıktığını gördük. Kuşkusuz, tanımadığımız birisini mektup hatta telefonla reddetmek ya da onun mektubuna cevap vermemek,

onu, karşı karşıya bulunduğumuz zaman reddetmekten daha kolaydır. Aynı şekilde, bir ankete cevap vermek, belirli bir sayıda çocuk sahibi olabilmek için aile planlaması uygulamaktan çok daha kolaydır. Demek ki, ortam davranışı belirlemede tutumdan daha etkili olabiliyor. Ancak çok güçlü tutumlar ortamsal engelleri aşıp her durumda aynı davranışa yol açabilir, Minard araştırmasında beyaz işçilerin %20'lik gruplarında görüldüğü gibi.

Şekil 11

Tutum - Ortam - Davranış İlişkisi



Tutum-davranış tutarsızlığını ortaya çıkaran araştırmalardan sonra, çok sayıda sosyal psikolog, tutumların neden her zaman davranışları belirleyemediği üzerine araştırma yapmıştır ve hangi koşullar altında tutumların davranışları belirleyebileceğine bakmışlardır. Aşağıda bu konuda yapılmış çalışmaları başlıklar altında toplayıp inceleyeceğiz.

a) Tutum-Davranış İlişkisi

Uzun yıllar, tutumlara dayanarak davranışı öngörme çalışmalarında bir ölçüm sorunu yaşanmıştır. Çok belirli bir davranışı tahmin edebilmek için çok genel tutumlar ölçülmüştür. Örneğin La Piere'in (1934) araştırmasında insanlara Çinli müşteriler hakkındaki genel tutumları sorulurken, davranış belli bir Çinli çiftin otele ve lokantaya alınıp alınmamasına dayanarak ölçüldü. Bu Çinli çift, çok iyi İngilizce konuşan ve iyi giyimli bir çiftti ve hatta yanlarında bir beyaz Amerikalı ile gelmişlerdi. Burada tutum çok genel, ölçülen davranışsa çok belirlidir. Son yıllarda yapılan çalışmalar, belli tutumların ölçülmesinin belli davranışların öngörülmesinde daha çok işe yaradığını göstermiştir. Bunlardan birine örnek, Newcomb, Rabow &

Hernandez'in (1992) üç farklı ülkede (ABD, İngiltere, İsveç) üniversite öğrencilerinin nükleer savaş ile ilgili tutumlarını ölçtükleri bir çalışmadır. Bu çalışmada, bir yandan 'savaşın kabul edilemez bir şey olduğu' ile ilgili genel tutumlar ölçülürken, diğer yandan da 'nükleer silahlar, nükleer savaş, nükleer santraller vb.' gibi daha belirli konularla ilgili tutumlar ölçülmüştür. Denekler daha sonra nükleer konularla ilgili ne ölçüde aktif çalışmalara, protestolara katıldıklarını belirtmişlerdir. Sonuçlar, nükleer savaş ve nükleer konularla ilgili belli tutumların, bu konuyla ilgili aktif davranışları tahmin etmede daha başarılı olduğunu göstermiştir. Bu sonuçlar bizi, tutumlarla ilgili araştırma yaparken neyi ölçmek istediğimiz ve ne tür sorular sormamız gerektiği konusunda uyarmalıdır

b) Zaman Faktörü

Davranışların tutumlara dayanarak tahmin edilmesinde rol oynayan başka bir faktör de "zaman"dır. Tutum ile davranışı ölçme arasında geçen zaman ne kadar uzunsa, o kadar çok tutum-davranış ilişkisini etkileyecek değişkenler işin içine girebilir; dolayısıyla tutumla davranış arasında tutarlık gözlenme olasılığı düşer. Bunun en güzel örneğini seçimler sırasında yaşarız. Örneğin bir seçmenin kime oy vereceği konusunu ele alalım. Seçimlerden 1 ay önce yapılan seçim anketlerinin gerçek seçim sonuçlarına benzerliği, seçimden 1 hafta önce yapılan anketlerin sonuçlara benzerliğinden daha azdır (Fishbein & Coombs, 1974).

c) Tutumun Güç Derecesi

Her tutumun bir (şiddeti) gücü vardır. Bir tutumun gücü, her üç öğesinin (zihinsel, duygusal, davranışsal) gücünün toplamı olarak düşünülebilir. Örneğin, bir konuda Ahmet de Mehmet de olumsuz tutum sahibi oldukları halde, Ahmet'in olumsuz tutumu Mehmet'inkinden daha kuvvetli olabilir. Bunun nedeni, Ahmet'in tutumunun öğelerinin her üçünün ya da bir ikisinin Mehmet'inkinden daha güçlü olmasıdır. Örneğin, Mehmet de arkadaşı Ahmet gibi kadınların çalışmasına taraftar olmayabilir. Ancak Ahmet'in olumsuz tutumunun her öğesi güçlü olduğu halde, Mehmet'inkinin söz gelimi bilişsel ve duygusal öğeleri biraz daha az güçlü, davranışsal öğesi

ise çok zayıf olabilir. Şöyle ki, Mehmet, genellikle kadınların çalışmasının pek iyi bir şey olmadığını düşünmekte ve karısının çalışmasını pek istememekteyse de, mali güçlükten kurtulmak için buna razı olabilir. 111

Bir başka örnek : Aynı partiye oy veren Ali ile Veli'nin olumlu tutumlarının oy verme ile ilgili davranışsal öğesi aynı derecede güçlüdür. Fakat Ali, partisini çok daha fazla sevmekte, ona bağlılık duymaktadır, yani tutumunun duygusal öğesi de güçlüdür. Veli'de ise böyle bir bağlılık söz konusu olmayabilir. O, sadece bu partiyi bir diğerinden biraz daha iyi bulduğu için ona oy vermektedir, yani duygusal öğe zayıftır. Buna karşılık Ali ve Veli'nin olumlu tutumlarının bilişsel öğesi benzer güçte olabilir, şöyle ki, her ikisi de bu partinin programının geçerli olduğunu düşünebilir.

Bu örneklerden de görüldüğü gibi, hem tutumlar, hem de öğeleri, güç bakımından farklılıklar gösterirler. Genellikle yerleşmiş, köklü tutumların hem bir bütün olarak gücü, hem de tek tek öğelerinin gücü yüksek olur.

Genellikle aşırı tutumların aynı zamanda güçlü de olduğunu görüyoruz. Herhangi bir objeye karşı söz konusu olabilecek tutumları aşırı olumsuzdan aşırı olumluya uzanan genel bir tutum boyutu üzerinde düşünebiliriz :

c d b a

Aşırı Olumsuz Tutum — Nötr (tarafsız) — Aşırı Olumlu Tutum

Örneğin, bu şekil, aile planlaması ile ilgili tutum boyutunu simgeleyebilir. Bu boyut üzerinde tutumu a noktasında bulunan bir kimsenin, tutumu b noktasında olan bir diğer kimseden daha aşırı olumlu bir tutumu var demektir. « a » tutumunun « b » tutumundan daha kuvvetli ve yerleşmiş olduğunu, her üç öğesinin de daha güçlü olduğunu söyleyebiliriz. Aynı şekilde "c" tutumu da "d" den -olumsuz yönde- daha aşırıdır, dolayısıyla da daha güçlüdür.

Güçlü tutumlar, davranışın tahmin edilmesinde daha belirleyicidir (Petty & Krosnick, 1992). Ama burada ilk olarak soracağımız soru şudur: Bir tutumu "güçlü" kılan nedir?

Yapılan araştırmalar, bir tutum objesi hakkında bilgi sahibi olmanın, o objeyle ilgili tutumların güçlenmesine neden olduğunu göstermektedir (Davidson ve diğerleri, 1985). Kallgren ve Wood (1986) bir araştırmada deneklere önce çevre konuları hakkında bilgi ve tutumlarıyla ilgili sorular sordular, daha sonra da çevre yararına çalışmalara katılmalarını istediler.

Çevre konuları hakkında çok bilgisi olanların ve bu konuda güçlü tutumlara
 sahip olanların tutumları ve davranışları arasında, bu konuda fazla bilgi sahibi olmayanlara ve zayıf tutumları olanlara oranla daha yüksek tutarlılık buldular.

Tutumun gücünü etkileyen bir başka faktör de, kişinin tutum objesiyle olan ilişkisine bağlıdır. Bazı konular kişileri çok fazla ilgilendirmezken, diğerleri çok fazla önem taşıyabilir. Örneğin, üniversitelerde yıllık harçların artması bir esnafı çok fazla ilgilendirmezken (üniversitede okuyan çocuğu yoksa), bir üniversite öğrencisi için büyük önem taşıyabilir; bu da öğrencinin bu konudaki tutumunun güçlü olmasına yol açar. Demek ki tutum objesi ile (harçlar) doğrudan ilgili olmak, o objeyle ilgili tutumun (olumlu veya olumsuz) güçlenmesine neden olur (Sivacek & Crano, 1982). Sonuç olarak, güçlü tutumlara dayanarak yapılan davranış tahminlerinin daha sağlıklı olacağını söyleyebiliriz.

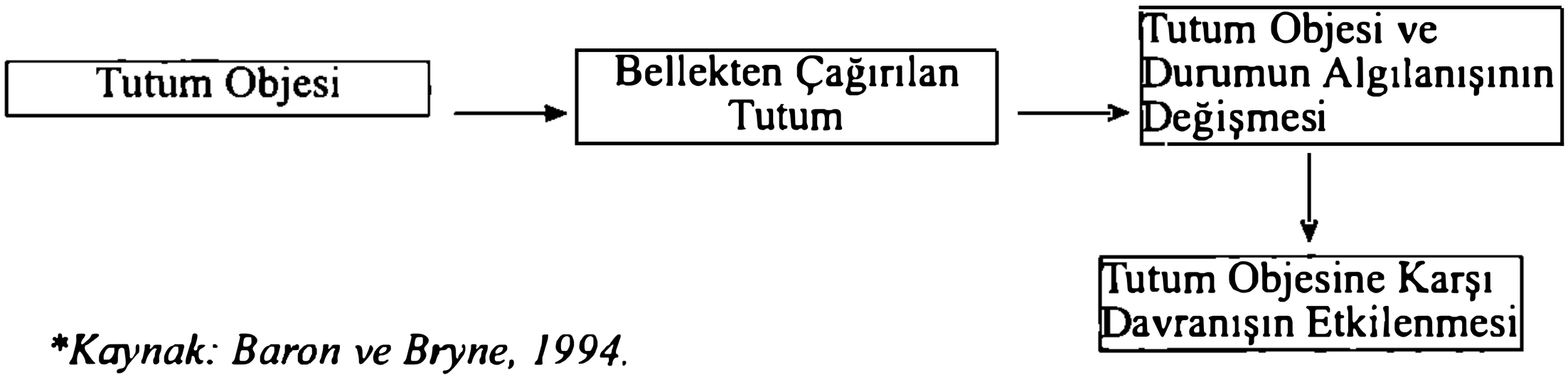
Daha sonraki bölümlerde de göreceğimiz gibi, güçlü tutumların bir özelliği daha vardır. O da güçlü tutumların değişmesinin zorluğudur. Demek ki bir tutum ne kadar aşırı ve güçlüyse, onu değiştirmek de o derece zordur.

d) Tutumun Ulaşılabilirliği

Sosyal Biliş (Sosyal Algı) bölümünde (bkz. 7. bölüm) etraflıca sözünü edeceğimiz zihinsel kestirme yöntemler vardır. Bu yöntemlerden bir tanesi de 'ulaşılabilirliğe dayanan zihinsel kestirme yöntemi'dir. Bu yöntemde önemli olan, bir bilginin zihnimize gelme çabukluğudur. Bazı bilgiler diğerlerine göre daha hızlı bellekten çağırılır ve karar, davranış, tepkilerimizde etkili olur. Benzer bir kavram, tutum ile davranış ilişkisi için de geçerlidir: tutumun ulaşılabilirliği. Bazı tutumlar bellekten daha çabuk çağırılabilir ve böylece daha kolay bilinç düzeyine ulaşır ve davranışı etkiler. Fazio (1989) tarafından oluşturulan 'tutum ulaşılabilirliği modeli'ne göre, tutumun ulaşılabilirliği, tutum-davranış ilişkisinde anahtar rol oynar. Bu modele göre, ilk önce tutumlar aktif hale getirilir, yani tutum objesinin uyarmasıyla bellekten çağırılır. Bellekten çağırılan tutum, tutum objesinin içinde bulunduğu durumun algılanışını etkiler. Algılama biçimi de tutum objesine karşı nasıl bir davranışta bulunacağımızı belirler. Bu süreci aşağıdaki şekilde görebilirsiniz:

Şekil 12*

Tutumun Ulaşılabilirliği Modeli



**Kaynak: Baron ve Bryne, 1994.*

Peki, hangi tutumun bellekten çağırılacağını ne belirler? Tutum ulaşılabilirliği modeline göre, tutum objesiyle onun değerlendirmesi (belirli bir tutum) arasındaki bağlantı gücü hangi tutumun bellekten çağrılacağını ve davranış üzerinde etkili olacağını belirler. Bu bağlantı gücü ne kadar kuvvetli olursa çağrılan tutumun davranış üzerinde etkisi de o kadar yüksek olur. Son yıllardaki bulgular, tutum objelerinin tutumları aslında otomatik bir biçimde aktif hale getirdiğini gösteriyor. Bu otomatik tutum harekete geçirme etkisi Bargh ve arkadaşları (1992) tarafından yapılan araştırmalarla ortaya konmuştur. Bu araştırmacılar deneklere bilgisayar ekranında değişik tutum objelerinin isimlerini (örn., bira, kek, boşanma, hediye, vs.) çok kısa bir süre için gösteriyorlar. Bundan hemen sonra ekranda bir sıfat beliriyor. Deneklerden istenen, ekranda beliren sıfatın iyi mi kötü mü olduğunu, üzerinde 'iyi' ve 'kötü' yazan iki düğmeden birine basarak belirtmeleridir. Bu sıfatlardan bazıları olumlu (güzel, harika, olağanüstü vs.), bazıları da olumsuzdu (acı verici, üzücü, çok kötü vs). Araştırmacıların iddialarına göre, gösterilen her tutum objesi, o objeyle ilintili olan tutumu otomatik olarak çağıracaktır. Eğer bu tutum, objeden hemen sonra ekranda gösterilen sıfatla olumluluk-olumsuzluk açısından aynı değeri taşıyorsa- yani her ikisi de olumlu ya da olumsuzsa-, deneklerin sıfatın iyi ya da kötü olduğunu bildirme hızları artacak; eğer biri olumlu diğeri olumsuzsa cevap verme hızı yavaşlayacaktır. Bu beklenti, araştırma sonuçlarıyla desteklenmiştir. Bu sonuç, eski bulguların tersine (örn., Fazio ve diğerleri, 1986) güçlü tutumlar için geçerli olduğu kadar, zayıf tutumlar için de bulunmuştur. Demek ki, birçok tutum, ilişkide oldukları tutum objeleri tarafından otomatik bir şekilde harekete geçiriliyorlar. Harekete geçirildiklerinde de, davranışları etkilemek üzere bilinçte yerlerini alıyorlar.

e) Farkındalık

Tutum-davranış ilişkisini etkileyen bir başka faktör de farkındalıktır. Farkındalık, kişilerin kendi tutum ve davranışlarının ne ölçüde farkında olduklarını belirtmek için kullanılan bir terimdir. Yapılan araştırmalar, yüksek farkındalığın tutum-davranış ilişkisini güçlendirdiğini gösteriyor (örn., Hutton & Baumeister, 1992; Pryor ve diğerleri, 1977). Sosyal psikoloji literatüründe farkındalığın neden tutum-davranış ilişkisine etki ettiği sorusuna iki cevap verilmektedir: 1) Farkındalık, tutumlara ulaşmayı kolaylaştırır; farkındalığımız yüksek olduğunda herhangi bir konudaki tutumumuzun ne olduğunu daha iyi biliriz ve tutumlar belleğe daha kolay çağırılır, dolayısıyla davranışları daha kolay etkiler. 2) Bir davranışta bulunmamızı gerektiren durumlarda, o durumla ilgili tutumumuza odaklanırız (dikkat ederiz) ve bu tutumun davranışımıza öncülük etmesine izin veririz. Farkındalığın yüksek olması kısaca şu anlama gelir: "Harekete geçmeden önce, dur ve düşün. Bu konuda neyin doğru olduğuna inanıyorsun, bunu düşün ve inandıklarının doğrultusunda nasıl davranman gerektiğine karar ver". Bir davranışta bulunmadan önce içinden geçilen bu tür bilişsel bir süreç, davranışların çevresel faktörlerden çok tutumlardan etkilenmesine yol açar. Dolayısıyla tutum-davranış ilişkisi güçlenir.

Bu konuda Froming (1982) ve arkadaşlarının yaptığı bir deneyde farkındalığın önemi ortaya çıkmaktadır. Bu deneyde araştırmacılar, ilk önce, bir grup üniversite öğrencisine çocukların fiziksel cezalandırması (dayak) ile ilgili tutumlarını soruyorlar. Daha sonra bu gruptan, fiziksel cezalandırmaya karşı olumsuz tutuma sahip olan, ancak insanların çoğunun bu konuyla ilgili olarak olumlu tutum gösterdiğini söyleyen öğrencileri seçiyorlar. Yani seçilen bu öğrenciler, kendi kişisel görüşlerinin toplumun çoğunluğunun görüşlerinden farklı olduğunu düşünüyorlardı. Birkaç hafta sonra, aynı öğrencilerden bir 'öğrenme' araştırması gereği, birisine ceza olarak elektrik şoku vermeleri isteniyor. Öğrencilerin bu kişiye ne kadar elektrik verdiklerini kontrol etmeleri mümkündü, bu yüzden bu deneydeki bağımlı değişken verilen şok miktarıydı. Öğrencilerden bazıları şok verirken küçük bir aynaya bakıyorlar (öz farkındalık grubu), diğerleri küçük bir izleyici grubu önünde, grup onları "ne kadar iyi öğretmenler" oldukları konusunda değerlendirirken şok veriyorlar (çevre farkındalık grubu), geri

kalan grup ise aynaya bakmadan ve bir grup tarafından değerlendirilmeden kendi başlarına şok veriyor (kontrol grubu).

Şok verirken aynaya bakan grup, bu yolla farkındalıkları arttığı için kontrol grubuna oranla önceki tutumlarına (fiziksel cezaya karşı tutum) daha uygun davranıyor; başkalarının varlığında şok veren kişiler ise, insanların fiziksel cezaya ilişkin nasıl bir tutuma sahip olduğunu düşünüyorlarsa, öyle davranıyorlar.

Bu araştırmada elde edilen bulgu, farkındalığın tutum-davranış ilişkisini güçlendirdiğini göstermekte, aynı zamanda da farklı tür farkındalıkların (öz/çevre) farklı tür davranışlara yol açtığına işaret etmektedir. İnsan kendisinin neyi önemsediğine odaklandığında (dikkat ettiğinde), tutumlar davranışlar üzerinde daha etkili olurken, başkalarının neyi önemsediğine odaklandığında, onların beklentilerine uygun davranışlarda bulunabiliyor.

Planlanmış Davranış Kuramı

Tutumların davranışları nasıl ve ne zaman etkilediği ile ilgili son yıllarda gerçekleştirilen çalışmaların çoğu Ajzen'ın (1985, 1987) oluşturduğu "Planlanmış Davranış Kuramı"dan etkilenmiştir. Bu kuram Ajzen'ın Fishbein'la (1975, 1980) beraber oluşturduğu "Mantıksal Eylem Kuramı"nın bir uzantısıdır. Her iki kuram da, davranışların belli bir nedene dayandığı varsayımı üzerine kuruludur. Bu kuramlara göre, insanlar davranışlarının sonuçları hakkında önceden düşünürler, seçtikleri bir sonuca ulaşmak için bir karara varırlar ve bu kararı uygularlar. Başka bir deyişle, davranışlar belli bir niyet sonucu oluşur. Bu niyet, önceden düşünülmüş olan sonuca ulaşmaktır. Bu kuramlara göre, bir davranışı belirleyen doğrudan tutum değil, niyettir. Tutum niyeti, niyet de davranışı etkiler (Bagozzi, Baumgartner & Yi, 1989).

Ajzen, Planlanmış Davranış Kuramı'nda, niyete etki eden 3 öğeden söz etmektedir. Bunlar, a) kişinin davranışa yönelik tutumu, b) öznel değerler (normlar) ve c) farkedilen davranışsal kontroldur. Şimdi bu faktörler üzerinde duralım (bkz. şekil 13).

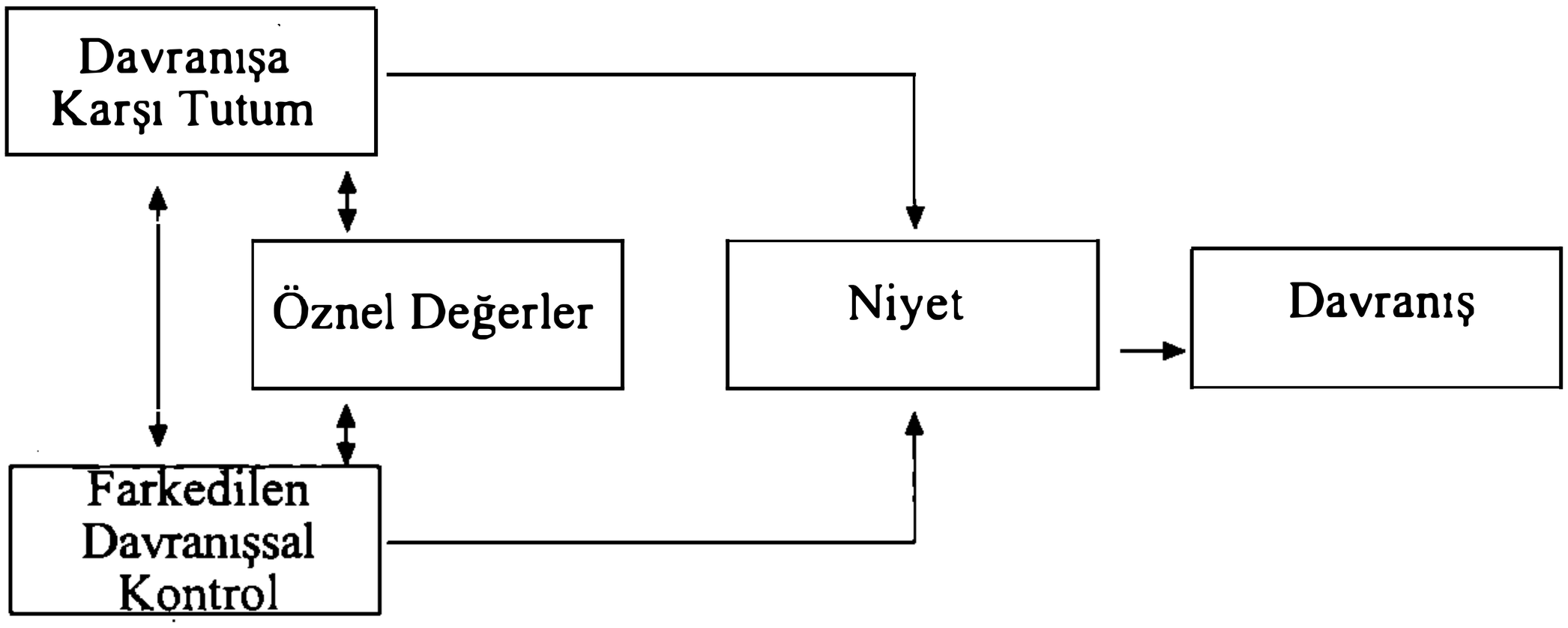
a) Bir kişinin davranışa yönelik tutumu iki olgudan etkilenir: 1) davranışın sonuçlarıyla ilgili düşünceler, 2) olası sonuçların değerlendirilmesi. Bireylerin aynı konuda farklı tutumlara sahip olması, bu iki olgudan biri veya her ikisi hakkında farklı düşüncelere sahip olmalarından kaynaklanır. Örneğin, bir öğrencinin haftada 10 saat daha fazla ders çalışması kararını ele alalım. İki farklı kişi, böyle bir kararın ne gibi sonuçlara yol açabileceği (1) konusunda aynı şekilde düşünebilirler: daha iyi notlar almak, arkadaşlarla daha az zaman geçirmek, vb. Ancak bu sonuçların değerlendirmesinde (2) farklılıklar doğabilir. Ahmet, yüksek notlar almayı daha çok önemserken, Lale arkadaşlarla vakit geçirmeyi daha önemli bulabilir. Dolayısıyla, Ahmet'in haftada 10 saat fazla çalışmaya karşı tutumu, Lale'ninkine göre daha olumlu olacaktır.

b) Ajzen'ın kuramındaki ikinci öğe, öznel değerlerdir. Bu öğe, sosyal bir içerik taşır, şöyle ki; kişinin, başkalarının onun davranışları hakkında ne düşüneceğiyle ilgili inançları ve kişinin bu beklentilere ne ölçüde uyacağı, niyeti etkiler. Örneğin, Ahmet ve Lale, kendileri haftada 10 saat fazla çalışma ya da çalışmama kararını almadan önce, anne-babalarının, arkadaşlarının, en değer verdikleri öğretmenlerinin beklentilerini gözden geçirebilirler. Eğer Lale, anne-babasının onun çalışmasından mutlu olacaklarına eminse ve onları mutlu etmeye güdülenmişse, haftada 10 saat fazla çalışma kararı alması olasıdır. Örneğin Ahmet, fazla çalıştığı takdirde arkadaşlarının kendisiyle alay edeceğini düşünüyorsa ve arkadaşlarının ona değer vermesini çok fazla önemsiyorsa, 10 saat fazla çalışmama ihtimali yükselir.

c) Modeldeki üçüncü öğe, farkedilen davranışsal kontroldur. Bu öğede belirtilmek istenen, bazı davranışların diğerlerinden daha fazla kontrol altında olduğudur. Ajzen'a göre, burada önemli olan kişinin kontrolle ilgili düşünceleridir. Örneğin, eğer Lale, alacağı notların çok fazla kendi elinde olmadığına (kontrolü altında olmadığına) inanıyorsa, anne-babasının beklentileri ve onun bu beklentileri yerine getirme çabası çok işe yaramayacaktır (Ajzen & Madden, 1986). Nesnel durum da önemlidir. Bazen durum bizim kontrolümüzde değildir. Örneğin, Ali derneğe bağışta bulunma konusunda olumlu bir tutuma sahip olabilir ve başkalarının da bu düşünceyi onayladığını düşünebilir; ancak bağışta bulunacak parası yoksa, tutumu davranışının belirleyicisi olamaz ve tutumuna dayanarak davranışını çıkarsamak doğru olmaz.

Şekil 13*

Ajzen'ın Planlanmış Davranış Kuramı



**Kaynak: Ajzen, 1987.*

Bu üç öğe –tutum, öznel değerler ve farkedilen davranışsal kontrol-, kişiyi belli bir davranışa yönelten "niyet"e etki eder. Tahmin edeceğiniz gibi, tutumların, değerlerin ve farkedilen kontrolun, niyet ve dolayısıyla davranış üzerindeki gücü durumdan duruma değişir. Bu üç öğenin önem sırası, kişinin benlik kavramının özellikleriyle de yakından ilgilidir. Miller ve Grush (1986), benlik kavramının özellikleriyle yukarıda saydığımız üç öğenin ilişkisini şu şekilde açıklamışlardır: tutumlarının farkında olan ve başkalarının ne düşündüğünü çok fazla önemsemeyen kişilerin, bu üç öğe arasından 'tutum' öğesinden etkilenmeleri daha olasıdır. Bu kişilere, ileride 'İletişim ve Propaganda: Tutum Değiştirme Süreci' bölümünde de göreceğiniz gibi, kendini denetlemeye eğilimi olmayan kişiler denir. Bu kişiler çoğunlukla başkalarının beklentilerine göre değil, kendi tutumlarına göre davranırlar. Kendini 'denetleyen' kişi için, başkaları üstünde nasıl bir izlenim bıraktığı, başkalarının onun hakkında ne düşündüğü önemlidir. Bu nedenle kendini izleyip, başkalarının beklentilerine göre davranır, kendine çeki düzen verir. Miller ve Grush, bu varsayımlarını test etmek için bir araştırma yapmışlar ve burada deneklerin tutumlarını, değerlerini, farkındalık ve kendini denetleme düzeylerini ölçmüşlerdir. Sonuçlar, yüksek düzey farkındalığa sahip ve düşük düzeyde kendini denetleme eğilimi olan kişilerde tutumların davranışları belirleyici rol oynadığı görülmüştür. Düşük düzeyde

farkındalığa sahip ve yüksek düzeyde kendini denetleme eğilimi gösteren kişilerde ise, öznel değerler-davranış ilişkisi yüksek çıkarken, tutum-davranış ilişkisi önemini yitirmiştir.

Kısacası, planlanmış davranış kuramı, davranışları öngörebilme konusunda önemli katkılarda bulunmuştur. Ancak, bu kuramı test eden fazla sayıda araştırma yoktur (Ajzen, 1991; Madden, Ellen & Ajzen, 1992).

Planlanmış davranış kuramına yöneltilen eleştiriler

Planlanmış davranış kuramına yöneltilen eleştirilerin bir kısmı, kuramın dayandığı 'insanların rasyonel davrandıkları' tezini sorguluyor. Öne sürülen, bazı davranışların planlanmamış, düşünülmeden yapılan davranışlar olduğu, bir kısmının da alışkanlıklara dayandığıdır.

Planlanmış davranış kuramında, yukarıda da belirttiğimiz gibi, insanların düşünüp, karar verip, ondan sonra harekete geçtikleri varsayılmıştır. Oysa, her davranışın bu şekilde gerçekleşmediğini hepimiz biliyoruz (Mittal, 1988; Tesser & Shaffer, 1990). Örneğin, birbiriyle kavga eden iki kişinin, önceden bu konuda düşünüp, sonuçlarını değerlendirip harekete geçtiği durumlar pek sık değildir herhalde. İnsanlar kızgın olduklarında, gözleri genellikle hiçbir şeyi görmez. Aynı şekilde 'aşkın gözü kördür' atasözünde de olduğu gibi, aşık olan insanlar da çoğu zaman mantık dışı hareketlerde bulunma eğiliminde olurlar. Planlanmış davranış kuramının bu tür davranışları açıklaması mümkün değildir.

Bu kuramın açıklayamadığı başka bir davranış grubu da, kişi için alışkanlık haline gelmiş ve artık düşünmeden yaptığı, otomatik hale gelen davranışlardır (Bentler & Speckhart, 1979). Böyle davranışların öncesinde yer alan tutumları ölçmek mümkün değildir, çünkü çoğunlukla belli bir tutuma dayanmazlar.

Bu kuram, gördüğümüz gibi planlanmış davranışların tahmininde çok yararlı olsa da, tüm davranışların öngörülmesinde geçerli değildir.

Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

İnsanlar tutumlara sahip olarak doğmazlar, tutumları sonradan öğrenirler. Peki, insanlar belli konular, objeler ya da kişiler hakkındaki tutumlarını

nasıl oluştururlar? Bu sorunun tek bir cevabı yoktur. Bazı tutumlar insanların kendi deneyimlerine dayanırken, bazıları başka kaynaklardan elde edilir. Örneğin, ançuezli pizzaya karşı olan tutumumuz ançuezli pizza yedikten sonra veya hiç yemeden bir başkasının fikrine dayanarak oluşabilir. Tutumlar genelde şu yollardan elde edilir: doğrudan deneyim, pekiştirme, taklit, sosyal öğrenme. Birlikte bunları inceleyelim.

Tutum Objesiyle Doğrudan Deneyim

Bir konu ya da objeyle ilgili tutum sahibi olmanın en açık yolu, o konu ya da objeyle ilgili bir deneyim gcçirmiş olmaktır. Yukarıda verdiğimiz pizza örneğinde olduğu gibi, bir çeşit pizzayı yeriz, tadını beğeniriz ve pizzaya karşı olumlu bir tutum geliştiririz. Pizzanın tadı hoşumuza gitmediğinde ise, o pizzaya karşı olumsuz bir tutum sahibi oluruz. Her iki durum da, tutum sahibi olmanın çok basit bir yolunu gösteriyor. Başımızdan geçen ve tutum oluşumuna neden olan deneyimler her zaman bu kadar basit olmayabilir (McGuire, 1985). Bir deprem, savaş, çocukluk travması, anne-babanın ayrılması vb. gibi yaşamsal olaylarda da insanlar belirli tutumlar geliştirirler.

Bazen hakkında bir tutum geliştirmemiş olduğumuz bir objeyi, hakkında tutum sahibi olduğumuz bir objeyle bağlantılandırınca, bu tutumumuzu diğer objeye de taşırız. Staats (1967), Pavlov'un deneyinde görülen klasik şartlanmanın (köpeğin zil sesini duyunca, normalde yiyeceğe gösterdiği fiziksel tepkiyi (salgılamayı) göstermesi) tutum oluşumunda da görüldüğünü ileri sürmüştür. Örneğin, 'güvenilmez' kelimesinin bizde uyandırdığı düşünce ve duyguları ele alalım. Hemen hepimiz güvenilmezliğe karşı olumsuz bir tutum içindeyizdir. Bir politikacının sürekli 'güvenilmez' biri olarak tanımlanması, o kelimeyle politikacı arasında bir bağlantı kurmamıza ve 'güvenilmez'liğe karşı olan olumsuz tutumumuzun politikacıya karşı olan tutumuzu olumsuzlaştırmasına yol açabilir.

Psikoloji kitaplarının şartlanmayı anlatan bölümlerinde sıklıkla verilen bir örnek yardımıyla da tutum oluşumunu anlayabiliriz. Watson ve Rayner (1920), 11 aylık Albert'le yaptıkları bir deneyde, Albert'in farelere karşı korku oluşturmasını sağladılar. En başta, Albert fareye karşı hiçbir korku

belirtisi göstermemiş, ona yaklaşmaya ve onunla oynamaya çalışmıştır. Daha sonra Albert fareye her yaklaştığında, çok yüksek bir ses verilmiştir. Farenin görüntüsüyle yüksek sesin birkaç defa eşleştirilmesi sonucunda Albert fareden korkar duruma gelmiştir. Yani yüksek sese gösterdiği tutum, fareye gösterdiği tutumu belirlemiştir. Hatte bu korkusunu fareye benzer tüylü, yumuşak nesnelere de taşımıştır. İşte tutum oluşturmanın bir yolu da budur.

Ana-babalar ve arkadaşlar

Tutumlarımızın çoğunu başka insanlardan ediniriz. Ana-baba, çocukların oluşturdukları tutumların ilk kaynağıdır. Örneğin, çocukların politik tutumları, sigara içmeye karşı tutumları ana-babanınkiyle çok güçlü bir benzerlik taşır (McGuire, 1985; Eiser & van der Pligt, 1984). Arkadaş çevresi de aynı şekilde tutum oluşumuna etki eder. Müziğe, giyim ve saç biçimine, davranış tarzına ve bunun gibi birçok tutum objesine yönelik tutumlarımız arkadaş çevresinden etkilenir.

Öğrenmenin birkaç ilkesi tutumların ve bunlarla bağlantılı davranışların nasıl edinildiğini açıklamaktadır. İşlemsel pekiştirme, bir tutumun dışa vurumunu takiben gelen ödül durumlarını açıklar. Diyelim ki, nükleer enerji konusunda bir fikrinizi açıklıyorsunuz ve sizi dinleyenlerden büyük destek görüyorsunuz. Büyük olasılıkla gelecekte bu fikri savunmaya devam edersiniz.

Sosyal öğrenme kuramı da, tutumların nasıl edinildiğini açıklar. Başkalarının dışa vurduğu tutumları benimseyerek kendi tutumumuz haline getiririz. Özellikle evde çocuklar, tutumlarının çoğuna ana-babanın tutumlarını taklit ederek sahip olur.

Tutumlar, sosyal alanda oynadığımız roller sonucu da oluşur. Lieberman (1956), yöneticilik pozisyonuna yükseltilen işçilerin yönetim yanlısı ve sendika karşıtı olduklarını saptamıştır. Aynı şekilde, sendika içi bir göreve getirilen kişilerin de bu tersi doğrultuda tutum değiştirdiği gözlenmiştir. Lieberman'ın bu gözlemi, McCombe ve Stires (1990) tarafından bir laboratuvar çalışmasında üniversite öğrencileriyle tekrarlanmış ve benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Medyanın Etkileri

Ana-baba, arkadaş çevresi ve sosyal rollerimizden başka medya ve özellikle televizyon, tutum oluşumuna etki etmektedir (Oskamp, 1988; Roberts & McCoby, 1985). Araştırmalar, medyanın hem tutum oluşumuna hem de var olan tutumların pekişmesine etki ettiğini göstermektedir. Örneğin, çocukların hangi yiyeceği istedikleri, bu yiyeceklerin televizyonda ne kadar sık reklamının çıktığıyla doğru orantılıdır (Taras ve diğerleri, 1989).

Medyanın tutum oluşumuna etkisi, izlenilen reklamlarla da sınırlı değildir. Bir çalışmada, Eskimo çocuklarına ilk defa televizyon izlettirilmiş ve diğer kültürler ve değerlerle ilgili programlar gösterilmiştir. Bu programları izleyen çocukların diğer kültürlerle ilgili inanışlarında ciddi değişmeler gözlenmiştir (Caron, 1979). Cinsiyet rollerini kapsayan kalıpyargıların incelendiği bir araştırmada, televizyon izleyen çocukların cinsiyetçi tutumlar geliştirdiği gözlenmiştir (Morgan, 1982). Demek ki, sadece bizi etkilemek için tasarlanmış reklamlar değil, televizyonda izlediğimiz her program tutumlara etki edebilmektedir. Aynı şekilde, basılı medyada, aynı olayların gazetenin eğilimiyle bağlantılı olarak olumlu veya olumsuz sunulabildiğini görüyoruz.

Kişisel tutumların ve buradan hareketle kamuoyunun oluşumunda medyanın rolünü yadsımak olanaksızdır. Hepimizin de bildiği gibi, özellikle seçimler sırasındaki kampanyalarda televizyon çok önemli bir yer tutmaktadır. Partilere ve onların adaylarına karşı olumlu veya olumsuz tutum gelişmesini sağlamak için kullanılan televizyon ve basın, seçim sonuçlarında ciddi oynamalara neden olabilir.

Tutum gelişimi, zaten var olan tutumların öne çıkarılması ile de etkilenebilir. Iyengar ve arkadaşları (1984), haber programlarının izleyicilerin tutumları üzerindeki etkisini ölçmek için bir deney düzenlemişlerdir. A.B.D.'de yapılan bu deneyde öğrenciler, insan haklarında, ABD-Rusya ilişkilerine ve enerji sorunlarına kadar birçok konuda haber izlediler. Öğrenciler, haberlerde enerji ile ilgili ne kadar çok haber izlediklerine göre 3 gruba ayrıldılar: sıfır haber, orta çoklukta haber ve çok fazla sayıda haber izleyenler. Araştırmacılar, çok fazla sayıda enerji ile ilgili haber izleyen öğrencilerin, zamanın ABD başkanı Jimmy Carter'ın bu konuda gösterdiği başarıyı – bu konu onların belleklerinde daha kolay ulaşılabilir durumda olduğu için - daha çok dikkate alacaklarını

beklemekteydiler. Eğer Carter bu konuda başarılı ise, Carter'ın diğer konuları da kapsayan genel başarısını da yüksek göreceklerdi. Elde edilen sonuçlar bu beklentleri doğrular nitelikteydi. Fazla sayıda enerji konularıyla ilgili haber dinleyenler, başkan Carter'ı enerji konusunda yaptıklarına bakarak değerlendirmişlerdir. Bu konuda güçlü ve başarılı olduğunu düşünenler, Carter'ın genel başarısını da olumlu değerlendirmişler; bu konuda yetersiz olduğunu düşünenlerse genel başarısını da yetersiz görmüşlerdir. Enerji konusunda az sayıda haber izleyen öğrenciler ise değerlendirmelerini Carter'ın enerji konusundaki başarısına dayandırmamışlardır. Demek ki, televizyon haberleri bazı noktaları diğerlerinden daha fazla ön plana çıkararak, seçmenlerin, tutumlarını hangi özelliklere dayanarak şekillendireceğini de belirleyebilir.

Tutumlar, yukarıda da belirttiğimiz farklı yollardan öğrenilirler. Fakat öğrenildikleri gibi de kalmazlar ve zaman içinde gelişme ve değişme gösterirler. Tutumların zaman içinde nasıl değişip geliştiğini gösteren çok sayıda araştırma görmüyoruz. Bunun nedeni, boylamsal araştırmaların çok zamana ve paraya malolmasıdır. Boylamsal araştırmalar, belirli bir sayıda deneğin zaman içinde gösterdiği değişmeleri inceler; yani, aynı deneklerin çeşitli zamanlarda (zaman içinde) incelenmesi demektir. Çoğu zaman bu tür araştırmaların zorluğundan ötürü bunun yerine kesitsel araştırmalar yapıldığını görüyoruz. Kesitsel araştırmalar bir defada çeşitli yaşlardaki deneklerin incelenerek birbirleriyle karşılaştırılmasını içerir.

Bugün klasik sayılan bir kesitsel araştırma (Clark ve Clark, 1958) A.B.D.deki üç yaşındaki zenci çocukların insanlarda siyah-beyaz ayırımı yapabildiklerini ve beyazı siyaha üstün gördüklerini ortaya koymuştur. Demek ki üç yaş gibi çok küçük yaşlarda bile tutumların bilişsel, duygusal ve davranışsal öğeleri ortaya çıkmaya başlamaktadır. Bu araştırmada zenci çocuklar beyaz renkli bebekleri siyah renklilere tercih etmişler; siyah bebeklerin « pis », « kötü » olduğunu söylemişlerdir. Kuşkusuz, bu kadar erken gelişen tutumlar, bu çocukların ilerki yaşlarda kendilerini ve başkalarını nasıl göreceklerini etkileyecektir. Bu araştırmadan da görüldüğü gibi, bireylerin tutumları, sosyal normları ve kültürel değerleri yansıtır.

Lambert ve Klineberg (1967) onbir ülkeden 3300 çocukla yaptıkları bir araştırmada 6, 10 ve 14 yaşlarındaki çocukların başka uluslar hakkındaki tutumlarını incelemişlerdir. Aralarında bir grup da Türk çocuğunun bulunduğu bu denekler, küçük yaşlarda diğer ulusları fiziksel ve ırk

özellikleriyle; daha büyük yaşlarda ise kişisel, politik, dinsel özellikleriyle ve sahip oldukları eşyalarla belirlemişlerdir. Ayrıca, altı yaşındaki çocukların bile diğcr uluslara karşı olumlu ve olumsuz duygusal tepki gösterdiği ortaya çıkmıştır. Yaş ilerledikçe, çocukların uluslar arasında farklılık gözettiği ve sevme-sevmeme duygusal boyutu üzerinde ulusları sıraladığı görülmüştür.

Bu araştırmanın Türk çocukları ile ilgili ilginç bir bulgusu[2] genellikle 6, 10 ve 14 yaşlarındaki Türk çocuklarının Amerikalıları ve Almanları hem kendilerine benzer gördükleri, hem de sevdikleridir (Lambert ve Klineberg, 1967, s. 81-82).

Bu araştırmalar bize tutumların erken yaşlarda edinildiğini göstermektedir. Erken yaşlarda öğrenilen tutumların, önemli yaşantı ve olaylar olmadığı takdirde oldukça durağan olduğunu ve kolay kolay değişmediğini ilerde kalıplaşmış tutumlar kısmında göreceğiz.

Ancak, erken yaşlarda da öğrenilmiş olsa, tutumlar yeni yaşantılar ve yeni öğrenmelerle değişikliğe uğrayabilir; örneğin, bir dış ülkede yaşamanın kişinin tutumlarını değiştirmesi gibi. Bu konuda yapılan bir araştırmayı (Kağıtçıbaşı, 1975) kitabın ikinci bölümünde görmüştük. Sonucu burada kısaca özetleyecek olursak, A.B.D.'de bir ders yılı kalan gençlerin dindarlık ve yetkeci tutumlarında bir azalma; buna karşılık dünya zihniyetinde (uluslararası bakış açısı) ve kendi başına gelen olayların sorumluluğunu sahiplenmekte (iç kontrole inançta) bir artış görülmüştür. Demek ki, erken yaşlarda edinildiği başka araştırmalarla saptanmış olan (örneğin, Adorno ve diğerleri, 1950) bu tutumlar, yeni bir kültür teması sonucu ikinci bir « ergen sosyalleşmesiyle » değişebilmektedir.

Erken çocukluk devresinden sonra özellikle politik tutumların değiştiğini gösteren diğer bazı araştırmalar da vardır. Örneğin, bugün klasik sayılan bir boylamsal araştırmada Newcomb (1943) liberal bir üniversite ortamında öğrencilerin çoğunun ailelerinden edindikleri tutucu politik tutumlarını bırakıp liberal politik tutumlar geliştirdiklerini bulmuştur. Türkiye'de de, üniversitenin ilk sınıfındaki öğrencilerle son sınıfındaki öğrenciler arasında politik tutum farklılaşması bulunmuştur (Ozankaya, 1966, s. 174).

Bu bulguların yanında, erken edinilen birçok yerleşmiş tutumun oldukça durağan olduğunu ve kolay değişmediğini gösteren araştırmalar da vardır. Bu durağanlığı özellikle yerleşmiş ve kalıplaşmış tutumlarda görüyoruz.

---

2 Bu araştırmanın Türkiye'de yapılan kısmı Prof. Refia Şemin tarafından yönetilmiştir

Kalıplaşmış Tutumlar (Kalıpyargılar)

Bir önceki kısımda incelediğimiz araştırmalar genellikle tutumların erken yaşlarda edinildiğini göstermektedir (örneğin, Clark ve Clark, 1958 ve Lambert ve Klineberg, 1967). Ancak şu soruyu sormak da gerekir? Özellikle belirli gruplar hakkında neden kalıplaşmış tutumlar geliştiriliyor? Yani insanlar niçin başka grupları tipleştirme eğilimi göstererek onlar hakkında kalıpyargılar geliştiriyorlar? Bu tür sorulara Sosyal Biliş (Sosyal Algı) bölümünde de sosyal gruplama konusuyla bağlantılı olarak değineceğiz. Burada kalıpyargıları, tutumlarımızın bir türü olarak inceleyeceğiz ve bir tutum olan kalıpyargıların, bu tutumun davranış olarak dışavurumu olan ayırımcılıkla ilişkisine kısaca değineceğiz.

Kalıplaşmış tutumlar (kalıpyargılar) bir bakıma belirli gruplar hakkında sahip olduğumuz bilgilerin bir özetidir. Az bildiğimiz bir grup hakkında tutum geliştirmek için başkalarından duyduğumuz, okuduğumuz bilgileri biraraya getiririz. Böylece geliştirdiğimiz kalıp halindeki bir tutum bize o grup hakkında kestirme yoldan bir fikir, bir bilgi verir. Bu da çoğu zaman o grubun bir üyesiyle karşılaştığımızda onun davranışı hakkındaki beklentimizi ve ona karşı davranışımızı önceden ayarlayabilmemizi sağlar. Demek ki kalıplaşmış tutumlar sayesinde diğer gruplar hakkında özet bilgiye sahip olarak çevremizi kendi gözümüzde bir düzene sokar, çevremize karşı tepkilerimizi önceden ayarlayabiliriz. Daha ileride de göreceğimiz gibi kalıp tutumlar gibi bütün tutumlar bu temel görevi yüklenirler, yani « gerçeği tanımlama » mıza yardımcı olurlar.

Bir örnek verecek olursak, Japonlar hakkında pek az şey bilen Ahmet, oradan buradan edindiği bilgilerle Japonlar hakkında « çalışkan ve nazik bir ulus » diye bir kalıpyargı geliştirmiş olabilir. Buna karşılık Ahmet gene çok az tanıdığı Latin Amerikalılar'ın tembel, eğlenceye düşkün, kaba, gürültücü olduklarını düşünebilir. Kuşkusuz, bu kalıplaşmış tutumlar, Ahmet'in bir Japon'la ya da bir Brezilyalı'yla karşılaştığında onlar hakkındaki beklentilerine, hatta onlara karşı davranışlarına yön verecektir. Demek ki, genellikle tutumlar ve özellikle kalıplaşmış olanlar, kişi için, her yeni tutum objesi veya karşılaşılan kimse ile ilgili olarak baştan yeni bir öğrenme sürecinden geçmek yerine, bazı eğilim ve beklentileri kullanma olanağı sağlayarak onun işini kolaylaştırır ve davranışlarına düzen ve tutarlılık kazandırır.

Bir grup hakkındaki bilgimiz ne kadar azsa, başkalarının o grup hakkındaki fikirlerini o kadar kolay kabul ederek bir iki özellikten ibaret bir tipleştirmeye ya da kalıplaştırmaya yönelebiliriz. Halbuki, iyi tanıdığımız grup ve kişiler hakkında kalıp-tutum geliştirmeye ihtiyacımız yoktur.

Burada M. Sherif'in (1961) çocuk gruplarıyla yaptığı alan deneyleri sonucu geliştirdiği bazı kavramlara da değinmekte yarar var. Bu deneyler, bir yaz kampındaki

11-12 yaşlarında erkek çocuklarıyla gerçekleştirilmiştir. Bu kampta çocuklar gruplara ayrılarak oyunlar oynamışlar, birbirleriyle yarışmışlar veya ortak çalışmalar yapmışlardır. Bu kamp boyunca çocukları gözleyen araştırmacılar, grup ve grup içinde birey konularında çok önemli bulgular elde etmişlerdir. Kampta çocuklarla gerçekleştirilen bu deneylerde, kalıplaşmış yargı ya da tutumların, gruplar arası çıkar çatışmaları sonucu ortaya çıktığı görülmüştür. Şöyle ki, kalıplaşmış tutumlar, grupların, karşıt gruplar hakkında üyelerine sağladığı ve aralarındaki çatışmayı yansıtan tutumlar olarak belirmektedir. Bu bakış açısından, gruplar, kendi çıkarlarının devamı için, kalıp tutumlarını da pek değiştirmezler. Bu kavramlaştırma, özellikle birbirleriyle rekabet ya da çatışma halindeki grupların birbirleri hakkında geliştirdikleri kalıp tutumları ve bunların durağanlığını açıklamak bakımından önemlidir.

Şimdi bir tür tutum olan kalıpyargılarla, bunun sonucu olabilecek ayırımcılık arasındaki ilişkiyi inceleyelim. Ayırımcılığı, bir grubun üye veya üyelerine, sadece o gruba karşı sahip olduğumuz olumsuz tutum nedeniyle, gözlenebilen olumsuz davranışlarda bulunmak olarak tanımlayabiliriz. Bir zenciyi sadece zenci olduğu için işe almamak, yabancı birini sadece yabancı olduğu için tartaklamak, sosyo-ekonomik durumu düşük olan kişilere devlet dairelerinde güçlük çıkarmak, Arapların pis olduğunu düşünen birinin, onlarla en ufak ilişkide bulunmaktan kaçınması vb. davranışlar ayırımcılığa örnektir. Yukarıda tutum-davranış ilişkisini tartıştığımız kısımda örnek olarak verdiğimiz La Piere'in Çinli bir çifti kullandığı çalışmasında, lokanta çalışanlarının hem Çinlilerle ilgili kalıpyargılarına, hem de Çinliler'e karşı ayırımcılık yapıp yapmadıklarına bakılmıştır. Burada Çinliler'e karşı sahip olan tutumun olumsuz olduğu görülmüş, ancak bu tutumun ayırımcılık şeklinde davranışa yansımadığı saptanmıştır. Aynı şekilde kadınların kaprisli, İngilizlerin soğuk olduğunu düşünen bir kişi, çalıştığı yerde bulunan bir İngiliz kadına ayırımcı davranışta bulunmayabilir.

Olumsuz bir tutumun davranışa yansımamasının çok çeşitli nedeni olabilir, ama bu nedenlerden belki de günümüzde en önemli olanı, çevreden gelen baskının ve insancıl beklentilerin ayırımcılık gösterilmemesi yönünde olmasıdır. Pettigrew (1988, 1998), son yıllarda özellikle Avrupa'da yabancılara karşı önyargıları ölçtüğü çalışmalarında, gizil ve görünür önyargı ayırımını yapmıştır. Görünür önyargı, gizil önyargıya göre –adından da belli olduğu üzere- çok daha açık, saklamaya gerek duyulmayan, kontrolsüz ve direk önyargıdır ve bunun dışa vurumu çok daha kolaydır. Gizil önyargı, sessiz ve gizlenmiş önyargıdır. Kendini kolayca belli etmez, bakıldığında hoşgörülü davranış göze çarpabilir, oysa insanların ele vermek istemedikleri gizli önyargıları mevcuttur. Pettigrew'a göre (1998), yabancıların yaygın olarak varolduğu özellikle Avrupa'da yabancılara karşı önyargının ve ayırımcılığın politik olarak doğru olmadığı ve dile getirilmesinin hoşgörülmediği demokratik toplumlarda, önyargının olmadığını söylemek yanlış olur. Ona göre, önyargılar ve ayırımcılık sadece şekil değiştirmiş ve daha sinsi bir hal almıştır. Görünür önyargı, kendini özellikle hala Almanya'da Türklere, Fransa'da Kuzey Afrikalı'lara vb. karşı göstermekle birlikte, başka toplumlarda (örn., Hollanda) gizil önyargı toplum tarafından daha fazla oluşturulmakta ve önyargı şekil değiştirmiş olarak varolagelmektedir. Örneğin, görünür önyargı sahibi insanlar, önyargının çok açık bir şekilde ortaya konulmasını kabul etmemekle beraber, ülkelerindeki azınlıkları, geleneklere zarar veren, çok az miktarda sempati duydukları "garip insanlar" olarak dile getirmektedirler. Gizil önyargı sahibi insanlar, ayırımcılık ve önyargı hakkında sorular sorulduğunda çok dikkatli cevaplar vermekte ve önyargılarının ortaya çıkmasına engel olmaya çalışmaktadırlar. Bu yüzden, özellikle önyargı gibi olumsuz tutumların ölçümlerinde, ne ölçüldüğünün çok açık bir şekilde belli olmadığı, kapalı sorular kullanmakta yarar vardır.

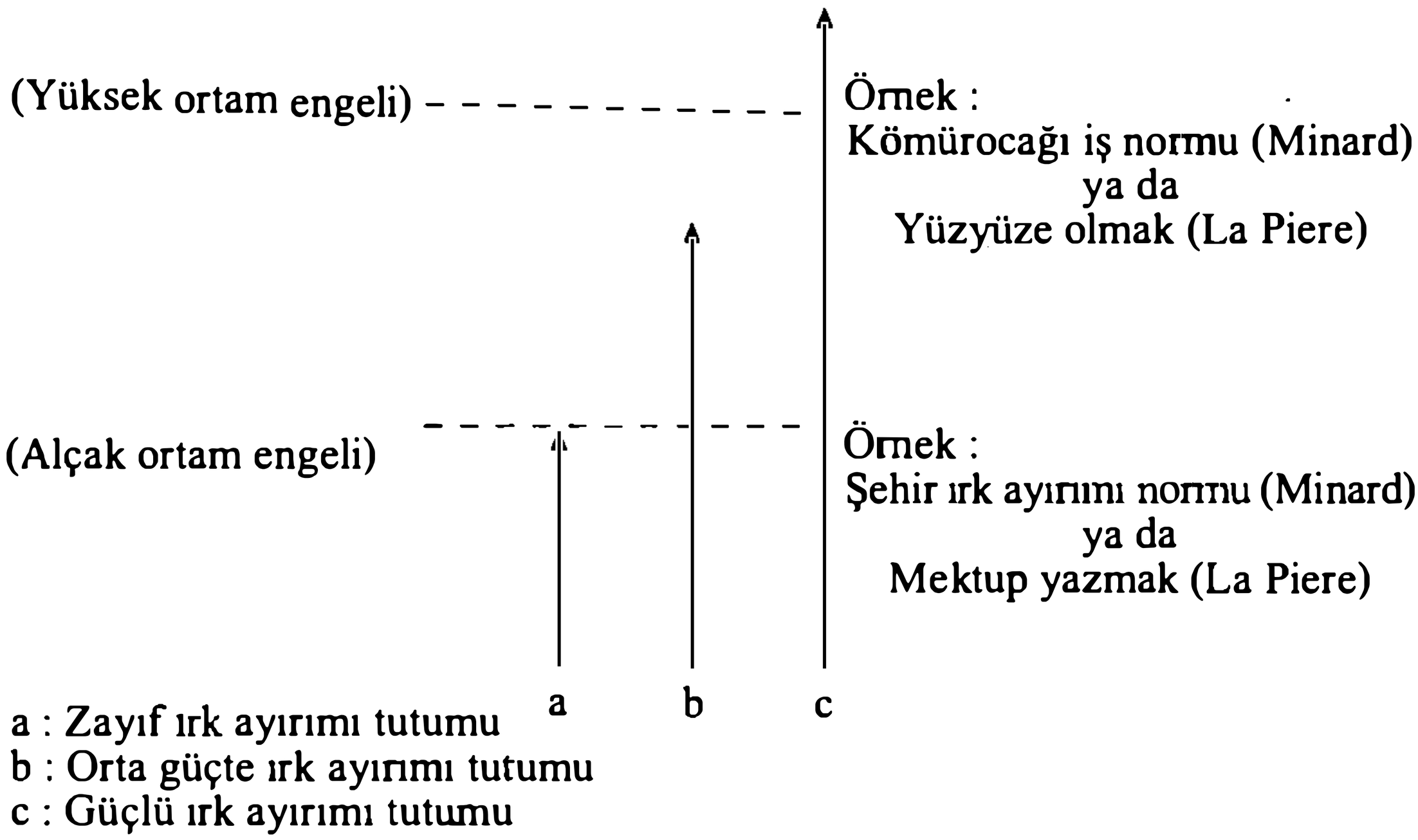
Zaman zaman da, ayırımcılık gösteren birinin, o kişiye veya gruba karşı olumsuz tutumlara sahip olduğunu söylemek de yanlış olabilir. Bazen insanlar tutumları yüzünden değil, sosyal baskı altında kaldıkları ya da kurallar öyle gerektirdiği için ayırımcı davranışlarda bulunmak zorunda kalabilirler. Örneğin, ABD'de eskiden bazı klüplere siyahların alınması yasaktı ve bu kuralın uygulanmasını sağlayan kapı görevlilerinin yaptıklarına bakarak bu düşünceyi paylaştığını çıkarsamak doğru olmaz. Aynı şekilde, Minard'ın (1952) araştırmasında, beyazların %60'ının zencilerle kömür ocağında konuştuklarının, şehirde ise konuşmadıklarının görülmesi de buna bir örnektir.

Campbell (1963) "ortam eşiği" kavramını kullanarak bu tür tutum - davranış farklarını açıklamıştır. Burada « eşik » yerine « engel » kavramını kullanabiliriz. Bazı ortamlarda bireylere sorumluluk yüklenmediğinden ya da baskı yapılmadığından, bu durumlarda tutumlar rahatça davranışa yol açabilir ya da davranışa dönüşebilir; yani ortam, tutumun davranış halinde belirmesi için bir engel yaratmaz. Buna karşılık, bazı ortamlarda, var olan bir tutumun davranışa dönüşmesi güçtür, yani ortam, bir engel meydana getirir. Demek ki içinde bulunulan ortam, adeta üstünden geçilebilecek kadar alçak ya da geçilemeyecek kadar yüksek bir engel gibi iş görür. Bunu, söz konusu ettiğimiz iki araştırmaya uygulayarak bir şema ile gösterelim:

Şekil 14'ten de anlaşılabileceği gibi, çok hafif güçte bir önyargılı ırk ayrımına sahip olan, yani ırk ayırımcı bir tutumu olmayan bir kişi (tutum a) Minard araştırmasında şehirdeyken bile zencilerle konuşacaktır (beyaz işçilerin % 20'si gibi) ya da La Piere araştırmasında mektupla dahi Çinli müşterileri reddetmeyecektir (davranışa dönüşebilecek olumsuz tutum yoktur ya da çok azdır, en hafif bir ortam engeli bile aşamaz).

Şekil : 14

Ortam Engelinin Önyargılı Tutumun Gücü ile Etkileşimi



Buna karşılık, orta güçte ırk ayrımcı bir tutuma sahip bir kimse (tutum
 b) Minard araştırmasında şehirdeki sosyal norma uyarak zencilerle konuşmayacak, yani olumsuz tutum, alçak ortam engelini aşarak olumsuz davranışa dönüşecek; kömür ocağında ise iş normuna uyarak zencilerle konuşacak, yani olumsuz tutum yüksek ortam engelini aşmadığı için olumsuz davranışa dönüşemeyecektir (beyaz işçilerin %60'ı gibi). Aynı şekilde, La Piere araştırmasında, orta güçte ırk ayırımcı bir tutuma sahip bir kimse mektupla tanımadığı bir Çinliyi rahatça reddedebildiği halde, karşısında gördüğü düzgün giyinmiş güler yüzlü genç bir Çinli karı kocayı kolay kolay reddedemeyecektir. Demek ki, özellikle orta güçte bir tutum için ortam engelinin alçak ya da yüksek düzeyde olması bu tutumun davranışa yol açıp açmayacağını belirleyecek kadar önemli olabilmektedir.

Çok güçlü ırk ayırımcı tutumu olan bir kimse ise (tutum c) Minard araştırmasında şehirde de kömür ocağında da zencilerle konuşmayacaktır, çünkü güçlü olumsuz tutumu her iki ortam engelini de aşıp davranışa dönüşebilecek güçtedir (beyaz işçilerin %20'si gibi). La Piere araştırmasında ise güçlü ırk ayırımcı tutuma sahip bir kimse mektupla cevap verirken de, yüzyüze olma durumunda da olumsuz tutumuna uygun olumsuz davranışı gösterebilecektir.

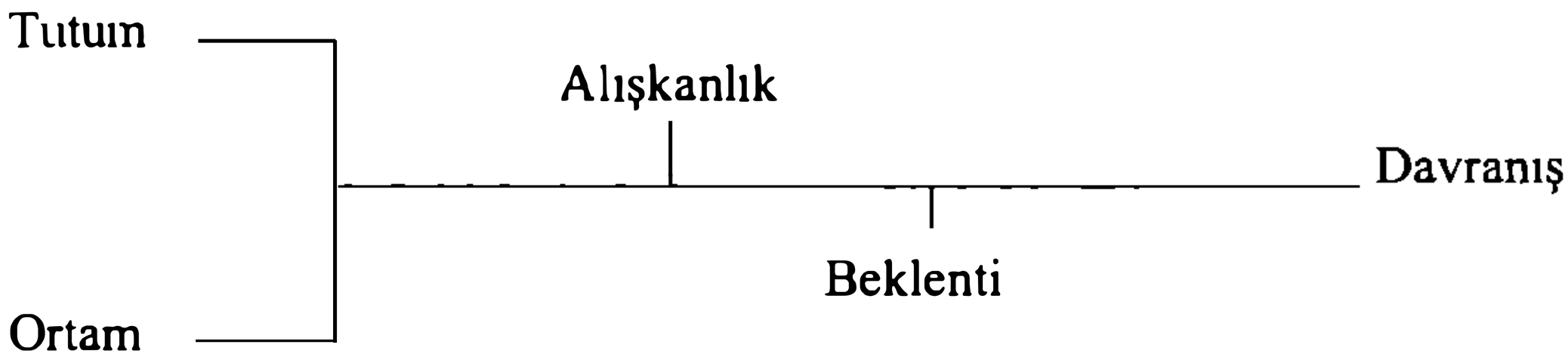
Bu incelemelerden şöyle bir sonuca varabiliriz : Çok güçlü ya da aşırı tutumlara dayanarak davranış tahmini yapmak, orta derecede güçlü tutumlardan davranış tahmini yapmaktan daha geçerlidir. Özellikle ortadaki tutumlar davranışa yol açarken ortamsal etkenlerle etkileşime girdiklerinden ortamsal etkenlerin önemi küçümsenmemelidir.

Tutum ve ortamsal etkenlerden başka « alışkanlıklar » ve « sonuç hakkındaki beklentiler » de kuşkusuz davranışı etkileyen etkenlerdir. Bu diğer iki etkeni tekrar La Piere araştırması çerçevesinde düşünelim. Otel ya da lokantada resepsiyon memurunun düzgün giyimli müşterileri kabul etme alışkanlığı vardır. Buna karşılık tanımadığı herhangi bir Çinliyi mektupla oteline kabul etme alışkanlığı her halde daha azdır. Ayrıca, mektupla *herhangi bir* Çinliyi kabul edecek olursa, bu davranış başka Çinlilerin de bunu duyup gelmelerine yol açabilir. Halbuki, bu düzgün görünüşlü Çinlileri geri döndürecek olursa tatsız bir ortam yaratılabilir, diğer müşteriler de bundan rahatsız olabilirler. Yani iki ortamla ilgili alışkanlıklar ve sonuçları hakkındaki beklentiler de oldukça farklıdır. Böylece Şekil 9'dan Şekil 11'e

genişlettiğimiz nedensellik ilişkisinin daha da karmaşık bir görünümü şekil 15'te ortaya çıkmaktadır :

Şekil: 15

Tutum - Ortam - Alışkanlık - Beklenti - Davranış İlişkisi



Şekil 15'ten de görüldüğü gibi, davranış bu dört etkenin karmaşık etkileşimi sonucu ortaya çıkmaktadır. Öyleyse, bu dört etkenin hepsi de aynı doğrultudaysa ya da birbirleriyle tutarlı bir haldeyse, davranış tahminimiz çok geçerli olacaktır. Buna karşılık, bu etkenler birbirleriyle tutarsızlık gösteriyorsa, davranış tahminimiz daha az geçerli olacaktır.

Bir araştırmada bu öneri sınanmıştır (Sugar, 1967, Triandis, 1971. Bu araştırmada tek tek üniversite öğrencilerine önce üç soru soruldu : a) sigara içmekten hoşlanıp hoşlanmadıkları (tutum), b) arkadaşlarının, sigara içmeyi doğru bulup bulmadıkları (ortamsal norm), c) genellikle sigara içip içmedikleri (alışkanlık). Daha sonra aynı öğrenciler bir başka araştırmaya tek tek denek olarak katıldıkları zaman, araştırmacı, herbirine bir sigara ikram etti.

Baştaki sorularda kullanılan a), b) ve c) etkenleri birbirleriyle tutarlı ise (örneğin hepsine olumlu cevap verilmişse) sonraki davranışın da bu etkenlerle tutarlı olduğu, baştan büyük bir olasılıkla tahmin edilebilirdi (38 denekten 33'ü bu durumda sigarayı kabul edip içmişlerdir). Buna karşılık baştaki soruların cevapları tutarsız idiyse, bu oran düşmüş, sigara içme davranışı daha az sayıda görülmüştür. Bu araştırma da bize, tutumun davranışla ilişkisi söz konusu olduğunda ya da tutumdan davranışa bir tahmin yaparken diğer etkenleri de gözönüne alınak gerektiğini göstermektedir.

Öyleyse niçin tutumu inceleyip ölçmeye çalışalım diye bir soru akla gelebilir. En azından, davranışı meydana getiren etkenlerden biri olduğu için tutum önemlidir. Ayrıca herhangi bir durumda ortaya çıkan tutum objesiyle ve ortamla ilgili tutumların ne olduklarını, birbirleriyle ilişkilerini

anlayıp ölçebilirsek, davranışın daha iyi bir tahminini yapabiliriz. Örneğin

La Piere araştırmasında, otel memurunun Çinlilere karşı tutumu kadar ortamla ilgili tutumu, örneğin otele gelen müşteriye nasıl davranılması gerektiği hakkındaki tutumu da söz konusu olmaktadır. Demek ki, davranış karmaşık bir şekilde etkilenmektedir derken, tutum, davranış tahminine yaramaz demek istemiyoruz. Tam tersine, tutumların birbirleriyle ve ortamla, alışkanlık ve beklentilerle ilişkilerini daha iyi anlamak, davranışın önceden tahmini için büyük önem taşır.

Kalıplaşmış Tutumların Durağanlığı

Küçük yaşlardaki öğrenmelerle ortaya çıktığını gördüğümüz kalıplaşmış tutumlar acaba ne kadar durağandır? Kolay değişir mi?

Kalıplaşmış tutumların bilgi yokluğunda bilgi sağladığını belirtmiştik. Öyleyse, bu durumu değiştirecek önemli bir olay olmadığı ve kalıp tutumlar bu görevlerini yerine getirdikleri müddetçe kendileri de var olmaya devam edeceklerdir.

Kalıplaşmış tutumların bu devamlılığı araştırmalarla saptanmıştır. 1933'de Katz ve Braly Amerika Birleşik Devletleri'nde Princeton Üniversitesi öğrencilerinin yabancı uluslar hakkındaki kalıplaşmış tutumlarını incelemişlerdir. 20 yıl sonra aynı üniversitede Gilbert (1951) aynı araştırmayı tekrarlamıştır. Bu iki araştırma sonuçlarını incelediğimizde 20 yıllık zaman içinde kalıplaşmış tutumların durağanlığı göze çarpmaktadır. Bununla beraber, genellikle, 1933'den 1951'e geçince öğrenci gruplarının uluslar hakkındaki kalıplaşmış tutumları meydana getiren özellikler üzerinde, hemfikir olma oranları azalmıştır. Bu da, araştırmacılara göre, kalıplaşmış tutumlarda bir azalma, zayıflama anlamına gelmektedir.

Ancak, bir yirmi yıla yakın süre geçtikten sonra araştırma bir kere daha tekrar edilmiş (Karlins, Coffman ve Walters, 1969) ve bu sefer kalıplaşmış tutumlarda tekrar bir artma ya da güçlenme görülmüştür.

Bu araştırmalarda deneklere 10 ulus/etnik grup adı, 84 tane de kişilik özelliği ("akıllı", "tutucu" gibi) verilmiş ve her ulusun hangi özelliklere sahip olduğunu belirtmeleri istenmiştir. Sonra denekler her ulusa/gruba ait belirttikleri özellikler içinden en belirgin beş özelliği seçmişlerdir.

Haklarında kalıplaşmış tutumlar belirtilen on ulus ya da etnik grup listede İngilizcc alfabetik sıraya göre dizilmişlerdi.

Bazı genel sonuçlar şunlardır : Amerikalıların kendileri hakkındaki kalıplaşmış tutumlarının ortalama olumluluk derecesi kırk yıl içinde oldukça düşmüş ve 1967'de Japonlar, Almanlar, Museviler ve İngilizler hakkındaki kalıplaşmış tutumlardan aşağı bir düzeye inmiştir. Bu, kendini eleştirebilmek bakımından önemlidir.

Zenciler hakkındaki kalıplaşmış tutum daha olumlu olmuş; İngilizler hakkındaki ise devamlı olarak olumluluk göstermiştir. Almanlar ve Japonlar hakkındaki tutumlar İkinci Dünya Savaşı sonrasında düşmekle birlikte sonra gene çok yüksek düzeye çıkmıştır. Türkler için belirtilen tutumlar olumsuzdur ve bu olumsuzluk devamlılık göstermiştir

Türklerle ilgili kalıplaşmış tutumun özellikle bilgisizlik sonucu belirdiği görülmektedir. Bunun kanıtı, Türkler hakkında hemfikir olarak özellik belirten deneklerin yüzdesinin azlığıdır. Zaten araştırmacıların belirttiğine göre deneklerin bir kısmı Türkler hakkında pek birşey bilmediklerini ancak « kulaktan dolma » bazı bilgileri olduğunu söylemişlerdir (Karlins, Coffman ve Walters, 1969, s. 8). Bilgisizlik söz konusu olunca, bilgi eksikliğini kulaktan dolma kalıplaşmış tutumlar doldurmaktadır.

Doğru bilgi etkin bir şekilde yurt dışına yayılamadığı sürece, başkalarının yaptığı kötü propaganda, Türkler hakkındaki olumsuz kalıplaşmış tutumları beslemektedir. Amerikalı deneklerin savaş ettikleri uluslara karşı bile Türklere karşı olduğundan daha olumlu tutumları vardır.

1933 ile 1969 yılları arasında ve özellikle 1950'lerde Türkiye'nin Amerika Birleşik Devletleri'nin müttefiki olarak ortaya çıktığı, Amerika Birleşik Devletleri ile politik ilişkilerinin iyi olduğu Nato'ya üye olduğu, hatta Kore Savaşına Amerikalılarla beraber katıldığı gözönünc alınırsa, bu araştırmaların Amerikanın çok üstün bir üniversitesinde Türk ulusu ile ilgili tutumların ısrarla olumsuz olması daha bir önem kazanmaktadır. Bu konu, bu araştırmaları yapan ve daha sonra gözden geçiren Amerikalı sosyal psikologlar tarafından da hayret verici olarak not edilmiştir (Dawes, 1972, s. 51; Karlins, Coffman ve Walters, 1969, s. 8).

Demek ki, kalıplaşmış tutumlar, kolay değişebilen sağduyulu tutumlar değildir. Bilişsel öğe bakımından eksikleri olan ve bu yüzden kalıp haline gelmiş olumsuz tutumlar, çeşitli propaganda ve duygusal etkilere açıktır.

Batı'nın Kıbrıs olaylarında, Avrupa Birliği üyeliği başvurusuyla ilgili olarak takındığı tavırda, Amerika'da var olduğunu bu araştırmaların gösterdiği, Avrupa'da da varoldığunu tahmin edebileceğimiz Türklere karşı kalıplaşmış olumsuz tutumların da rolü büyüktür. Nitekim Avrupa'da da Türkler hakkında hem tarihte hem bugün olumsuz kalıplaşmış tutumlar bulunduğuna Tezcan (1974, s. 55-74) değinmiştir. Gene Tezcan'ın sözünü ettiği bir araştırma ise (Bingemer, K. ve diğerleri, 1972) önce Türkler hakkında kalıplaşmış olumsuz tutumları olan Almanların, Türklerle temas ettikten sonra bu tutumlarını değiştirdiğini göstermiştir.

Bu bulgu da, yerleşik kalıplaşmış tutumların çoğu zaman gerçek bilgi eksikliğini kapatıp kişiye basma kalıp bilgi sağlamaya yaradığını göstermektedir. Ayrıca, kalıplaşmış tutumun değişmesi için onu geçersiz kılacak gerçek bilgi-özellikle kişisel doğrudan deneyim- etkin bir etken olabilmektedir.

Türklerle ilgili kalıplaşmış tutumların hep böyle olumsuz olmadığı, Pakistan'da yapılan bazı araştırma sonuçlarından anlaşılmaktadır (Zaidi ve Ahmad, 1958; Zaidi, 1964; Haque, 1969). Üç ayrı devrede Pakistan'ın çeşitli yerlerinde üniversite öğrencileriyle yapılan araştırma sonuçları Türkler hakkındaki tutumların olumluluğunu koruduğunu göstermektedir. Türkler hakkında belirtilen en belirgin (en yüksek yüzde ile verilen) özelliklerden sonra gelen diğer özellikler de olumludur. Bunlar şöyle sıralanmaktadır: Dindar % 27, İnançlı % 21, İyi kalpli % 19, Görevine bağlı % 18, Dürüst % 18, Doğru sözlü % 17, İdealist % 17. Demek ki Pakistanlı deneklerin Türkler hakkında % 100 olumlu bir kalıplaşmış tutumu vardır.

Özellikle dikkati çeken bir nokta, 1957 ile 1965 arasında Pakistan'ın Hindistan'la komşuluk ilişkilerinin bozulması ile paralel olarak, Pakistanlıların Hintliler hakkındaki tutumlarının gittikçe olumsuzlaşmasıdır. Bu bulgu, M. Sherif'in (1961) daha önce sözü edilen görüşünü desteklemektedir. Şöyle ki, çıkar çatışması kalıplaşmış tutumları besler. Bu süre içinde Pakistan'ın onu destekleyen Türkiye; Suudi Arabistan, İran, Çin ve Endonezya hakkında olumlu tutumlar geliştirdiği görülmektedir. Başta düşman olarak görülen Hindistan olmak üzere Hindistan'ı destekleyen ülkeler hakkında ise olumsuz kalıp tutumlar belirmektedir. Demek ki, kalıplaşmış tutumlar, politik ve tarihsel olaylarla ve özellikle bu olayların halkoyuna aktarıldığı oran ve şekillerde etkilenebilmektedir. Ayrıca, ırk, din, dil, kültür benzerlikleri ya da farklılıkları kalıplaşmış tutumları

belirleyici etkenlerdir. Örneğin Pakistan'lı deneklerin Malezya dışındaki diğer Müslüman uluslar hakkındaki kalıplaşmış tutumlarının olumlu olmasında dinin de önemli rolü vardır. Malezyaya karşı olumsuz tutumlarının nedeni ise politiktir. Malezya, Pakistan-Hindistan anlaşmazlığında Hindistan'ı desteklemiştir.

Kağıtçıbaşı'nın (1973) Türk ve Amerika'lı lise son sınıf öğrencileriyle yaptığı karşılaştırmalı bir araştırmada da kalıplaşmış tutumlara değinilmiştir. Ancak burada çeşitli uluslara atfedilen özellikler kullanılmamış, Lambert ve Klineberg (1967) araştırmasında olduğu gibi, diğer ulusları deneklerin kendilerine ne kadar benzer buldukları ve onları ne kadar sevdikleri üstünde durulmuştur.

Türk deneklerin kendilerine en benzer gördükleri uluslar sırasıyla Pakistanlılar, İranlılar ve Almanlardır. Bu üç ulusun bize benzerlik nedenleri kuşkusuz farklıdır. İlk ikisi için ortak din, üçüncüsü için ise tarihsel etkenler söz konusu olabilir. En az benzer olarak görülen ulus ise Ruslardır.

Amerikalı denekler ise en çok Fransız ve İtalyanların, arkasından da Almanların kendilerine benzediğini belirtmişler; en az benzer olarak da Hintlileri göstermişlerdir.

Diğer ulusları sevme konusunda genellikle Türk öğrencilerin Amerikalı öğrencilerden daha fazla sevgi belirttikleri görülmektedir. Ayrıca Türk denekler kendilerine « benzer » buldukları uluslara sevgi de göstermektedirler. Amerikalı deneklerde ise böyle belirgin bir eğilim görülmemektedir.

Çeşitli ulusal gruplara karşı beliren kalıplaşmış tutumlarla ilgili incelemeler, bize tutumların gelişmesi ve durağanlığı hakkında etraflı bilgi sağlamaktadır. Bu bilgileri özetleyecek olursak: a) Kalıplaşmış tutumların küçük yaşlarda gelişmeye başladığını, b) Bu gelişmede politik, tarihsel, ekonomik, kültürel çeşitli etkenlerin rol oynadığını, c) Çoğunlukla kalıplaşmış tutumların başkalarından kulaktan dolma edinilen bilgilerle beslendiğini ve gerçek bilgi eksikliğini kapatma ve kişi için gerçeği tanımlama görevini gördüğünü d) dolayısıyla, çoğu zaman akılcı olmaktan çok duygusal nitelik gösterdiğini ve nihayet e) bu özelliklerinin sonucu olarak kalıplaşmış tutumların kolay değişmeyip zaman içinde oldukça durağan olduğunu söyleyebiliriz.

Tutumların Ölçülmesi[3]

Bir tutum doğrudan ölçülemez, ancak dolaylı olarak davranış yoluyla ölçülebilir. Bu ölçmede genellikle kullanılan davranış, sorulara cevap vermek ya da fikir belirtme şeklinde beliren sözel davranıştır.

Bu amaçla sosyal psikologlar çeşitli tutum ölçme teknikleri geliştirmişlerdir. Bu teknikleri iki bölümde toplayabiliriz: doğrudan ölçümler ve dolaylı ölçümler. İlk bölümde üç ayrı tip tutum ölçeğini gözden geçireceğiz. Bunlar Thurstone'un « eşit görünen aralıklar tekniği », Likert'ın « toplamalı sıralama tekniği » ve Guttman'ın « birikimli ölçeklemė tekniği »dir. Bu tekniklerin temelinde yatan ölçme kavramları birbirinden oldukça farklıdır. Ancak burada, tekniklerin temelinde yatan ölçme kuramına girmeden, sadece bu teknikler hakkında kısa bilgi vereceğiz[4]. İkinci bölümde, insanlara tutumları hakkında doğrudan soru sorarak değil, dolaylı yollardan tutumlar hakkında bilgi edinmeye yarayan teknikleri inceleyeceğiz.

I. Direk Ölçümler

a) Thurstone Ölçekleri (Eşit Görünen Aralıklar Tekniği) :

Thurstone (1928), sosyal tutumların ölçülebileceğini ilk defa öne süren kimsedir. Thurstone ve arkadaşlarının uzun süreli araştırmalarının başlangıç noktası akademik psikolojideki psikofizik araştırmalarda çok kullanılan "ancak farkedilebilecek farklılık" kavramıdır. Avrupa ve Amerika'da ilk psikolojik laboratuvar deneylerinde duyarlılığın incelenmesinde kullanılan bu kavram, birbirine çok yakın ağırlık, ses tonu, renk gibi özellikleri olan fiziksel uyaranların, denekler tarafından birbirinden ayırdedilmesi demekti. Yani deneklerden beklenen, uyaranları birbiriyle karşılaştırıp farklı olanları belirtmeleriydi.

Thurstone, fiziksel uyaranlar yerine belirli sosyal tutumları belirten tutum cümleleri (maddeleri) kullandı. İlk araştırmalarda deneklerden istenen, her bir çift cümleyi birbiriyle karşılaştırarak, bu iki cümlenin hangisinin söz konusu tutum bakımından (o tutum objesine karşı) daha olumlu (ya da daha olumsuz) olduğuna karar vermekti. Bu tekniğe «çiftli karşılaştırma yöntemi» denir. Ancak

---

[3] *Bu kısımdaki bilgilerin bir kısmı editörlüğünü R. Keleş'in (1976) yaptığı "Toplum Bilimlerinde Araştırma ve Yöntem" kitabında yer alan Kağıtçıbaşı'nın "Ölçme ve Ölçekleme" adlı makalesinden aktarılmıştır.*

[4] *Bu konuda daha etraflı bilgi için bkz. Kağıtçıbaşı (1976a).*

çok sayıda tutum cümlesi kullanıldığı zaman, her bir cümlenin birbiriyle karşılaştırılması çok fazla karşılaştırma işlemi gerektirmekteydi. Örneğin, Thurstone ve Chave'in (1929) kiliseye karşı tutumları ölçtükleri araştırmalarında 130 tutum cümlesi kullanılmıştı. Bu araştırmada « çiftli karşılaştırma yöntemi » nin kullanılması, 8385 karşılaştırma yargısı gerektirecekti. Bundan dolayı, Thurstone « çiftli karşılaştırma tekniği » yerine kullanılmak üzere « eşit görünen aralıklar tekniğini » geliştirdi.

Bu teknikte çok sayıda tutum cümlesinin, birbirinden eşit aralıklı farklılıklar gösteren 11 gruba ayrılması istenir. Yani burada hakemler, bir tutum objesi hakkındaki cümlelerin ne derecede olumlu ya da olumsuz olduğuna karar verirler. Ancak, hakemler o tutum objesine karşı kendi görüşlerini belirtmezler. Basit bir şema ile göstermek gerekirse :

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

. . . .

Olumlu Olumsuz

Çizelge 6'da Thurstone tekniğine göre en olumsuz uçtan (11) en olumlu uca (1) doğru değerlendirilerek sıralandırılmış bazı tutum cümleleri görüyoruz. Burada geliştirilmeye çalışılan ölçek, zencilere karşı ön yargılı ayrımcı tutumu ölçme amacını taşımaktadır.

Çizelge 6

Zencilere Karşı Ayırımcı Ön Yargı Belirten Cümlelerin En Olumsuzdan (10.4) En Olumluya (1.1) Doğru Sıralanışı*

10.4.	Zenciler eşit eğitim olanaklarına rağmen cahil ve batıl inançlı olmaya devam edeceklerdir.
8.9.	Beyazların oturduğu mahallelerde oturan zenciler, temizlik standartlarını düşürmektedirler.
7.7.	Beyazların okullarına zencileri almak işe yaramaz, çünkü zencilerin çoğu, Beyazlara yetişmek için gereken temelden yoksundurlar.
4.3	Zenci ırkı sonunda beyazların kültürel ve entelektüel düzeyine yetişecektir.
3.4.	Okul atletizmine zencilerle beraber katılmaya itiraz etmem.
2.1.	İyi danseden bir zenci ile dans etmeye itiraz etmem.
1.1.	Irk sorununu çözmenin en iyi yolu ırklar arasında evlenmeyi teşvik etmektir ki sonunda tek bir ırk oluşsun.

**Lindgren (1973) den alınmış olan bu ölçek, Kelley, Ferson ve Holtzman (1958) tarafından geliştirilmiştir.*

Thurstone ölçeğini kurabilmek için böyle çok sayıda tutum cümlesi kartı
 çok sayıda hakem tarafından 11 kümeye ayrılır. Örneğin çizelge 6'daki birinci cümleyi çok sayıda hakem 11'nci kümeye, bir kısım hakem 10'ncu kümeye, bazıları da 9'ncu kümeye koymuş olabilir. Bu yargıların ortalaması olarak 10.4. ölçek değeri böyle ortaya çıkmıştır.

Hakemler tarafından üzerinde görüş birliği ortaya çıkmayan cümleler ölçeğe sokulmaz, çünkü bunlar ölçülecek tutumu belirgin bir şekilde yansıtmıyorlar demektir. Başka bir deyişle, bir cümle kartının değişik hakemler tarafından konduğu kümelerin sayısı ne kadar çeşitli ise, o maddenin (cümlenin) dağılımı (yayılımı) o kadar geniştir ve o cümlenin nasıl bir tutumu yansıttığı hakkında o kadar az anlaşma var demektir. Bu tür cümlelerden arıtılmış bir ölçek kurulduktan sonra bu ölçek uygulamaya hazır demektir.

b) Likert Ölçekleri (Toplamalı Sıralama Tekniği) :

Likert ölçeği, tutumları ölçmek için kullanılan belki de en kolay ve direk yöntemdir. Likert (1932) ölçek kurmak için gereken dört işlemi şöyle sıralamıştır.

a) Belli bir tutumla ilişkili olduğu tahmin edilen çok sayıda tutum cümlesi (madde) bir araya toplanır.

b) Bu maddeler bir denek grubuna verilir. Deneklerin bu cümlelere beş kategori üzerinden tepki göstermeleri istenir : « Fikrime çok uygun », «Fikrime uygun», «Kararsızım», «Fikrime aykırı», «Fikrime çok aykırı».

c) Her denek için toplam puan hesaplanır. Yukarıdaki beş kategori sırasıyla 5, 4, 3, 2, 1 puan ağırlığı almak üzere, her kişinin bütün ölçek maddelerine verdiği cevaplar toplanarak toplam bir puan elde edilir.

d) En ayırıcı maddeleri seçebilmek için « madde analizi » yapılır. Madde analizi, her madde için, o madde üzerinden grubun aldığı puanların, grubun bütün ölçek maddeleri üzerinden aldığı toplam puanlarla korelasyonudur. Madde analizinde, tüm ölçek puanlarıyla yüksek korelasyon gösteren maddeler tutulur; diğerleri atılır. Likert ölçekleme tekniğinde en önemli nokta tek boyutluluktur, yani bütün maddelerin aynı tutumu ölçmeleri gerekir. Madde analizi de işte bunu sağlamak için gereklidir. Tüm ölçek

puanlarıyla yüksek korelasyon gösteren maddeler, tüm ölçeğin ölçtüğü şeyi ölçüyor, yani tüm ölçek boyutuna giriyor demektir. Likert ölçeği ile Thurstone ölçeği arasındaki esas fark da bu madde analizidir. Hatırlanacağı gibi, Thurstone yönteminde hakemler arasındaki görüş birliği önemli unsurdur; madde analizi kullanılmaz.

Bu şekilde, ölçek bazı maddelerden arındırıldıktan sonra ölçtüğü düşünülen tutumu ölçüyor olarak kabul edilir[5] ve tutumlarını ölçmek istediğimiz kişilere uygulanabilir.

Çizelge 7'de Likert ölçeğine bir örnek verilmektedir:

Çizelge 7

Dinsel Yönelimi Ölçen Bir Likert Ölçeği*

	Fikrime Çok Uygun	Kararsızım	Fikrime Uygun	Fikrime Aykırı	Fikrime Çok Aykırı
İnsan kaderini kendi yapar	5__	4__	3__	2__	1__
Olgun bir hayat felsefesine sahip olabilmek için dini inanç şarttır	5__	4__	3__	2__	1__
İlim ne kadar ilerlerse ilerlesin, insanoğlu kainatın sırlarını çözemez	5__	4__	3__	2__	1__
Kuvvetli dini inançları olmadan da insan iyi bir hayat yaşayabilir	5__	4__	3__	2__	1__
Kadere inanırım	5	4	3	2	1

* *Kağıtçıbaşı, 1972*

[5] *Aslında bir ölçeğin ölçmesi gereken tutumu gerçekten ölçüp ölçmediğini, yani "geçerlik" derecesini saptayabilmek için başka tekniklere de başvurmak gerekir. Ancak geçerlik ve onunla bir arada ele alınan güvenirlik kavramları ve bunların ölçülmesi konumuz dışına çıkan teknik konular olduğu için burada incelemeyeceğiz. İlgili okuyucu Hovardaoğlu'nun (1994) kitabına başvurabilir.*

Çizelge 7'deki tutum cümlelerinin bir kısmı olumlu, bir kısmı olumsuz
 yöndedir. Biraz daha açıklamak gerekirse, birinci ve dördüncü cümleyle aynı fikirde olmamak (1, 2 gibi düşük değerler) dinsel yönelim gösterir. Buna karşılık, ikinci, üçüncü ve beşinci cümlelerle aynı fikirde olmak (4, 5 gibi yüksek değerler) dinsel yönelim gösterir.

Likert ölçeklerinde bu şekilde cümleleri hep aynı olumlu yönde yazmamak gerekir, çünkü hep aynı yönde yazılan cümleler insanların «evet» deme eğilimlerini kontrol etmemize olanak vermez. Beliren olumlu cevaplar, gerçek tutumları mı belirtiyor yoksa bir kısmı da « evet » deme eğiliminden mi ortaya çıkıyor bilemeyiz. Bundan dolayı yarısı olumlu, yarısı olumsuz yönde yazılmış cümlelerden oluşan « dengeli » ölçekler kullanılır. Bu dengeleme tekniği ile « evet » deme eğiliminin etkisi ortadan kalkar[6]

c) Guttman Ölçekleri (Birikimli Ölçekleme Tekniği) :

Guttman ölçeklerinde de Likert ölçeklerinde olduğu gibi, denekler çok sayıda maddeye tepkilerini belirtirler. Guttman (1950) için temel iki sorun tek boyutluluk ve üretilebilirliktir. Likert ölçeklerini incelerken gördüğümüz gibi, tek boyutluluk bir ölçeğin bütün maddelerinin aynı tutum boyutunu ölçmesidir. Üretilebilirlik (tekrarlanabilirlik) ilkesi de tek boyutluluğun mantıksal sonucudur. Bu ilkeye göre, bir kimsenin bir ölçekten aldığı toplam puanı bilirsek, o ölçekteki her bir maddeye (soruya) ne şekilde cevap verdiğini üretebiliriz ya da doğru tahmin edebiliriz.

Örneğin ağırlık ölçen bir ölçek Guttman ölçeğidir. Böyle bir ölçekte şöyle maddeler olabilir :

(1) Ben 40 kilodan fazlayım

(2) Ben 60 kilodan fazlayım

(3) Ben 80 kilodan fazlayım.

Üçüncü maddeye olumlu cevap veren bir kimsenin, 1. ve 2. maddelere de olumlu cevap vermiş olduğunu kesinlikle söyleyebiliriz. Elbette sosyal tutumların ölçülmesi söz konusu olduğu zaman, üretilebilirlik yukarıdaki ağırlık ölçeğindeki gibi kesin olamaz, ama gene de diğer tür ölçeklerde

---

[6] *"Evet deme değilimi" insanların az bildikleri konularda, kendilerinden emin olmadıkları için, çeşitli fikir cümlelerini kabul etme eğilimidir. Özellikle anklet tekniğiyle uygulanan tutum ölçeklerinin geçerliği bakımından çok önemli bir sorundur.*

mümkün olduğundan çok daha fazladır. Guttman, kabul edilebilecek en düşük üretilebilirlik kıstasını 0,90 olarak belirlemiştir.

Birikimli ölçeklerin sosyal bilim çevrelerinde en iyi bilinen örnekleri «sosyal uzaklık» (Bogardus, 1925) ölçekleridir. Bu ölçeğe basitleştirilmiş bir örnek verelim. Çeşitli etnik ve ulusal gruplara karşı tutum ölçülmesinde kullanılagelmiş üç maddeyi ele alalım; örneğin, 1. Hintlilerin memleketime vatandaş olarak gelmesini kabul ederim. 2. Hintli ailelerin komşum olmasını kabul ederim ve 3. Ailemden birisinin bir Hintliyle evlenmesini kabul ederim. Bu üç cümle birikimli ve üretilebilirdir yani üçüncüye « evet » diyen, diğer ikisine de « evet » der; tek boyutludur çünkü Hintlilere karşı yadsıma, yani kişiyle Hintli grubu arasında bulunması istenen sosyal uzaklık ölçülmektedir. Durumu bir çizelge ile gösterelim:

Guttman ölçeğinin temelinde bu çizelgede beliren üçgenli örüntü vardır. Yani, bir kişinin bu ölçekte aldığı toplam puan biliniyorsa, onun hangi maddelere « evet » dediği kesinlikle tayin edilebilir. Demek ki, Guttman tekniğinin amacı birkaç tutum cümlesinin bir tek tutumu ölçüp ölçmediğini saptamaktır.

d) Duygusal anlam ölçeği :

Şimdiye kadar incelediğimiz Thurstone, Likert ve Guttman ölçekleri tutum ölçmede kullanılagelmiş temel ölçeklerdir. Bunların dışında yaygın olarak kullanılan bir teknik, Osgood tarafından geliştirilen « duygusal anlam ölçeği »dir. (Osgood, Suci ve Tannenbaum, 1957; Osgood, 1971.)

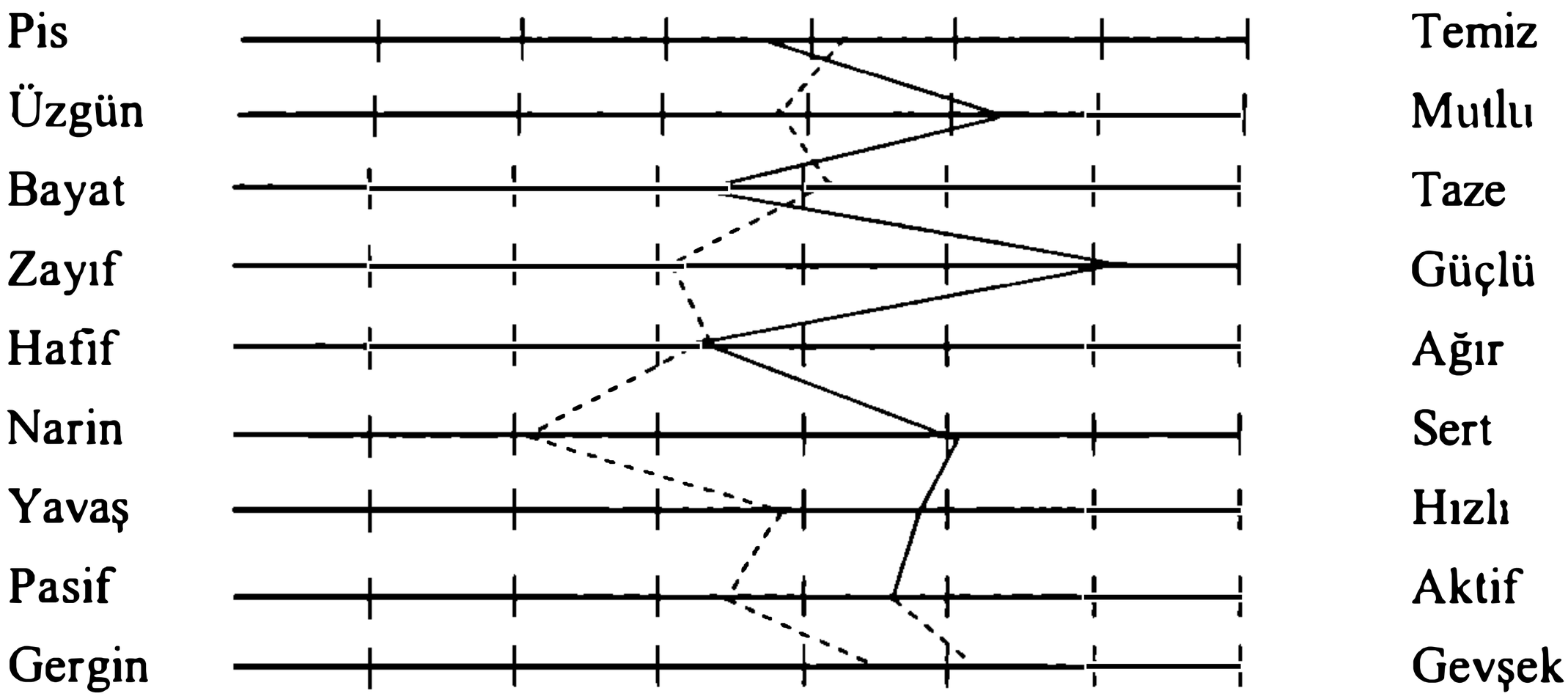
Bu teknikte pek çok sayıda sıfattan belirli sıfat çiftleri türetilmiştir. Çok sayıdaki sıfatın faktör analizi, üç ayrı faktörü ortaya çıkarmıştır. Bunlar «değerlendirme» « güç » ve « faaliyet » faktörleridir. Örneğin, iyi - kötü, temiz - pis, güzel - çirkin gibi sıfat çiftleri değerlendirme boyutuna girer. Güç boyutuna şu tür sıfat çiftleri girer : sert - yumuşak, ağır - hafif. Faaliyet faktörü ise hızlı - yavaş, sıcak - soğuk ve aktif - pasif gibi sıfatlarla ölçülebilir. Şekil 13, bir grup Amerikalı öğrencinin A.B.D. ve Fransa hakkındaki sıralamalarını göstermektedir.

Şekil 16'da görüldüğü gibi, ilk üç madde, değerlendirme, ondan sonraki üç madde güçlülük, son üç madde de faaliyet faktörlerini ölçmektedir. Bu boyutlar bakımından Amerikalı öğrencilerin kendi ülkelerini ve Fransa'yı nasıl gördükleri ilginçtir. A.B.D. daha ziyade güçlülük bakımından Fransa'ya üstün görülmektedir.

Duygusal anlam ölçeği kullanılarak pek çok kavramın duygusal anlamı ölçülmüştür. Bu teknik, uluslararası karşılaştırmalı ölçmeye de çok uygundur. Bu yolla çeşitli kültürlerin çeşitli olay, obje ve kavramlara verdikleri değerler karşılaştırılabilir. Örneğin Osgood (1971) öğretmen, eğitim ve sınav kavramlarının değerlendirme boyutu üzerinde Yugoslavya dahil Batı ülkelerinde oldukça düşük değer gösterdiğini, Türkiye dahil doğu ülkelerinde ise çok yüksek olarak değerlendirildiğini bulmuştur. Bu Doğu ülkeleri arasında tek istisna Japonya'dır. Bu sonuç, gelişmekte olan ülkelerde sosyal hareketlilik ve saygınlık için eğitimin önemi ile ilgili görünmektedir.

Şekil 16

Amerikalı Üniversite Üğrencilerinin A.B.D. ve Fransa Hakkında Sıralamaları*



**Lindgren, 1973, s. 32.*

Triandis (1964) tarafından geliştirilen « davranış ölçeği », duygusal anlam ölçeği tekniği ile tutumların davranışsal öğesini ölçer. Bu ölçekte, hakkında bir yargıya varılacak kişi kategorisi, ölçeğin üstünde belirtilerek denekten ona karşı davranış eğilimlerini belirtmesi istenir. Örneğin :

Musevi bir kadın avukat

Evet	Bu kişiye itaat ederdim	Hayır
Evet	Bu kişiyi yemeğe davet ederdim	Hayır
Evet	Bu kişiyc akıl danışırdım vb. gibi.	Hayır

Bu şekilde çeşitli tutum objelerine karşı davranış eğilimleri ölçülebilir.

Duygusal anlam ölçeği kolay uygulanabildiğinden ve denekler için ilginç olduğundan yaygın olarak kulanılmaktadır. Türkiye'de de bazı araştırmalar bu teknikten yararlanmışlardır. (Örneğin Toğrol 1967, Cüceloğlu, 1972, 1974.) Ancak bu, duygusal anlam ölçeğinin kolay yapıldığını göstermez. Şöyle ki, gerçekten anlamlı boyutların bu teknikle ölçülebilmesi için çok sayıda kavram ve sıfatın toplanıp ön testlerden ve faktör analizi denen istatistik bir işlemden geçirilmesi gerekir. Ayrıca, kültürler-arası karşılaştırma için ölçeğin her kültür grubundaki geçerliğinin ayrı ayrı saptanması, standardizasyonunun yapılması gerekir.

Bu son noktalar temelde tüm tutum ölçme teknikleri için söz konusudur. Tutum ölçülmesi için bir ölçek geliştirilirken çok dikkatli olunması, tutum ölçecek cümlelerin iyi seçilip hakemlere danışılması, madde analizi yapılması, geçerlik ve güvenilirlik testlerinin gerçekleştirilmesi gerekir.

Bütün bu tutum ölçekleri insanlara doğrudan soru sorarak onlardan bazı cevaplar almaya dayanır. İyi hazırlanmış ölçekler bunda başarılı sonuçlar elde eder. Tutum psikolojisi, hatta sosyal psikolojideki gelişmeler bu yöntemsel başarılara dayanmıştır.

Ancak bu tekniklerin bir sakıncası vardır, o da, insanlara soru sorarken onların dikkatlerini soru-cevap ortamına çekerek verdikleri cevapları etkileyebilmesidir. Böylece, cevapların gerçek tutumları yansıtıp yansıtmadıkları daima bir sorun olarak ortadadır. Ölçeklerin dikkatle geliştirilmesi ve uygun ortamda uygulanması bu sorunu azaltabilir. Bu sorunu azaltabilecek bir başka yol da, dolaylı ölçümlerin kullanılmasıdır. Şimdi bu teknikleri inceleyelim.

II. Dolaylı Ölçümler

Ölçekler ne kadar dikkatli şekilde geliştirilirse geliştirilsin, tutum ölçmek için sadece insanlara soru sorma yoluna başvurulması yeterli olmayabilir. Özellikle kültürler-arası araştırmalarda aynı tutum ölçeğinin farklı kültürlerde kullanılarak karşılaştırılmasında, insanların, anketi uygulayanın gözünde nasıl gözükmek istedikleri konusu bir sorun olarak belirebilir. Örneğin, bazı kültürlerde insanlar sosyal beğenirlik olgusundan dolayı Likert ölçeğindeki sorulara düzenli olarak daha yüksek puanlarla cevap verebilirler (Moghaddam, Taylor & Wright, 1993).

İnsanların özellikle sosyal beğenirlik olgusundan dolayı sorulara dürüst yanıtlar vermemelerinden ötürü, dolaylı yolların da denenmesi önerilmiştir. Bu dolaylı yollarda, yapılan ölçüm gizli tutulmaktadır. Doğrudan olmayan ölçümler çok çeşitli olabilir ve araştırmacının yaratıcılığına bağlıdır. Birkaç örnek verecek olursak, davranış gözlemi yapmak ve bundan temeldeki tutuma atıf yapmak. « Tutum ve davranış » kısmında ele aldığımız La Piere (1934), Minard (1952) ve Kutner, Wilkins ve Yarrow (1952) araştırmalarında bu yola başvurulmuştur. Bir başka dolaylı tutum ölçme yolu kitabın 2. bölümünde de ele aldığımız « hazır bilgiden yararlanma »dır. Bu bilgiler, gazete, dergi arşivler, roman ve hikayelerden ya da istatistiklerden edinilebilir. Doğrudan davranış gözleminin yanında duygusal ifade gözlemi de dolaylı bir tutum ölçme yoludur. Örneğin, mimikler, el kol hareketleri, sesin tonu ve yüzün genel ifadesi tutum belirtici özelliklerdir (örn., Feldman & Rime, 1991; McHugo, Lanzetta & Bush, 1991, Cacioppo, Petty, Losch & Kim, 1986).

İnsanların mekanı kullanış tarzı da gözlem konusu olabilecek önemli bir ipucudur. Bu konuda yapılan çeşitli araştırma ve gözlemler (Hall, 1966; Little, 1968; Sommer, 1969) insanların sosyal ilişkilerinde mekanı kullanmalarının rastgele olmayıp bir anlam taşıdığını göstermiştir. Şöyle ki, sevgi, kavga gibi duygusal ilişkilerde insanlar birbirlerine çok yakınlaşmaktadır. Hall (1966) bu en kısa mesafeyi « samimi » ya da « mahrem mesafe » diye adlandırmıştır. Bu mesafe dokunma ile 45-50 cm. arasındaki mesafedir. Bundan biraz daha uzak olan ikinci derecedeki mesafe, birbirini iyi tanıyan kişilerin konuşma mesafesi olan (45/50 cm. - 120 cm.) « kişisel mesafe »dir. Bundan sonraki mesafe daha resmi ilişkilerde kullanılan « sosyal mesafedir » (120 cm. - 3.60 cm.). « Kamu mesafesi » olarak tanımlanan en uzak sosyal ilişki mesafesi ise bir konuşmacının bir gruba hitap ederken kullandığı en uzun mesafedir (360 cm. den fazla). Hall antropolojik bir yaklaşımla bu mesafelerin hem insanlar, hem hayvan cinsleri arasında kullanılışının gözlemini yapmış, mekan kullanışının kültürden kültüre nasıl değiştiğini incelemiştir.

Bu çeşitli gözlemler bizi kişilerarası mesafeden kişilerarası ilişkilerin temelinde yatan tutumlara götürebilir. Bu örneklerden de görüldüğü gibi, araştırmacı, deneklerin dikkatini çekmeden dolayısıyla da onları etkilemeden, dolaylı yollarla onların tutumlarını ölçebilir. Bu çok çeşitli dolaylı tutum ölçme yolları, tutum ölçeklerine ilave olarak bize tutumlar hakkında önemli bilgiler sağlayabilir.

Bölüm 5

TUTUM DEĞİŞİMİNE KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

Bundan önceki bölümde tutumların ne olduğunu, özelliklerini, öğelerini, tutum-davranış ilişkilerini ve tutumların gelişmesi ile kalıplaşmasını inceledik. Bu bölümde ise tutumlara ve özellikle tutum değişimine çeşitli kuramsal yaklaşımları gözden geçireceğiz.

Bu kuramsal yaklaşımları gercğince anlayabilmek için tutum kavramının sosyal psikoloji içindeki gelişmesini kısaca ele alalım.

Tutum Kavramının Gelişmesi

Genel psikoloji çerçevesinde tutum kavramının tarihçesini 19. yüzyıl sonu duygusal laboratuvar deneylerinde görülen ön-hazırlayıcı (set, aufgabe) kavramına bağlama çabaları görüyoruz. Ancak bu kavramlar arasında bir benzerlik olsa bile bu çok genel bir düzeydedir. Bugün için geçerli olan anlamıyla, tutum kavramı ilk defa, 1918 de basılan Thomas ve Znaniecki'nin Polonya Köylüsü (1927 ikinci baskı) adlı kitabında kullanılmıştır. Bu sosyologlar, Amerika'ya göç etmiş olan Polonya köylüsünü incelerken tutumlar üzcrinde önemle durmuşlar, hatta sosyal psikolojiyi tutum bilimi olarak tanımlamışlardır.

O tarihten sonra tutum araştırmalarının sosyal psikoloji içinde çok geliştiğini, hem kuramsal hem yöntemsel ve teknik bakımdan öneınli ilerlemeler geçirdiğini görüyoruz. 1935'te Allport, tutumların, sosyal psikolojinin en belirgin ve gerckli kavramı olduğunu ileri sürüyordu. Murphy ve diğerleri dc (1937), sosyal psikoloji içinde başka hiç bir kavramın tutum kavramı kadar merkezi bir yeri olmadığını ilcri sürmüşlerdi (s. 889).

Sosyal psikoloji içinde tutum konusundaki ilk yoğun çalışmalar 1920'lerde tutumların ölçülmesiyle başladı. İlk tutum ölçeklerini geliştiren Thurstone (1928),

« Tutumlar ölçülebilir » adlı makalesiyle bu hareketin öncüsü oldu. Bu devrede çeşitli sosyal sorunlarla ilgili olumlu ve olumsuz tutumlar ölçüldü. Ancak, ölçme tekniklerinin gelişmesine karşın, tutum kuramı bakımından önemli bir gelişme ortaya çıkmadı. Araştırmalar, çoğunlukla betimleyici korelasyon çalışmaları olarak kaldı. Tutumların ne olduğu, nasıl geliştiği, nasıl değiştiği konularına etraflıca eğilinmedi.

1930 ve 1940'larda Amerika Birleşik Devletlerinde sosyal psikolojideki bazı gelişmeler ise tutum konusunu tamamen değiştirmiştir. Bu gelişmeleri kısaca gözden geçirelim.

1. Örneklem Surveyleri ve Kamu Oyu Araştırmaları :

Tutum araştırmalarını etkileyen önemli bir gelişme, örneklem surveyi yönteminin geliştirilmesi ve geniş çapta kullanılmasıdır. İlk defa Gallup Kamu Oyu Araştırması 1936'da Roosevelt'in ABD başkanlığına tekrar seçileceğinin doğru olarak tahminini yapmıştı. O tarihten sonra özellikle politik parti tercihi ve seçim kamu oyu araştırmaları günümüze kadar gelişerek devam etmiş ve Türkiye dahil birçok ülkede uygulanmıştır.

Özellikle tekrarlanan surveyler aynı örneklem grubuna aynı tutum sorularını sorduğu zaman, söz konusu tutumun zaman içinde hangi etki ve propagandalara göre değiştiğini saptamak mümkün olmuştur. Böylece, kamu haberleşme araçları ve propaganda ile tutum değişiminin ilişkileri incelenmeye başlanmış ve « gerçek hayat »ta tutum değişimi süreci çalışılabilmiştir. Bu konuda yapılan çeşitli incelemeler tutum değişimi sürecini daha iyi anlamamızı sağlamıştır. Bu çalışmalardan örnekler bir sonraki bölümde gözden geçirilecektir.

2. Küçük Grup Araştırmaları :

Kurt Lewin ve öğrencilerinin başlattığı grup dinamiği çalışmaları da; grup üyeliği olarak belirlen sosyal etkinin tutumlarla ilişkisi konusunda

aydınlatıcı bilgi sağlamıştır (Lewin, 1951; Festinger, 1950). Laboratuvar ortamı içinde ve gerçek hayatta doğal ve yapay gruplarla yapılan araştırmalar, bir taraftan grup olayının daha iyi anlaşılmasını sağlarken, diğer taraftan da tutum gelişmesi ve değişmesi konularına kuramsal katkılarda bulunmuştur. Bu tür bazı çalışmalara Sosyal Etki ve Uyma bölümünde (bkz. 3. bölüm) değinmiştik. İleride Grup Yapısı ve Dinamiği bölümünde de gene bu konuya eğileceğiz.

3. Psikanalitik Kavramlaştırmalar :

1930'ların sonlarıyla 1940'larda tehlikeli bir doktrin olarak ortaya çıkan faşizm, Musevi düşmanlığı ve İkinci Dünya Savaşı, sosyal bilimcilerin ve bu arada sosyal psikologların bu sorunlara eğilmelerine yol açtı. Diğer yandan da Freudcu psikanalitik görüşler Amerikalı psikologlar arasında yayılmaya başlamıştı. Adorno ve arkadaşları çok etraflı ve derinlemesine bir araştırmalar dizisi ile Musevi düşmanlığı ve ayırımcı ön yargının psikanalitik açıdan temellerini incelediler (1950). Bu çalışmalar, genellikle önyargılı ve kalıplaşmış tutumların, kişilik bütününün vazgeçilmez bir parçası olarak, kişiyi, kendi iç çatışmasına karşı koruyucu bir görev yüklendiğini öne sürmüştür. Bu bakış açısından, tutumların erken çocukluk devresinde gelişen kişiliğin koruyucu bir parçası olduğu, böylece de tutum psikolojisinin, kişilik psikolojisinin içinde ele alınabileceği görüşü ortaya konmuştur.

İleride tutumların işlevsel kuramını ele aldığımızda bu konuya tekrar değineceğiz.

4. Deneysel İletişim Araştırmaları :

Tutum kuramlarına önemli katkısı olan son bir gelişme de, İkinci Dünya Savaşı yıllarında başlayıp daha sonra da etkinliğini sürdüren etkileyici iletişim konusundaki seri laboratuvar deneyleridir (örneğin, Hovland, Lumsdaine ve Sheffield, 1949; Hovland, Janis ve Kelley, 1953 ve diğerleri). Temel olarak akademik psikoloji kökenli olan bu araştırmacılar öğrenme ve yargı psikolojisi kavramlarını kullanarak yöntem bakımından üstün nitelikteki deneylerle etkileyici iletişim ve tutum değişimi olayını

incelemişlerdir. Özellikle etkileyici iletişimle tutum değişiminde kaynak, iletişim, hedef ve ortam etkenlerinin rolünü saptamışlardır. Bu araştırmalara bir sonraki "İletişim ve Propaganda: Tutum Değiştirme Süreci" bölümünde değineceğiz.

1930'larla 1940'lardaki bu önemli gelişmeler tutum konusunda kuramsal kavramlaştırmaları destekleyen pek çok araştırmaya yol açmıştır. 1940'lardan sonra ise Kurt Lewin'in güçlü önderliğinde grup dinamiği araştırmalarının sosyal psikolojide daha ön plana çıktığını görüyoruz. Ancak, Mc Guire'in de belirttiği gibi (1969, s. 138) 1950'lerin ikinci yarısından itibaren tutum araştırmaları tekrar bir gelişme göstermiş ve sosyal psikoloji içindeki yerinin önemi bakımından grup dinamiğini geçmiştir.

70'li, 80'li ve 90'lı yıllarda, tutum konusu 60'lı yıllardaki cazibesini az da olsa kaybetmesine rağmen, sosyal psikologların ilgi alanı olmaya devam etmiştir. Özellikle tutum değişimi, etkileyici iletişim, sağlıkla ilgili tutumlar vb. gibi konularda oldukça fazla sayıda araştırma yapılmıştır ve tutum, bilişsel sosyal psikoloji içine entegre olmuştur (örn., Fazio, 1986).

1920'lerden bugüne önemli bir inceleme alanı olma özelliğini korumuş tutumlar konusuna kuramsal yaklaşımlar neler olmuştur? Şimdi bu soruya dönelim.

Tutumlara, özellikle tutum değişimi sorununa eğilen çeşitli araştırmalar dört farklı kuramsal yaklaşım kullanmışlardır. Bunlar « öğrenme » kuramları, «sosyal yargı», « tutarlık ya da denge » içeren bilişsel kuramlar ve « işlevsel » kuramlardır. Bu kuramsal yaklaşımları şimdi inceleyeceğiz. Bunları kullanan bazı örnek araştırmalar ise bir sonraki "İletişim ve Propaganda: Tutum Değiştirme Süreci" bölümü çerçevesinde ele alınacaktır.

Öğrenme Kuramları

Genellikle öğrenme kuramları akademik deneysel psikoloji içinde gelişmiş, tutum değişimi konusuna uzak kalmıştır. Bununla beraber, bundan önce de belirtildiği gibi, 1940'lardan itibaren iletişim ve propaganda olayı laboratuvar deneyi yöntemiyle incelenmeye başlanmıştı (örneğin, Hovland, Lumsdaine ve Sheffield, 1949; Hovland, Janis ve Kelley, 1953). Bu araştırmalarda ilk defa öğrenme kuramlarının genel bir şekilde tutum

değişimine uygulandığını görüyoruz. Bu ele alışlarda belirli bir öğrenme kuramını ispatlama ya da çürütme gibi çabalar yoktur. Bunun yerine, genellikle davranışçılık ekolü etkisinde uyaran - tepki süreci, tutum değişimini incelemek için elverişli bir çerçeve olarak ele alınmış ve öğrenme kavramları kullanılmıştır. Şöyle ki, iletişim kaynağının (propagandacının) özellikleri, iletişimin kendi özellikleri, ortamın özellikleri ve iletişim hedefinin (dinleyicinin) özellikleri bağımsız değişkenler olarak, hedefteki tutum değişimi de bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Bu durumda, örneğin iletişim kaynağının (propagandayı yapanın) özellikleri « uyaran », iletişimin hedefi etkileme derecesi (kişide yarattığı tutum değişimi) ise « tepki » dir. Böylece, tutum değişimi bir öğrenme süreci olarak ele alınmaktadır. Eski tutumun yerine yeni bir tutum öğrenilmektedir. Bir sonraki bölümde etraflıca incelenen araştırmaların hepsi öğrenme kuramı çerçevesinde yapılmıştır. O bölümde bu araştırmalar ele alındığı için burada ayrıntılara girmeyeceğiz. Yalnız, bir örnek olarak, korku yaratan duygusal iletişime değinelim. Sayfa 184 de de görüleceği gibi (bkz. 6. bölüm) özellikle kendine güveni düşük düzeyde olan dinleyicilerin, çok korku yaratan iletişimden etkilenmediği görülmektedir (Janis ve Feshbach, 1953). Öğrenme kuramı çerçevesi içinde bu bulgunun yorumu şöyle olmaktadır: Fazla korku durumunda dinleyici, iletişimin öne sürdüğü önerileri öğrenmek yerine kendini bu korkudan korumak için engelleyici tepkiler öğrenmektedir. Bu tepkiler de (iletişime inanmamak vb. gibi), iletişimin öğrenilmesini ve dolayısıyla dinleyicide tutum değişimi meydana getirmesini engellemektedir.

Bu örnekten de görüldüğü gibi, bu araştırmalarda öğrenme kavramları, çalışmaları tutarlı bir temele oturtmak, akademik deneysel psikolojiyle ilişki sağlamak ve bulguları belirli bir çerçeve içinde yorumlamak için kullanılmıştır.

Bu tür etkileyici iletişim çalışmalarından başka, klasik şartlanma ile tutum geliştirme deneyleri yapılmıştır (Staats ve Staats, 1958). Ayrıca, olumlu pekiştirme (ödüllendirme) yolu ile de, bireylerde tutum geliştirilmiştir (Scott, 1957). Bu gibi araştırmalar da, öğrenme ilkelerine göre tutum geliştirme ve değiştirmenin mümkün olduğunu göstermiştir. Uyaran, tepki, pekiştirici, genelleme vb. gibi öğrenme kavramları özellikle etkileyici iletişimle tutum değişimi konusunda başarı ile uygulanmıştır.

Sosyal Yargı Kuramı

Bir şeyi sevmek, sevmemek, ondan hoşlanmak, hoşlanmamak, o şey hakkında bir yargıya sahip olmayı gerektirir. Demek ki, akademik psikolojinin ilk çalışmalarından olan psikofizik deneylerde kullanılan yargı kavramı tutumlara da uygulanabilir.

Basit bir psikofizik deneyi örneği ile durumu açıklayalım. Bir kişinin bir eli sıcak su dolu bir kap içinde diğeri de soğuk su dolu bir kap içinde bir müddet tutulur. Sonra her iki elini de içinde ılık su olan bir kaba sokarsa, bu suyu aynı anda hem sıcak hem de soğuk olarak algılayacaktır. Bu tuhaf yargıyı meydana getiren, *kontrast (zıtlaştırma)* olgusudur. Bu psikofizik olaydan benzetme yoluyla sosyal olayların algısına geçebiliriz. Politik alandan bir örnek verecek olursak, sol fikirleri içeren bir iletişim, sağ politik görüşe sahip Ahmet'e, ılımlı bir görüşe sahip Mehmet'e göründüğünden daha aşırı sol olarak görünecektir. Burada da bu yargının temelinde "kontrast" mekanizması vardır. Bunun tersi de söz konusudur; şöyle ki, aynı iletişim, Mehmet tarafından kendi görüşüne daha benzer (yakın) olarak görülecektir. Burada da *benzetme* mekanizması işlemektedir. Bu kavramlara da 6. bölümde, iletişim ile dinleyicinin görüş farkı konusunda etraflıca değineceğiz.

Sosyal yargı kuramını etkileyici iletişim çerçevesinde geliştiren Sherif ve Hovland (1961) kişinin kendi görüşüne ne kadar kuvvetle bağlı olduğunu da önemli bir etken olarak belirlemişlerdir. Şöyle ki, yargı kuramına göre, kuvvetle bağlanılan bir tutumun kendinden farklı görüşleri red alanı kabul alanından daha geniştir. Yani kontrast mekanizmasını kullanarak o görüşleri kendi görüşünden daha da farklı görüp reddetme olasılığı daha fazladır. Buna karşılık, fazla kuvvetle bağlanılmamış olan tutumların farklı görüşleri kabul alanı red alanından daha geniştir; yani benzetme mekanizmasını kullanarak o görüşleri kendi görüşüne gerçekten olduklarından daha da benzer görüp kabul etme olasılığı daha fazladır (bakınız 6. bölüm).

Çeşitli laboratuvar deneyleri, yargı kuramını destekleyici bulgular sağlamışlardır. Bununla birlikte bu kuram bugün için tutum değişimi hakkında, belirli ölçülebilir ön tahminler yapmaktan çok, tutum değişimini anlamak için kullanılan bir genel çerçeve durumundadır.

Tutarlılık Kuramları

1960'lardan itibaren en çok araştırmaya yol açan tutum değişimi kuramsal çerçevesi tutarlılıktır. Bu temel kavramı kullanan çeşitli tutum değişimi kuramları genelde bilişsel kuramlardır, ama güdülenme ile de bağlantılıdırlar. Bunları bu bölümde inceleyeceğiz.

Bundan önceki bölümde tutumları incelerken de gördüğümüz gibi tutumlar tutarlığa yönelirler. Bu tutarlılık hem tutum öğeleri arasında, hem de tutumlar arasında söz konusudur. Hatta, genellikle insan düşünüşünün ve davranışının tutarsızlıktan kaçıp tutarlı olmaya yöneldiğini söyleyebiliriz. Örneğin, birisini seversek, ona iyi özellikler atfederiz ve onun hakkında söylenen kötü sözlere direnç gösteririz.

Davranışlarla tutumlar arasında da genellikle tutarlılık söz konusudur. Bundan önceki bölümde, tutumlarla davranışlar arasındaki tutarsızlığı gösteren bazı araştırmaları ele almıştık (La Piere, 1934; Kunter, Wilkins ve Yarrow, 1952; Minard, 1952). Ancak, tutum ile davranış arasında görülebilen tutarsızlık, beklenmeyen ve ender rastlanan bir durum ya da ortamsal etkenlerle açıklanması gereken bir sorun olarak ele alınmalıdır. Daha doğal olan durum ise, gerçek hayatta genellikle görülen yapılan tutum-davranış tutarlılığıdır.

Bu gözleme dayanarak uzun yıllar birçok kuramcı ve araştırmacı, insan davranışının temelinde tutarlı olma gereksinmesinin ya da güdüsünün bulunduğunu varsaymışlardır. Örneğin 20. yüzyılın başlarında sosyolog Sumner (1906), göreneklerin tutarlı olma eğilimi gösterdiğini öne sürmüştür. Akademik psikoloji içinde Gestaltçı görüş de (Wertheimer, 1912; Köhler, 1940; Koffka, 1935; Lewin, 1935, 1936) alan kuramı ile algı ve tutumlarda tutarlılık ve organizasyonu savunmuşlardır. Lecky, tüm insan düşünce ve davranışını « kendi kendisiyle tutarlı olma » ilkesine dayandıran bir kitap yazmıştır (1945). O kitapta, örneğin öğrenme ve unutmanın tutarlılık ilkesiyle açıklandığını görüyoruz. Şöyle ki, diğer bilgilerle tutarsız olan bilgilerin unutulduğu ve şartlanma yerine tutarlılık kavramının kullanılabileceği ileri sürülmüştür.

Bu saydıklarımız, sosyal psikoloji içinde tutarlılık kavramının yerleşmesine bir başlangıç teşkil etmekle birlikte, tutarlılık kuramlarını başlatan esas olarak Heider'dir. Heider, tutarlılık kuramlarının ilki olan «denge» kuramını geliştirmiştir.

Denge kuramının diğer bazı tutarlılık kuramlarının gelişmesine temel teşkil ettiğini görüyoruz. Bu kuramlar sayıca oldukça kabarıktır ve herbiri tutarlılık kavramını görgül araştırmalarda kullanarak davranış ön-tahmini yapmaktadır. Bu bölümde bunlardan bir kaçını ele alıp inceleyeceğiz.

İnceleyeceğimiz kuramlar, Heider'in « denge » kuramı; Rosenberg ve Abelson'un « bilişsel dengeleme » kuramı; Festinger'in « bilişsel çelişki » kuramıdır. Bunlardan ilk ikisi genellikle denge kuramları olarak bilinirler ve birbirlerine oldukça yakındırlar. Bunlardan başka denge kuramları da vardır, ancak onları ayrı ayrı ele almamız konumuzu çok uzatacağından sadece bu iki temel denge kuramını inceleyeceğiz. Bilişsel çelişki kuramı isė, diğerleri gibi bir tutarlılık kuramı olmakla birlikte, onlardan ayrıldığı yönler vardır. Bu kuram, ayrıca, tutum değişimi konusunda sosyal psikolojide pek çok sayıda araştırmaya ve kuramsal tartışmaya yol açtığından, bu kuramı daha geniş bir şekilde inceleyeceğiz.

a) Heider'in Denge Kuramı

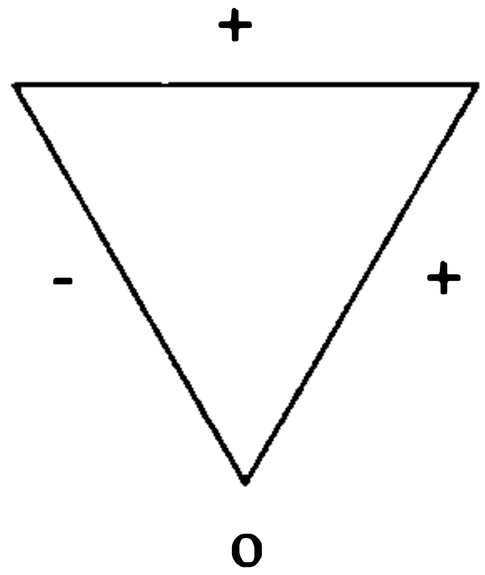
Heider (1946, 1958), denge kuramını özellikle kişilerarası algı çerçevesinde ve fenomenolojik bir açıdan geliştirmiştir. Kişilerarası algı olayını en basite indirgeyen Heider, bir kişinin (k), bir diğer kişi (d) ve bir tutum objesi (0) ile ilişkilerini incelemiştir. Bu incelemede, durum, söz konusu olan kişinin görüş açısından ele alınmaktadır. Yani kişinin zihninde var olduğu varsayılan durum, kurama yansıtılmaktadır, bundan dolayı kurama fenomenolojik diyoruz.

Heider, bu üç birim arasında iki tür ilişki önermiştir. a) Sevme sevmeme (tutum) ilişkisi; ve b) birlikte olma (ait olma) - olmama ilişkisi. Her iki ilişki de olumlu (+) yada olumsuz (-) olabilir, ancak ilişkinin derecesi üstünde durulmamıştır.

k-d-o üçlüsündeki her üç ilişki de (k ye göre) olumluysa ya da ilişkilerin ikisi olumsuz biri olumluysa, k'nin zihninde denge durumu var demektir. İki ilişki olumlu, bir ilişki olumsuzsa ya da her üç ilişki de olumsuzsa, k için dengesiz bir durum söz konusudur. Yani :

+ + +] + - -]	dengeli durum
+ + -] - - -]	dengesiz durum

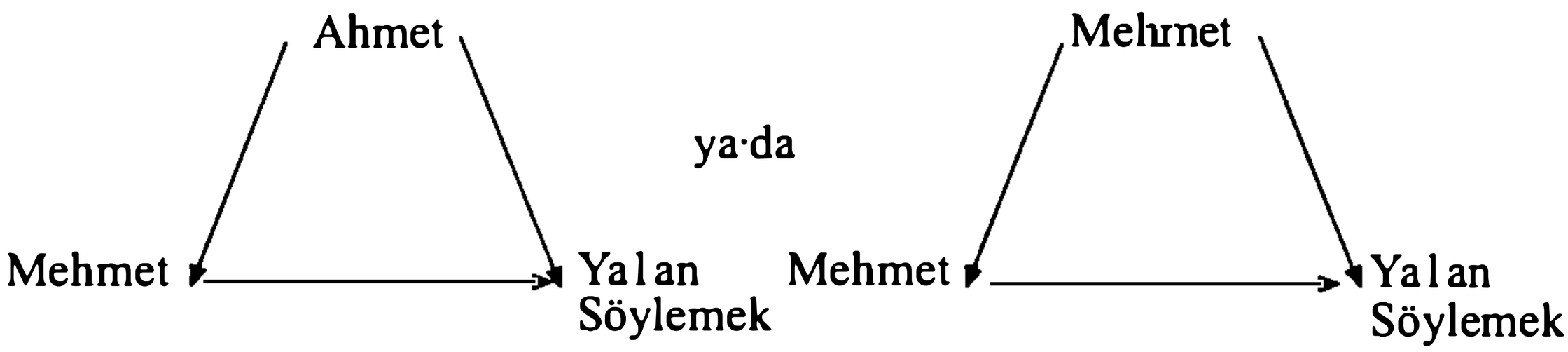
Bir örnekle açıklayalım: Ahmet (k), arkadaşı Mehmet'i (d) çok sever, beğenir (+ tutum ilişkisi); Ahmet aynı zamanda yalandan (0) nefret eder (- tutum ilişkisi) ve Ahmet, Mehmet'in yalan söylediğini (+ aidiyet ilişkisi) öğrenir. Bu durum Ahmet'i rahatsız edecektir çünkü dengesiz bir durumdur. Şema ile gösterecek olursak :



[(++-) = dengesiz durum]

İlişkilerin yönlerini de belirtirsek, mümkün olan sekiz durum şöyle ortaya çıkacaktır :

Sayfa 134 teki şemalardan 1-4 dengeli, 5 - 8 dengesizdir. O halde yukarıdaki Ahmet'in durumunu tekrar ele alacak olursak, Ahmet'in bu dengesizlikten kurtulması için ya Mehmet hakkındaki tutumunu değiştirip onu artık beğenmemesi; ya da yalan söylemek konusundaki tutumunu değiştirip yalan söylemenin kötü birşey olmadığına kendini inandırması gerekir; şöyle ki :



bu tutum değişikliklerinin herhangi biri dengeyi sağlayabilecektir.

Heider, bu tutum değişikliklerinden başka aidiyet ilişkisini ortadan kaldırarak (« Mehmet genellikle yalan söylemez ») ya da Mehmet öğesini kendi içinde ayrıştırarak, Mehmet'in yalan söyleyen tarafını sevmemek, bunun yanında Mehmet'in diğer yönlerini sevmek şeklinde gelişen diğer denge sağlayıcı yolların da varlığını soyut olarak kabul etmekle birlikte bunların üstünde fazla durmamıştır. Bu diğer denge sağlayıcı çözüm yolları

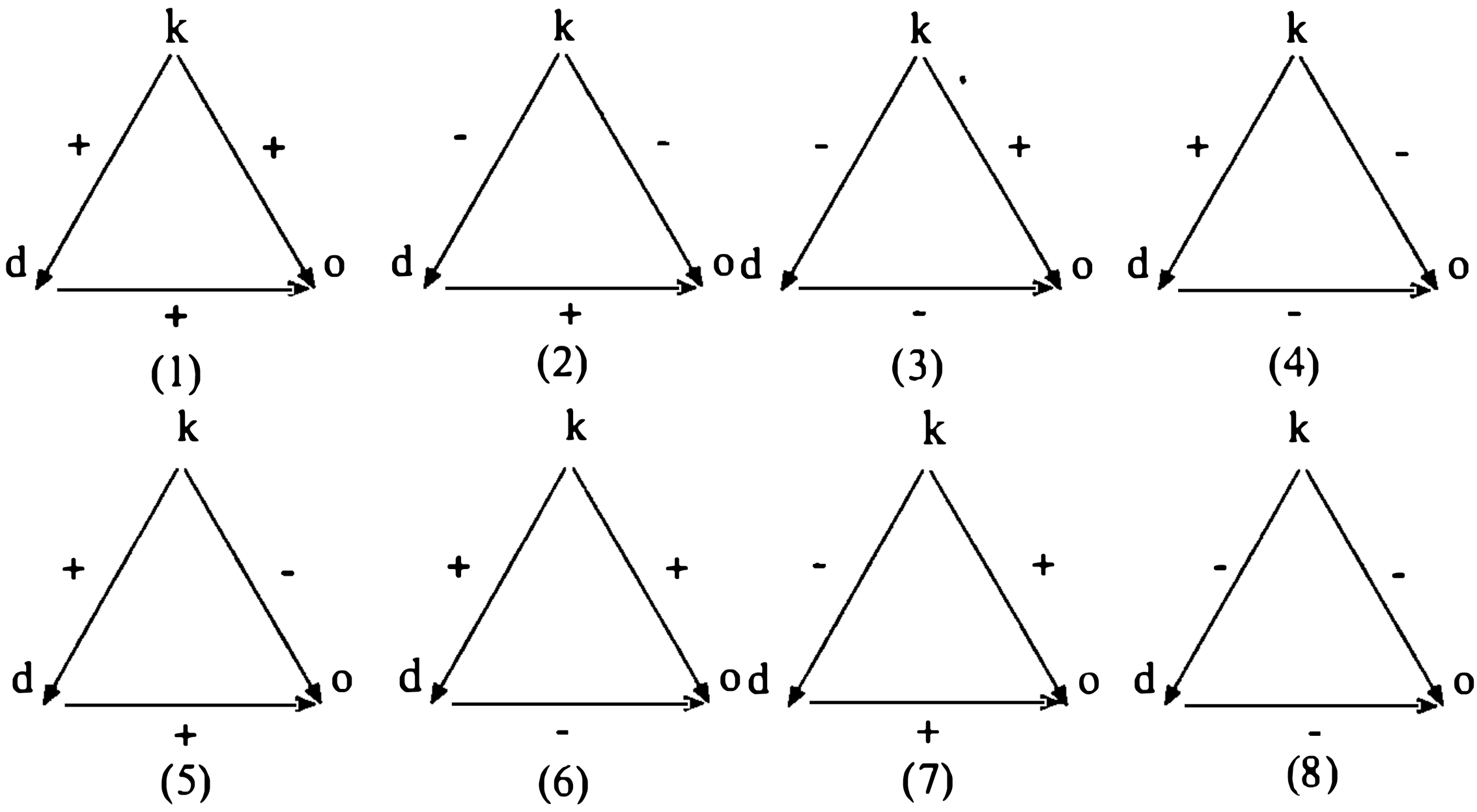
-ileride göreceğimiz gibi- Rosenberg ve Abelson tarafından etraflıca
 işlenmiştir.

Dengeli bir duruma örnek verelim: Ahmet, Ali'yi sevmemektedir. Ahmet komünizme de karşıdır. Ahmet Ali'nin komünist olduğunu öğrenir. Bu durumda denge vardır (Şekil 17, 2. üçlü), çünkü sevilmeyen bir kimsenin sevilmeyen bir tutuma sahip olması doğaldır, beklenebilecek bir durumdur ve Ahmet'in her ikisi hakkındaki fikrini de değiştirmesi gerekmez.

Peki, ya Ahmet sevmediği Ali'nin komünizme şiddetle karşı olduğunu öğrenirse (Şekil 17, 8. üçlü) Ahmet için bu durum gene dengeli midir? Herhalde değil. Çünkü sevilmeyen kötü bir insanın kötü bir fikre sahip olması beklenir, hayran olunacak bir fikre sahip olması beklenmez; eğer böyle iyi bir fikre sahipse o kadar kötü bir kişi de olmamalıdır, yani, burada da Ahmet dengesiz bir durumla karşılaşacak ve Ali hakkındaki tutumunu değiştirmeye doğru bir baskı hissedecektir. Üç olumsuz ilişkinin dengesizliği buradan çıkmaktadır.

Şekil 17

Dengeli ve Dengesiz Üçlüler



Bu örneklerden de görüldüğü gibi, Heider sadece olumlu ve olumsuz ilişkileri ele almakta, derecelerden söz etmemekte, ya hep ya hiç tutum

değişimi önermektedir. Bu yetersizlikler, daha sonra gelişmiş olan bazı kuramlarda giderilmiştir. Asağıda bunlara değineceğiz. Ancak burada Heider'in kuramının ne denli önemli olduğunu vurgulamakta yarar vardır. Heider, psikolojide genellikle varsayılan bir fikri, yani tutarlılığı, görgül denemeye uygun bir hale sokarak sosyal psikolojik çerçeveye oturtmuş, böylece de tutumlar konusunda çok verimli bir çığırı açmıştır.

b) Rosenberg ve Abelson'un Bilişsel Dengeleme Kuramı

Rosenberg ve Abelson (1960), Heider'in (1946, 1958) denge kuramını biraz daha geliştirerek uygulamışlardır. Bu kuramda ilişkilere ek olarak birbirleriyle ilişki halinde olan üç öğe olumlu ya da olumsuz olarak da nitelendirilmektedir. Bu durumda, Heider'inkinde olduğu gibi k (kişi), d (diğer) ve o (obje) ilişkisini üçlü olarak gösterme gereği ortadan kalkmıştır. Ayrıca, öğeler, olumlu (+) olumsuz (-) ve nötr (ilgisiz = o) bağlarla bağlı olabilirler. Burada Heider'inki gibi sevme-sevmeme ve ait olma-olmama şeklinde iki türlü ilişki değil, sadece bunları kapsayan birleştirici (+) ve ayırıcı (-) tutum ilişkisi üzerinde durulmuştur. Olumlu ve olumsuz ilişkilerin yanında nötr ilişkiye de yer verilmesi önemlidir.

Yukarıda Heider'in denge kuramında verdiğimiz Ahmet (k), sevdiği arkadaşı Mehmet (d) ve onun yalan söylemesi (o) örneğini bilişsel dengeleme kuramı çerçevesinde Ahmet'in görüş açısı bakımından şöyle gösterebiliriz :



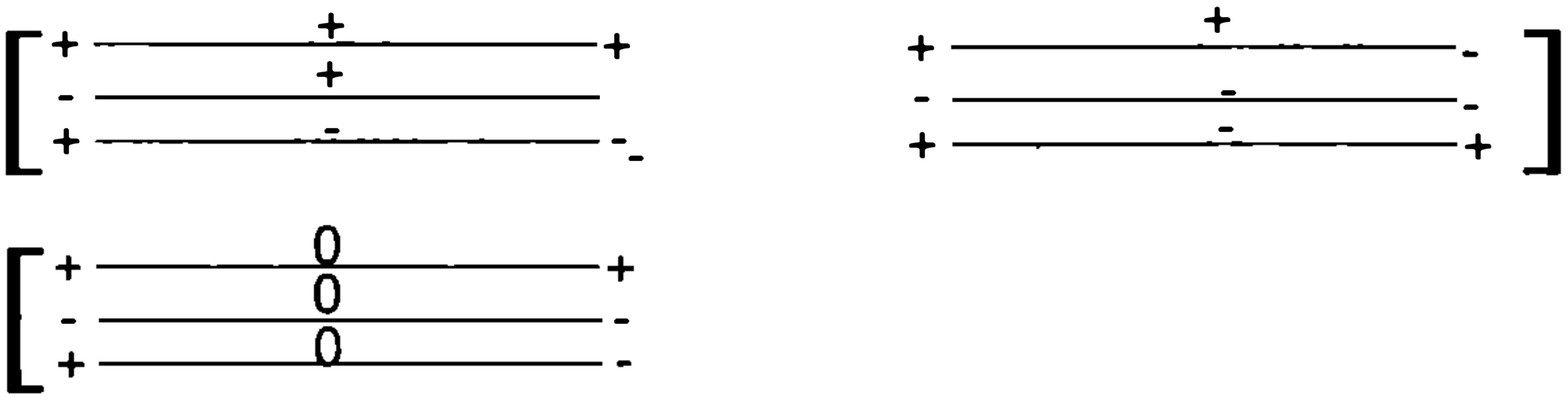
Aslında bu şemadan anlaşılan gene Ahmet'in yani (k) nin Mehmet için olumlu; yalan söylemek için ise olumsuz tutumu olduğudur. Ancak iki öğeye + ve - işaret koyarak kişinin onlar hakkındaki tutumunu belirtebildiğimiz için, kişi öğesini de ayrıca gösterip hepsini oklarla birleştirmeye gerek yoktur.

Rosenberg ve Abelson'un bilişsel dengeleme modeline göre, eş işaretli öğeler olumlu ya da nötr bağlarla bağlı oldukları zaman [(+) + (+) (-) + (-) ; (+) o (+) ; (-) o (-)] ve ters işaretli öğeler olumsuz yada nötr bağlarla bağlı oldukları zaman [(+) - (-); (+) o (-)] denge söz konusudur. Bunların dışındaki durumlar ise dengesizdir. Dikkat edilecek olursa, nötr bağlar ya da (o) ilişkiler hep dengeli durum meydana getirmektedir. Çünkü aslında (o) bağı, iki öğe arasında + veya - hiç bir bağ olmadığını gösterir. Bir bağ olmayınca, bu olmayan bağın dengesizliği de elbette söz konusu değildir.

Bilişsel dengeleme kuramı için dengeli ve dengesiz durumları şemalarla
 gösterelim :

Şekil: 18

Bilişsel Dengeleme Kuramına Göre Dengeli ve Dengesiz Durumlar

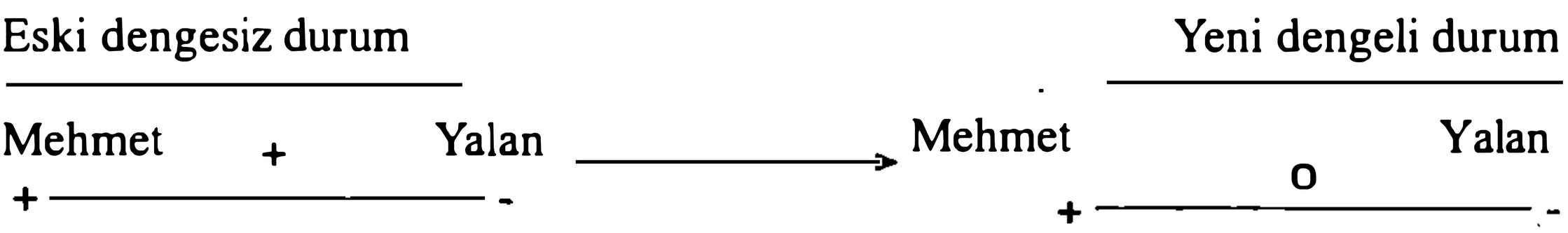


Yukarıda ele aldığımız Ahmet'in sevdiği arkadaşı Mehmet'in yalan söylemesi ile ilgili dengesiz durumu tekrar dengeli hale getirebilmek için Heider'in ne önerdiğini hatırlayalım. Heider bu durumda ya Mehmet'e karşı beslenen olumlu tutumun olumsuz hale gelmesini ya da yalana karşı duyulan olumsuz tutumun olumlu hale gelmesini denge sağlamak için önermişti. Yani Heider için tutumlar arasında dengesizlik söz konusu olduğu zaman, tutum değişimi dengesizliktcn kurtulup dengeyi sağlamak için esas çıkar yoldur.

Rosenberg ve Abelson ise tutum değişimini denge sağlamak için yeterli bulmakla beraber, dengeyi sağlamak için tutum değişiminden başka yolları da etraflıca incelemişlerdir. Örneğin, yukarıdaki durumda, Ahmet, Mehmet'in gerçekten yalan söylediğine inanmayabilir ya da bu olayı düşünmemeye çalışılır, aklına getirmez ya da reddeder. Bu davranışlarla, Ahmet, Mehmet'le yalan arasındaki olumlu ilişkiyi nötr (0) ilişki haline getirir, böylece de kendi zihninde tekrar bir denge durumu sağlamış olur:

Şekil 19

Reddetme İle Dengenin Sağlanması

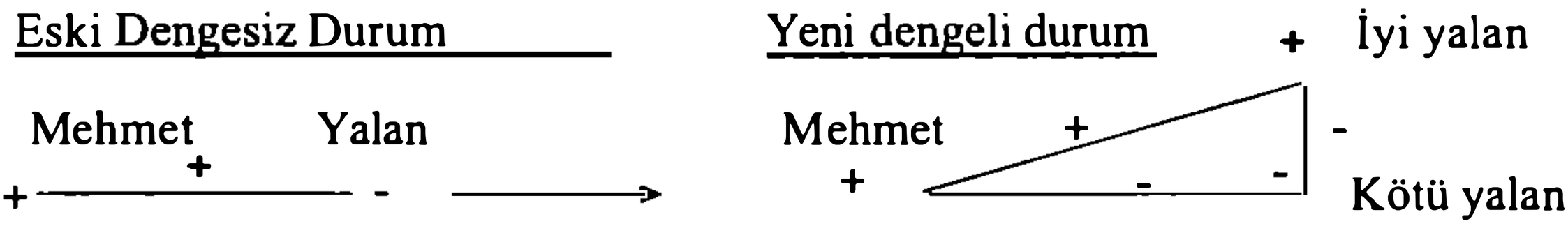


Demek ki, herhangi bir öğenin + veya – değerini değiştirmeden, yani o öğeye karşı tutum değişimi oluşturmadan denge sağlamak bu kuram çerçevesinde mümkündür.

Bilişsel dengeleme kuramında dengeyi sağlamak için bir başka çözüm yolu daha vardır. Bu çözüm, bir öğeyi ayrıştırmaktır. Şöyle ki, Ahmet, yalan öğesini kendi içinde ayrıştırarak gerekli (iyi) yalan, gereksiz (kötü) yalan olarak tekrardan tanımlayabilir. Bu durumda, tek yalan öğesi iki ayrı öğe haline gelir. Mehmet (+), bu öğelerden iyisine bağlanırsa, yani Ahmet, Mehmet'in gereken bir yalanı söylediğine inanırsa denge gene sağlanmış olur, şöyle ki ;

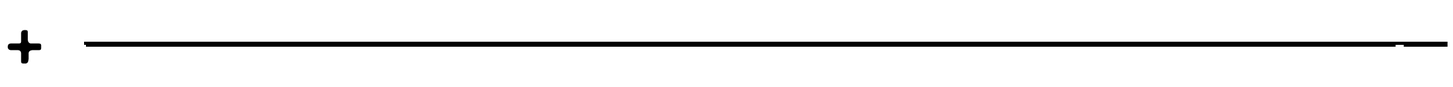
Şekil 20

Ayrıştırma ile Dengenin Sağlanması



Bu durumda Mehmet + —— + ilişkisi kurulduğundan,
Mehmet İyi Yalan

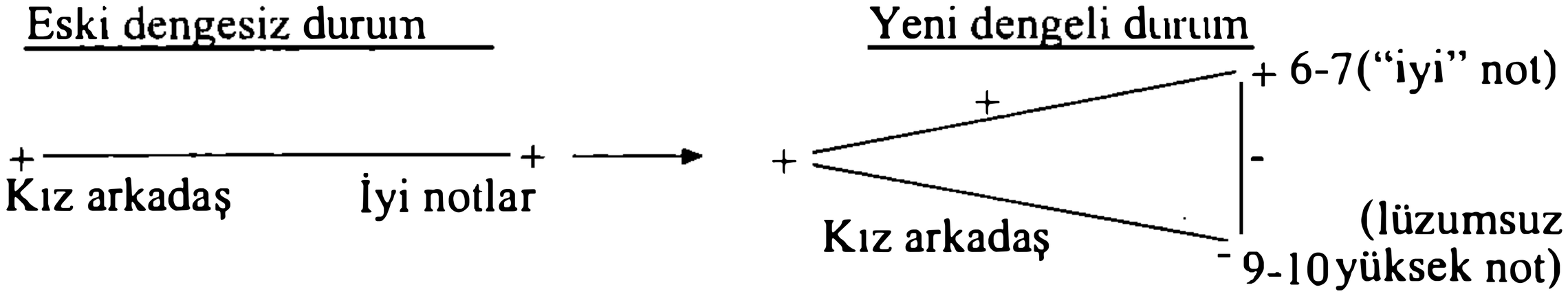
Ayrışma çözümünü bir başka örnekle de ele alalım: Ali bir kız arkadaş edinmek istemekte, aynı zamanda da okulda iyi notlar almayı arzu etmektedir. Ancak Ali, kız arkadaş edinirse zamanını ona vereceğinden, bunun iyi not almasına engel olacağını düşünmektedir. Böylece dengesiz bir durum ortaya çıkmaktadır :



Ali öğelerden birini ayrışmaya tabi tutarak dengesizlikten kurtulabilir. Örneğin Ali, şimdiye kadar iyi not deyince 9-10 gibi notları düşünürken şimdi bunu « lüzumsuz », 6-7 yi ise « yeterli derecede iyi » olarak yeniden tanımlayabilir. Böylece kız arkadaşı olması 9-10 almasına engel olacak fakat 6-7 almasına engel olmayacaktır, bu notlar da « iyidir » yani :

Şekil 21

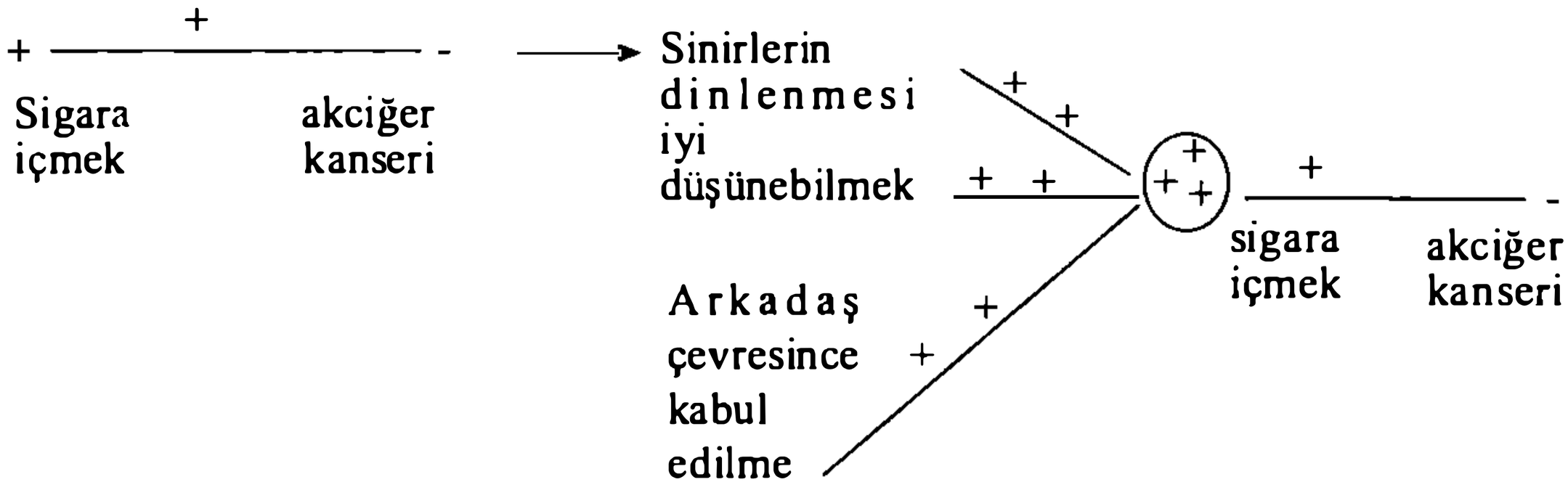
Ayrıştırma ile Denge Sağlanmasına Başka Bir Örnek



Dengeyi sağlamak için bilişsel dengeleme kuramında öne sürülen bir diğer çözüm yolu da, öğelerden birini güçlendirmektir (Abelson, 1959). Örneğin sigara içen, sigaradan hoşlanan Ayşe, aynı zamanda sigaranın akciğer kanserine yol açtığını da bilmektedir. Bu dengesiz durumu tam olarak dengeli bir hale getiremese de dengesizliğin önemini azaltmak, "güçlendirme" işlemiyle mümkün olabilir. Şöyle ki, Ayşe sigara içmenin diğer bazı olumlu öğelerle olumlu ilişkilerini düşünerek sigara içme öğesinin olumluluğunu güçlendirebilir. Böylece, göreli olarak dengesiz durumun önemini azaltır. Örneğin Ayşe, sigara içmenin sinirlerini dinlendirdiğine, çalışırken daha iyi düşünmesini sağladığına ve arkadaş çevresine uyınak için gerekli olduğuna inanabilir, böylece sigara içme öğesi için yeni olumlu ilişkiler kurabilir, şöyle ki;

Şekil 22

Güçlendirme ile Dengesizliğin Öneminin Azaltılması



Böylece dengesiz durum Ayşe için eski önemini kaybedecektir.

Bu örneklerden de görüldüğü gibi, Rosenberg ve Abelson'un bilişsel dengeleme kuramı, Heider'in denge kuramından daha esnektir. Çünkü dengesizlikten kurtulabilmek için herhangi bir öğeye karşı a) sahip olunan tutumu tamamen değiştirmek (+ dan – ye; yada - den + ya), b) dengesiz ilişkiyi reddetmek (+ dan 0 a; yada - den 0 a); c) ayrışma tepkisi ya da d) güçlendirme tepkisi olanaklarını ayrıntılarıyla ortaya koymuştur.

Bu esneklik, olumlu bir gelişmedir.

Bu çeşitli çözüm yollarının hangisinin kişi tarafından seçileceği konusunda, hangi yol daha kolaylıkla dengeyi sağlayabilecekse, o yol izlenir denilmektedir. Yani, çeşitli tutarsız ilişkilerle dengesiz bir durum ortaya çıktığı zaman, ilişkilerden ya da öğelerin işaretlerinden mümkün olduğu kadar azını değiştirip denge temin edilmesi söz konusudur. Bu öneri, bazı araştırma sonuçlarıyla da desteklenmiştir. Örneğin bir araştırmada (Rosenberg ve Abelson, 1960, s. 128-130) deneklere çeşitli dengesiz ilişkiler içeren durumlar anlatılmış ve bunları çözmeleri istenmiştir. Deneklerin en az değişiklikleri içeren çözümleri benimsedikleri gözlenmiştir. Bu bulgu bize, Rosenberg ve Abelson'un bilişsel dengeleme kuramının, davranış ön tahminini Heider'in denge kuramına göre daha başarıyla yaptığını göstermektedir.

Ayrıca Rosenberg ve Abelson'un bilişsel dengeleme kuramı, Heider'in k-d-o üçlüsünün dışında daha çok sayıdaki ilişkileri de içerebilmektedir. Bu da denge kuramının uygulamasının genişlemesi bakımından olumlu bir gelişmedir. Denge kavramını kullanan diğer bazı kuramlar da geliştirilmiştir, örneğin Osgood ve Tannenbaum'un (1955) "uygunluk kuramı" (Tannenbaum, 1967) ya da Newcomb'un (1961) "objektif denge kuramı". Ancak bunların hiçbiri bundan sonra inceleyeceğimiz Festinger'in "bilişsel çelişki kuramı" kadar etkili olmamıştır.

c) Festinger'in Bilişsel Çelişki Kuramı

Bilişsel çelişki kuramı da bir tutarlılık kuramıdır; ancak, Festinger tarafından ilk ortaya atıldığından beri (1957) epeyi değişikliklerden geçmiştir. Bu kuramın üstünde çok çalışılmış, tartışılmış ve bu kuram çerçevesinde yüzlerce araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu bakımdan üstünde önemle durulması gerekir.

Festinger'e göre eğer kişinin sahip olduğu bir inanç, bilgi ya da tutum yine o kişinin sahip olduğu bir başka inanç, bilgi ya da tutumun tersini gerektirirse, bu iki inanç, bilgi ya da tutum arasında bilişsel çelişki vardır. Örneğin : «Bugün hava güneşli» bilgisiyle « ben bir yağmurluk giyiyorum » bilgisi böyle çelişki içinde olan iki bilgidir. Bu çelişki, görüldüğü gibi, mantıksal değil, psikolojiktir. Ya da sık sık örnek olarak verilen şu bilişsel çelişki durumunu ele alalım :

« Sigara akciğer kanseri yapar » ve « Ben bir sigara tiryakisiyim ».

Kurama göre bu tür bilişsel çelişkiler kişiye sıkıntı veren durumlar olduğundan, kişide bu çelişkiden kurtulmak için bir *güdülenme* meydana gelecektir. Başka bir deyişle, çelişki durumunun varlığı, kişinin bundan kurtulmaya çaba sarfetmesi için yeterli bir güdüdür.

Festinger, herhangi bir durumda kişinin tecrübe ettiği bilişsel çelişkiyi, söz konusu çelişen bilgilerin sayısının ve öneminin, uyuşan bilgilerin sayısına ve önemine oranı olarak ele almaktadır, şöyle ki :

$$\text{Çelişki} = \frac{\text{Önem x Çelişen bilgilerin sayısı}}{\text{Önem x Uyuşan bilgilerin sayısı}}$$

Bu formül kavramsaldır, işlem formülü değildir, çünkü uyuşan ya da çelişen bilgilerin önemini sayısallaştırmak güçtür. Bu formüle göre, çelişen bilgiler arttıkça tüm bilişsel çelişki de artacaktır. Bilişsel çelişkiyi azaltmak için çelişen bilgilerin sayısını azaltmak ya da uyuşan bilgilerin sayısını arttırmak gerekir ki yukarıdaki formüldeki payın paydaya oranının mutlak değeri azalsın.

Örneğin, yukarıdaki sigara ile ilgili bilişsel çelişkiyi azaltmak için ben duruma bazı uyuşan bilgiler ekleyebilirim. Örneğin, « sigara benim sinirlerimi yatıştırıyor » « daha dikkatle çalışabilmeme yardımcı oluyor » « çevremde kabul edilmemi sağlıyor » gibi. Bu uyuşan bilgiler paydaya eklenerek tüm oranın değerini azaltacağından, sigara içmekle akciğer kanserinin ilişkisi konusunda hissettiğim ilk çelişkinin şiddeti azalacaktır. Okuyucu, bu örneğin daha önce Abelson ve Rosenberg'in bilişsel dengeleme kuramında « güçlendirme » çözüm yolu için de verildiğini hatırlayacaktır, (s. 156). Gerçekten de bilgiler arasında tutarsızlık söz konusu olduğunda bu iki kuramın önerdiği çözüm yolları birbirine çok yakındır.

Ayrıca, uyuşan bilgileri (paydayı) arttırma yanında çelişen bilgilerin (payın) önemini de azaltma yolu ile tüm bilişsel çelişki azaltılabilir. Örneğin, « birçok doktor da sigara içiyor, demek ki sigara içmenin kansere yol açtığı doğru değil » ya da « aslında içinde yaşadığımız kirli hava kansere yol açıyor, demek ki sigara içmekle kanser arasındaki ilişki o kadar ciddi değil » gibi bilgiler çelişen bilgilerin (payın) önemini azaltmaya yöneliktir. Bu davranışlar da Abelson ve Rosenberg bilişsel dengeleme kuramında öne sürülen reddetme (inanmama) çözüm yoluna (s. 154) benzemektedir.

Bütün bu örnek çözümlemelerin ortak yanı, her birinin bir psikolojik savunma mekanizması gibi işlemesidir. Hepsi, kişiyi rahatsız eden tutarsızlığı ortadan kaldırmak ya da azaltmak için kişinin kendine ve başkalarına karşı öne sürdüğü makulleştirici nedenlerdir.

I. Karar Verme Sonucu Meydana Gelen Bilişsel Çelişki :

Yukarıdaki örneklerde olduğu gibi, tutumlar ya da bilgiler ara sında çelişki söz konusu olduğu zaman bilişsel çelişki kuramının denge kuramına oldukça benzer olduğunu görüyoruz. Bilişsel çelişki kuramı da denge kuramları gibi bir "tutarlılık" kuramı olduğundan bu normaldir. Ancak, bilişsel çelişki kuramının esas güçlü olduğu tutarsızlık durumları biraz daha başkadır. Bu durumlarda tipik olarak verilmiş bir karar, söylenmiş bir söz, yapılmış bir tercih gibi *olmuş* bir *davranış,* ile, bu davranışa ters düşen bir *tutum* arasındaki tutarsızlık ön plana çıkmaktadır.

Diyelim ki Ayşe bir buzdolabı almak istiyor. Hangi marka buzdolabı alacağına karar vermeden önce Ayşe her halde çeşitli markalar hakkında bilgi edinecek, herbirinin özelliklerini inceleyecektir. Sonunda bir tanesini seçip satın almak için ilk taksidini yatıracaktır. Onceleri bu markalar arasında pek bir fark göremediği için bir müddet kararsız kalan Ayşe, acaba hala hangi markanın daha iyi olduğu konusunda kararsız mı olacaktır? Herhalde hayır. Ayşe, kimsenin zoru olmadan serbestçe bir seçim yapmış, bir karar vermiş ve bu kararını üstlenerek davranışa dönüştürmüştür.

Daha önceki bölümlerde de gördüğümüz gibi, kişinin tutumu ile davranışının birbiriyle tutarlı olması gerekir, yoksa meydana gelebilecek çelişki, kişiyi rahatsız edecektir. Burada Ayşe bir davranışta bulunmuştur, dolayısıyla, bu yapılmış olan davranışta bir değişme söz konusu olamaz.

Öyleysc geriye kalan değişebilecek tek şey tutumdur. Demek ki, Ayşe bu durumda, aldığı buzdolabına karşı eski kararsız tutumunu *davranışı doğrultusunda* değiştirerek olumlu yapacaktır. Yani, Ayşe, satın aldığı buzdolabının en iyi buzdolabı olduğuna inanmaya başlayacaktır. Doğru bir tercih yaptığına inancını sağlamlaştırmak için de davranışa *uyan* bilgilere açık olacaktır. Örneğin, gazetelerde satın aldığı buzdolabı hakkındaki reklamları okuyacak; televizyonda o markaya ait reklam ve bilgileri izleyecektir.

Bilişsel uyuşmazlık kuramına bazı ilaveler yaparak kesin karar verme durumunun önemine dikkati çeken Brehm ve Cohen (1962), bu şekilde bir davranış kararını izleyen bazı araştırma bulgularını incelemişlerdir. Örneğin, bir araştırmada (Brehm, 1956) denek olarak ev kadınları seçilmiş ve her birine bir pazarlama araştırması yapıldığı söylenmiştir. Her denek'e elektrikli ekmek kızartma makinası, elektrikli meyve sıkıcısı vb. gibi sekiz çeşit mutfak aracı gösterilmiş ve bunları beğenme derecesine göre değerlendirmesi istenmiştir. Sonra en beğendiği iki araçtan birini seçmesi istenmiştir. Denek seçme yaptıktan sonra da seçtiği araç sarılıp kendisine hediye edilmiştir. En sonunda denekten bütün araçları beğenme derecesine göre tekrar değerlendirmesi istenmiştir. Bu son değerlendirmede deneğin önceki değerlendirmesine oranla, en çok beğendiği iki araçtan seçtiğini, seçmediğinden çok daha yüksek bir şekilde değerlendirdiği görülmüştür.

Bu deneyden ve çeşitli araştırmalardan ortaya çıkan sonuç şöyledir: Kişi, geriye dönemeyeceği bir karar verdikten sonra ortaya çıkan uyuşmazlığı - kararını değiştiremeyeceği için- tutumunu kararı (davranışı) doğrultusunda değiştirerek azaltır. Yani verdiği kararın akıllıca bir karar olduğuna kendini inandırır.

Bu sonucun önemi küçümsenemez. Günlük hayatımızda olduğu gibi, kitleleri etkileyen önemli kararlarda da bilişsel çelişkinin rolünü görmek mümkündür. Örneğin, White (1971) Amerika Birleşik Devletleri'nin Vietnam savaşında bombalamayı arttırma konusundaki yanlış politikasını bilişsel çelişki ilkesiyle açıklamıştır[1] . Şöyle ki, bombalamanın Kuzey Vietnam'ın direnişini büsbütün arttırdığına dair kesinlikle kanıtlanmış verilere rağmen, Amerikan bombardımanında devamlı bir tırmanma görülmüştür. Bunun bir nedeni, tırmanma politikasının daha önce verilmiş olan yanlış kararlarla ve

---

1 Aronson (1994), s. 191-192'de sözü edilmiştir.

onları izleyen davranışlarla uyuşur olmasıydı. Böylece tırmanma, kendini besleyen bir süreç haline gelmişti. Burada da, tutumların karara uyacak şekilde değişmesini görüyoruz. Türkiye'nin bazı politikalarında ve kendi günlük hayatımızda da bilişsel çelişkinin bu şekilde çözümüne örnekler bulabiliriz.

2. Davranışa Gerekçe Bulma İhtiyacı :

Bütün bu örneklerde en önemli nokta, kişinin tercihini ya da davranışını serbestçe, zorlanmadan yapmış olduğunu düşünmesidir. Eğer kişi zorlanma sonucu bir davranışı yaptığını düşünürse, bu davranışı tutumundan farklı olsa dahi, bu farklılık bilişsel çelişki yaratmayacak ve dolayısıyla, kişinin tutumunu davranışına uyacak şekilde değiştirmesine gerek olmayacaktır. Çünkü kişi burada davranışının akıllıca olduğuna kendini inandırma gereğini duymayacaktır. « Zorlandığım için öyle davrandım, aslında öyle düşünmüyorum » diyerek davranışıyla tutumu arasındaki tutarsızlığın sorumluluğunu dışarıya (onu zorlayana, nesnel faktörlere) atfedecek, kendini bu sorumluluktan kurtaracak, böylece de bilişsel çelişki sıkıntısını hissetmeyecektir. Bu bir tür dışa vurma sürecidir.

Bu söylediklerimizi özetleyecek olursak, kişinin bir davranışı ile tutumu arasında bir çelişki söz konusu olduğunda kişi bu çelişkiyi açıklayabilecek ya da davranışını makul gösterecek objektif bir dış (nesnel) gerekçe bulamazsa, tutumunu değiştirerek davranışını bir iç (öznel, sübjektif) gerekçeyle, yani tutumunu değiştirerek açıklamaya çalışacaktır. Bir objektif, dış gerekçe bulursa, tutum değişimine gerek kalmayacaktır.

Bu nesnel gerekçe bir başkasının zorlaması olabileceği gibi, kişinin davranışını makul gösterebilecek başka herhangi birşey de olabilir. Örneğin, bir başkasını incitmemek, bir grup tarafından kabul olunma isteği, alay edilme endişesi vb. gibi.

Bir iki örnekle dış (objektif) ve iç (sübjektif) gerekçeleri inceleyelim. Diyelim ki, İnci iş arkadaşı Aslı'nın kendisine hiç yakışmayan yeni bir elbise giydiğini görür. Aslı ürkek bir şekilde elbiseyi beğenip beğenmediğini sorduğunda, İnci hemen « çok yakışmış » der. İnci, Aslı'nın elbisesi hakkındaki gerçek tutumuna ters düşen bir davranışta bulunmuştur. Tutumuyla davranışı arasında bir çelişki söz konusu olduğundan, yapılmış olan davranış da değiştirilemeyeceğinden, İnci'nin, Aslı'nın elbisesi

İnci, ders çalışmak istememektedir. Bu tutumuna ters düşen bir davranışı
 yerine getirmesi, yani ders çalışması sağlanmıştır. Büyük bir ceza söz konusu ise, İnci, davranışını bu cezaya çarpılmamak için yaptığını düşünecek, bilişsel çelişki oluşmayacağından, ders çalışmayı sevmeme tutumunda herhangi bir değişiklik olmayacaktır. Yanında kendisini cezalandırabilecek bir büyük varken İnci ders çalışacak, fakat kendi kendine kalınca -tutumu değişmemiş olduğundan- gene çalışmayacaktır.

Oysa, hafif bir ceza yoluyla İnci'nın ders çalışması sağlanmışsa, durum farklıdır. İnci ders çalışma davranışını, bu hafif ceza ile kendi kendine açıklayamayacağı için, yani bu kadar az bir cezadan kurtulmak için bu kadar tatsız bir işin yapılması pek akla uygun olmadığından, davranışı için yeterli bir nesnel gerekçesi yoktur. Bu nedenle davranışını bir sübjektif gerekçeyle açıklayacaktır. Yani, İnci tutumunu davranışı doğrultusunda değiştirerek aslında ders çalışmaktan o kadar nefret etmediğine, hatta belki çalışmaktan hoşlandığına kendisini inandıracaktır.

Acaba durum gerçekten bizim verdiğimiz örnekteki gibi midir? Bazı araştırmalar bu konuda bize aydınlatıcı bilgi sağlıyor. Örneğin Aronson ve Carlsmith (1963) ile Freedman'ın (1965) çocuklarla yaptıkları araştırmalarda, çocuk deneklere az yada çok baskı yapılarak güzel bir oyuncakla oynamamaları sağlanmıştır. Bir müddet sonra, az baskı sonucu güzel oyuncakla oynamaktan vazgeçen çocukların, o güzel oyuncağı öncekine nisbetle daha az beğendikleri ve onunla oynamadıkları gözlenmiştir. Çok baskı sonucu bu oyuncakla oynamaktan vazgeçen çocuklar ise, daha sonra gözetim altında değilken bu oyuncakla oynamışlar ve onu önceki kadar beğendikleri, hatta bu gruptaki bazı çocukların oyuncağı ilk gördükleri zamankinden daha da çok beğendikleri görülmüştür.

Demek ki, fazla zorlanmadan kişi istediği birşeyi yapmaktan vazgeçerse, bu davranışını dıştan gelen zorlamaya bağlayamadığından, tutumunu değiştirerek o şeyi o kadar da sevmediğine kendini inandıracaktır.

Bu örneklerde de görüldüğü gibi, insanların yapmaları (ya da yapmamaları) gereken şeyleri sadece ceza almaktan korktukları için değil, sevdikleri, istedikleri için yapmaları (ya da yapmamaları) eğitimin temel amacıdır. Bu bakımdan bilisel çelişki kuramının uygulamaya dönük önemi ortadadır.

3. İtaat, Benimseme ve Bilişsel çelişki :

Bu kitabın üçüncü bölümünü okumuş olan okuyucu, yukarıdaki açıklamalarla uyma davranışının gerekçeleri arasında benzerlikler bulmuştur. Gerçekten de itaat ve benimseme mekanizmalarını bilişsel çelişki kuramı çerçevesinde ele almak mümkündür.

Kişinin tutumuna ters düşen bir davranışı yeterli bir nesnel gerekçeye bağlayabilme durumunda, tutum-davranış tutarsızlığı makulleştirildiğinden, bilişsel çelişki meydana gelmemekte, bundan ötürü tutum değişmesi görülmemektedir. İtaat ile uymada da çok benzer bir durum söz konusudur. Şöyle ki, kişi ancak gözaltında olduğu zaman, yani bir dış baskı, ceza ya da zorlama hissedince uyma davranışı göstermekte ama bu davranış, gerçekten tutumunu yansıtmamaktadır. Yani davranış-tutum farkı vardır.

Kişinin tutumuna ters düşen bir davranışı, yeterli bir objektif gerekçeye bağlayamama durumunda ise, tutum-davranış tutarsızlığı bilişsel çelişki yarattığından, bundan kurtulmak için kişi tutumunu davranışı doğrultusunda değiştirir. Yani yaptığını sevmeye, doğru bulmaya başlar. Benimseme yoluyla uymada da benzer bir durumla karşılaşıyoruz. Şöyle ki, benimsemede, kişinin davranışı, tutumunu yansıtır. Başka bir deyişle, kişi gerçekten doğru olduğuna inandığı için birşeyi yapar ya da bir grubun fikrini doğru bulduğu için kabul ederek kendine maleder. Davranışı bir dış zorlama gerektirmez, kendi başınayken de görülür.

İki örnekle bu benzerlikleri daha yakından inceleyelim. Kitabın üçüncü bölümünün başında verilen bir sosyal davranış örneğini hatırlayalım. Beğenmediği bir filmi arkadaşlarının övdüğünü duyan Ömer, arkadaşları onun fikrini sorduklarında, onlara katıldığını söyler. Ömer'de gerçek bir tutum değişimi olmuş mudur? Verilen bilgiye dayanarak bu soruya kesin bir cevap vermek olanaksızdır. Ömer, eğer onlarla aynı fikirde olduğunu sırf onlar tarafından kabul edilmek, alay edilmemek, küçük görülmemek için söylemişse, bu sözsel davranışının yeterli bir objektif gerekçesi var demektir. Yani Ömer kendini baskı altında hissettiği için öyle söylemiştir. Bu durumda, Ömer davranışını kendi kendine makul gösterebileceğinden, bilişsel çelişki azalacak, dolayısıyla, gerçek tutum değişimi gerekmeyecektir. Ömer film hakkındaki olumsuz tutumunu değiştirmeyecektir. Burada « itaat » ile uyma söz konusudur.

Ancak, Ömer eğer arkadaşları tarafından kabul edilme baskısını hissetmeden bu davranışta bulunmuşsa, gerçekten tutumunu değiştirebilir. Şöyle ki, Ömer, hafif bir çekinme sonucu kendini arkadaşlarının fikrine katılır bulunca, bu davranışını makul bir dış gerekçeye bağlayamayabilir. Bu durumda davranış yapılmış olduğundan değişebilecek tek şey tutumdur. Yani Ömer, filmin pek de fena olmadığına, hatta ilginç sayılabileceğine kendini inandırır. Başka bir deyişle, arkadaşlarının fikrini « benimser ».

Bir başka örnek : Muhalefet partisine mensup bir belediye başkanı adayı, aslında vergilerin artırılması gereğine inanmaktadır. Ancak muhalefet partisi üyesi olarak ve oy almak amacıyla, vergilerin azaltılması gerektiği yolunda bir demeç verir. Bu durumda adayda gerçek bir tutum değişmesi görülecek midir? Büyük olasılıkla hayır, çünkü böyle bir demeç vermeyi kendi kendine makul göstercecek yeterli objektif gerekçeleri vardır. Gerçek tutumunu söylese, partisiyle arası açılabilir, seçimi kaybedebilir. Demek ki, davranışı bir baskı sonucu ortaya çıkmıştır; bilişsel çelişki az olduğu için gerçek tutumunu değiştirmesi gerekmez. Aday, partisinin normuna « itaat » etmektedir.

Bu örneklerle, « itaat » ile uyma davranışında niçin gerçek bir tutum değişimi olmadığını görüyoruz. Çünkü « itaat » te bilişsel çelişki oluşmamaktadır. Bilişsel çelişki meydana geldiği takdirde « benimseme » ile gerçek tutum değişimi olasılığı artmaktadır.

Festinger'in bilişsel çelişki kuramını çeşitli örneklerle inceledik. Bu örneklerden de görüldüğü gibi, bilişsel çelişki kuramı geniş uygulama olanaklarına sahiptir. Bu kuram sosyal psikoloji içinde geliştirilen diğer bütün kuramlardan daha fazla araştırmaya yol açmış ve bu araştırmalarda bariz olmayan kuramsal tahminler doğru çıkmıştır. Bu açılardan bilişsel çelişki kuramının çok başarılı olduğunu belirtmek gerekir. Ancak bu kuram epeyce tartışma konusu da olmuştur. Özellikle davranışçılık ekolünden (örneğin, Chapanis ve Chapanis, 1964 ve Bem, 1965, 1967, Rosenberg, 1965) ve benlik üzerinde çalışan bazı kuramcılar (Steele & Lui, 1981; Steele, 1988) bilişsel çelişki kuramına karşı çıkmışlardır. Ancak bu kuramsal tartışmalara burada girmemiz olanaksızdır. Biz burada bir tutarlılık kuramı olarak bilişsel çelişki kuramının tutum değişimi olayını anlamamıza önemli katkısı olduğunu belirtmekle yetinelim.

Bilişsel Çelişki Evrensel midir?

Festinger bilişsel çelişki kuramını kurarken, bu çelişkinin evrensel olduğuna inanıyordu. Japon bir sosyal psikolog olan Kashima ve arkadaşları (1992), bu çelişkinin toplulukçu kültürlerden çok bireyci kültürlerin bir özelliği olduğunu öne sürdü. Bu sav, daha bağımsız bireyler barındıran bireyci kültürlerde, sosyal bağlamın kişileri çok etkilemediği üzerine kuruluydu. Bu savın doğruluğunu araştırmak üzere Kashima ve arkadaşları (1992) Avustralya ve Japonya'da üniversite öğrencileriyle bir araştırma gerçekleştirdiler. Bu araştırmadan savlarını destekleyici sonuç elde ettiler. Avustralyalı öğrenciler, tutum-davranış tutarlılığını daha çok önemserken, Japon öğrenciler tutumlarla davranışları daha az bir uyum içinde algılamışlardır. Bu bulgunun, Japonların bilişsel tutarlılık güdülerinin daha az olduğuna işaret ettiği düşünülebilir.

Japonlarda tutum-davranış tutarlılığının daha az olması kendini benlik oluşumunda da göstcriyor. Japon kültüründe, benliğin iki önemli yönü vardır: benliğin sosyal olarak kabul görebileceği toplumsal tarafları ve toplumdan gizli tutulan tarafları (Bachnik, 1992). Japon kültüründe, benliğin bu iki tarafı da önemsenmekte ve genç nesle benliğin bu taraflarının en uygun şekilde nasıl kullanılacağı öğretilmektedir. Benliğin toplumsal tarafına uygun davranılması ve bu davranışın kişinin tutumları doğrultusunda olmaması kolaylıkla kabul görmekte ve bir bilişsel çelişkiye yol açmamaktadır.

Örneğin, Iwao'nun (1989) yaptığı bir çalışmada, Japon ve Amerikalılara tutumlarını dürüstçe ortaya koyan veya çevrelerindeki kimselerle ters düşmemek ve sosyal uyumu sağlamak için böyle yapmayan kişilerin hikayeleri okutulmuş ve bu hikayelerdeki davranışlardan kendilerine daha yakın olanı seçmeleri istenmiştir. Beklendiği üzere, Amerikalılar Japonlara oranla, tutumunu açıkça ortaya koyan davranışı, diğerine oranla daha fazla seçmişlerdir. Verilen hikayelerden bir tanesi şuydu: Bir baba kızının başka bir ırktan biriyle evlenmesini onaylamamaktadır. Amerikalılara göre, baba böyle bir evliliğe izin vermek istemediği halde, kızına bu evliliği onaylamadığını söylememelidir. Japonların sadece %7'si, böyle bir tutum-davranış tutarsızlığını uygunsuz olarak görmektedir. Demek ki, Kuzey Amcrikalıların yanlış ve ters olarak nitelendirdikleri bir olgu –düşündüğünü

söylememek-, toplulukçu kültürler için o kadar büyük sorun yaratmıyor olabilir.

Burada tutum-davranış ilişkisine yönelik daha temel bir nedensellik sorunu da söz konusudur. Bilindiği gibi, psikoloji bilimi Batı kültürünün ürünüdür ve Batı'nın, özellikle de Amerika'nın bireyci dünya görüşünü yansıtır. Buradan yola çıkarak bireysel tutumların ya da tutarlılık kuramlarında olduğu gibi bilişsel tutarsızlık ve çelişkilerin davranışı belirlediği öngörülmektedir. Birey düzeyinde ele alınan bu bilişsel nedensellikte davranışı etkileyen başka etkenler yeterince dikkate alınmamaktadır. Bunlar, örneğin, başkalarının beklentileri gibi etkileşimsel nedenselliklerdir. Oysa ki burada ele alınan Japon araştırmalarında da görüldüğü gibi, Japonya ve Türkiye gibi daha toplulukçu kültüre sahip toplumlarda başkalarıyla ilişkiler ve başkalarının (sosyal çevrenin) beklentileri kişi için daha önemli olduğundan, davranış, bireysel tutumlar kadar (belki de daha çok) bu dış etkenlerle de belirlenebilir. Ayrıca bu dış etkenler çoğu zaman davranışı açıklayıcı nesnel gerekçe oluşturacağından, Japon araştırmalarında da görüldüğü gibi, bilişsel çelişkinin de daha düşük düzeyde oluşması mümkündür.

Bu bulgular bize, bilişsel çelişkinin her kültürde aynı oranda yaşanmadığını ve her kültürde aynı oranda rahatsız edici bulunmadığını göstermektedir. Yukarıdaki örnek araştırmalarda gördüğümüz gibi, Festinger'in, kuramı için varsaydığı evrensellik, ondan sonra sorgulanmış ve kültürler-arası farklar ortaya çıkarılmıştır.

Son olarak, kültürden de bağımsız olarak, insanların bütün davranışlarını sırf bilişsel çelişkiden kurtulmak için yapmadıkları da açıktır (Aronson, 1994, s.243-244). İnsanlar, tüm yaptıklarının iyi şeyler olduğuna kendilerini inandırırlarsa, gelişmeleri çok zor olur. Gelişebilmek için, hatalardan ders çıkarabilmek ve neyin nasıl yapılmaması gerektiğini öğrenmek gerekir. Eğer, sürekli bilişkel çelişkiden kurtulma çabası içinde olursak, hata yaptığımızı da kabul etmeyiz. Hatalarımızı hasır altı eder, hatta aslında yaptığımızım hata olmadığına inandırırız kendimizi ki, bu uzun vadede tehlikeler yaratabilir. Hataları kabul edebilmek ve onların sorumluluğunu üstlenmek ve sürekli bir savunma içine girmemek hepimizin ulaşması gereken bir erdemdir.

Festingcr'i tartışırken ele aldığımız bir örneği hatırlayalım. Ayşebir buzdolabı almak istiyor ve çeşitli markaları gözden geçirip, birinde karar kılıyor ve onu satın alıyor ve satın aldığı buzdolabının en iyisi olduğuna inanmaya başlıyor. Ayşe'nin aldığı buzdolabı markasının en iyisi olmadığını düşünelim. Bu durumda Ayşe'nin düşüncesi gerçekle uyuşmayacaktır. Ayşe, satın aldığı buzdolabının en iyisi olduğunu düşünmek yerine, aslında o kadar da iyi olmadığını kabul ederse davranışları da ona göre şekillenecektir. Belki arkadaşlarına o markayı tavsiye etmeyecek, bir daha buzdolabı alacağında daha dikkatli olacak, yani kısacası yaptığından birşeyler öğrenecektir. Bilişsel çelişkisini kabul ederse, bunun uzun vadedeki faydası zararından daha çok olacaktır.Aşağıda belirteceğimiz adımları yaşamımızda gerçekleştirebilirsek, bilişsel çelişkileri kabul edip, onlarla savunmaya geçmeden başa çıkabiliriz:

1. İçinde bulunduğun savunma ve bilişsel çelişkilerimi azaltma çabamın farkına varmalıyım

2. Yaptığım aptalca şeyden dolayı aptal bir insan olduğum söylemek doğru olmaz.

3. Egomu güçlendirerek, yaptığım hataları tolere etmeyi öğrenmeliyim.

4. Yaptığım yanlışlardan ders çıkarmayı kişisel gelişimim ve öğrenme sürecnin bir parçası olarak görmeliyim.

Elbette, yukarıda yazılanları gerçekleştirmek o kadar da kolay değildir. Ama bu doğrultuda çaba göstermek kesinlikle herkesin işine olumlu yönde yarayacaktır.

Tutarlık Kuramlarının Karşılaştırılması

Bu kısmın başında özellikle denge kuramlarını incelerken, çeşitli denge kuramlarını birbirleriyle karşılaştırmıştık. Burada bu karşılaştırmaları bir çizelge ile özetleyeceğiz. Bu çizelgeye bilişsel çelişki kuramını da ekleyerek, incelediğimiz tüm tutarlılık kuramlarını bazı özellikleri bakımından karşılaştıralım : Bakınız Çizelge 8.

Çizelge 8
Tutarlılık Kuramlarının Karşılaştırılması

	Tutum objeleri arasında, sevmek sevmemek ve ait olmak olmamak ilişkisinden başka ilişkiler öncrilmiştir.	Olumsuz ilişkiler yanında ilişkisiz olma durumuda içerilmiştir	İlişki, kişi tarafından tecrübe edildiği şekil de kavramlaştırılmıştır. (fenomenolojik elc alış); (bir kişinin zihnindeki tutarsızlık söz konusudur).	Sayısal yaklaşım; ilişkiler yada değerlendirmeler sayısallaştırılmış, tutarsızlığın derecesi gözönünc alınmıştır.	İlişkilere ek olarak tutum objelerinin (ilişkiye giren öğelerin)kendilerinin de -+ yada - değerleri vardır	Tutum değişiminden başka yollarla da tutarsızlığın giderilebileceği öngörülmüştür (çeşitli tepkilerin ön tahmini yapılabilmektedir).
Heider'in denge kuramı	Hayır	Hayır	Evet	Hayır	Hayır	Hayır
Newcomb'un objektif denge kuramı	Evet : Tutum ve hoşlanma ilişkilerinin etkileşimi	Hayır	Hayır : Objektif (nesnel) denge	Hayır	Hayır	Evet :Hoşlanmak. hoşlanmamak; ilişki kurmak-kurmamak
Rosenberg ve Abelson'un bilişsel dengeleme kuramı	Hayır : Sadece birleştirici ve ayırıcı tutum ilişkisi	Evet : « O » ilişki yani iki obje arasında bağ olmaması	Evet	Hayır	Evet	Evet : a) reddetmek b) ayrışma tepkisi. c) güçlendirme tepkisi (bunların ara sından en kolayı izlenir).
Festinger'in bilimsel çelişki kuramı	Evet : Mantık ilişkilerinin dışında psikolojik ilişkiler	Evet	Evet	Evet : Ancak kesin sayısal değer değil uyuşan ve çelişen bilgilerin sayısı ve önemi bakımından daha az-daha çok bilişsel çelişki şeklinde olarak	Hayır	Evet : Yeni uyuşan bilgi (dış neden) ekleyerek yada çelişen bilgilerin önemini azaltarak bilişsel çelişkiyi azaltmak

İşlevsel Kuramlar

Tutum gelişimine ve değişimine son bir önemli kuramsal yaklaşım da işlevseldir. Bu yaklaşımı, ilk olarak Smith, Bruner ve White (1956) « Kişinin tutumları ne işe yarar? » sorusuyla belirlemişlerdir.

Bu ele alışa göre, kişi bir tutumu belirli bir gerekçeyle geliştirir, yani tutum onun bir gereksinmesini karşılar (Katz, 1960; Pratkanis, Breckler & Greenwald, 1979). Dolayısıyla, bu gereksinme ortadan kalkarsa, tutuma da gerek kalmaz ya da yeni bir gereksinme söz konusu olursa, tutumda da aynı doğrultuda bir değişme görülür.

Tutum değişimine işlevsel yaklaşımda kişilik gereksinmelerine ve temel güdülenmeye eğilinerek, tutumlar daha geniş bir çerçeve içine yerleştirilir. Bu yüzden işlevsel yaklaşımlar fenomenolojik kuramlardır. Özellikle, «Yetkeci Kişilik » (Adorno ve diğerleri, 1950) araştırması bulguları, işlevsel kuramların gelişmesine katkıda bulunmuştur.

Yetkeci (Otoriteryen) kişilik kuramı ön yargılı ırk ayırımı tutumunu ele alarak bunu kişiliğin derinine inen bir eğilim olarak kabul etmiştir. Bu kurama göre, erken çocukluk çağında sevilmeme, hor görülme gibi ego (benlik) yıpratıcı yaşantılar, kişide kendini hor görme eğilimi geliştirir. Ancak, kişinin kendini değersiz bir kimse olduğunu kabullenmesi çok kaygı verici bir durum olduğundan, kişi ego-savunma mekanizmaları kullanarak kendisinin değersiz olduğu inancını bilinç altına « bastırır »[2] Ayrıca « yansıtma » yoluyla, hor görmeyi kendinden başkasına yöneltir. Yani kendini değil, başkalarını değersiz olarak görmeye başlar, onlara karşı nefret ve saldırganlık duyguları geliştirir. Bu başkaları da genellikle toplumun hor gördüğü dış gruplardır, çünkü bunlara karşı saldırganlığı toplum onaylar.

Bu durumda, kişinin önyargılı ayırımcı tutumu, aslında kendinin de farkında olmadığı bir gereksinmeyi karşılamaktadır. Bu gereksinme, yıpranmış olan egosunu tamir etmek, yükseltmektir. Kişiliğin derininde yatan bu tür bir gereksinme kolay kolay ortadan kalkamayacağı için, böyle bir gereksinmeyi tatmin eden bir tutum da kolay değişmeyecek demektir. Gerçekten de araştırmalar bu tür tutumların, kişiye tutum objesi hakkında olumlu bilgi verme gibi mantıklı yollarla değiştirilemediğini göstermektedir (örneğin, Katz, Sarnoff ve McClintock, 1956).

---

[2] *Bu mekanizmalar Freudcu psikanalitik görüşe göre bilinç altında oluşur ve kişinin egosunu savunucu, yükseltici rol oynar.*

Yetkeci kişilik (1950) incelemelerinin ve onları izleyen benzer yaklaşımlı çeşitli çalışmaların bulguları, tutumların rastgele oluşmadığı, kişi için önemli işlevler (görevler) gördüğü gerçeğini ortaya koymuştur.

Yetkeci kişilik kuramı, bu işlevlerden sadece birini, yani dışa atma ya da ego savunmayı incelemiştir. Bunun gerekçesi, bu kuramın psikanalitik bir kişilik kuramı olması ve tutumları salt kişisel (psikolojik) düzeyde ele almasıdır. Daha sonra geliştirilen işlevsel kuramlarda ise salt psikolojik analiz düzeyinin dışına çıkıldığını, sosyal-psikolojik analiz düzeyine geçildiğini görüyoruz.

İşlevsel tutum değişimi kuramları (Smith, Bruner ve White, 1956; Katz,1960) tutumların ne gibi işlevleri olduğu konusunda farklı öneriler getirmişlerdir. Biz burada, ilk ve son yıllardaki işlevsel tutum değişimi kuramlarının öncelikle üzerinde durduğu 3 ana işlevi (Tesser & Shaffer, 1990) aşağıda inceleyeceğiz .

1. Tutum Objesi İle İlgili Bilgi Sağlayıcı İşlev :

Kişinin tutumu, ona tutumunun objesi hakkında bilgi sağlar. Her tutum kişi tarafından kendi deneyleri, sınama ve yanılmaları sonucu elde edilmez; çoğu zaman tutumlar başkalarının tutumlarından öğrenilir. Böylece o tutum objesi hakkında kısa yoldan özet bilgi edinilmiş olur. Bir önceki bölümde kalıplaşmış tutumları incelerken, bu tutumların kişi için bilgi sağlayıcı, gerçeği tanımlayıcı işlevini ele almıştık (s. 124). 3. bölümde de, uyma davranışının incelenmesinde aynı işlev üstünde durmuş ve özellikle «benimseme» için bunun önemini belirtmiştik.

2. Kişinin Başkalarıyla Olan İyi İlişkilerini Koruma İşlevi :

Kişinin ait olduğu aile, arkadaş vb. gibi gruplar tarafından kabul edilebilmesi için o grupların değer verdiği tutumları kabullenmesi gerekir. Bu gerçeği bundan önceki bölümlerde özellikle uyma davranışı çerçevesinde etraflıca inceledik. Böylece kişinin tutumları, onun sosyal ilişkilerini sağlamlaştırır. Örneğin, kişinin önem verdiği arkadaş grubu belli bir azınlık grubuna karşı olumsuz tutuma sahipse, kişi de bu olumsuz tutuma sahiptir. Bu tutuma ya da grup normuna, benimseme, özdeşleme ya da itaat mekanizmalarından birini kullanarak uyar. Böylece kişinin bu tutumu, onun değer verdiği kimseler tarafından kabul edilmesini sağlar.

3. Dışa Atma Ya da Ego Savunma İşlevi :

Yukarıda yetkeci kişilik kuramının yaklaşımı incelenirken bu işlevi de inceledik. Özetle, bu işleve sahip bir tutum, kişinin bilinçaltı bazı sorunlarını çözümleme gereksinmesini karşılar. Kişi, kendi egosunu (benliğini) kendi gözünde yükseltmek için kendinde kabullenemeyeceği olumsuz özellikleri başkalarına atfeder.

Bu tür bilinç altı ve duygusal gereksinmelere cevap veren tutumların mantığa dayanan, tutum objesi hakkında bilgi sağlayan iletişime kapalı olacağını, bu çeşit etkileyici iletişimle kolay kolay değişmeyeceğini daha önce belirtmiştik. Dışa atma ya da ego savunma işlevine sahip bir tutumun değişebilmesi için temelindeki kişilik sorununun çözümlenmesi zorunludur. Bu da bazı hallerde psikoterapi gerektirebilir.

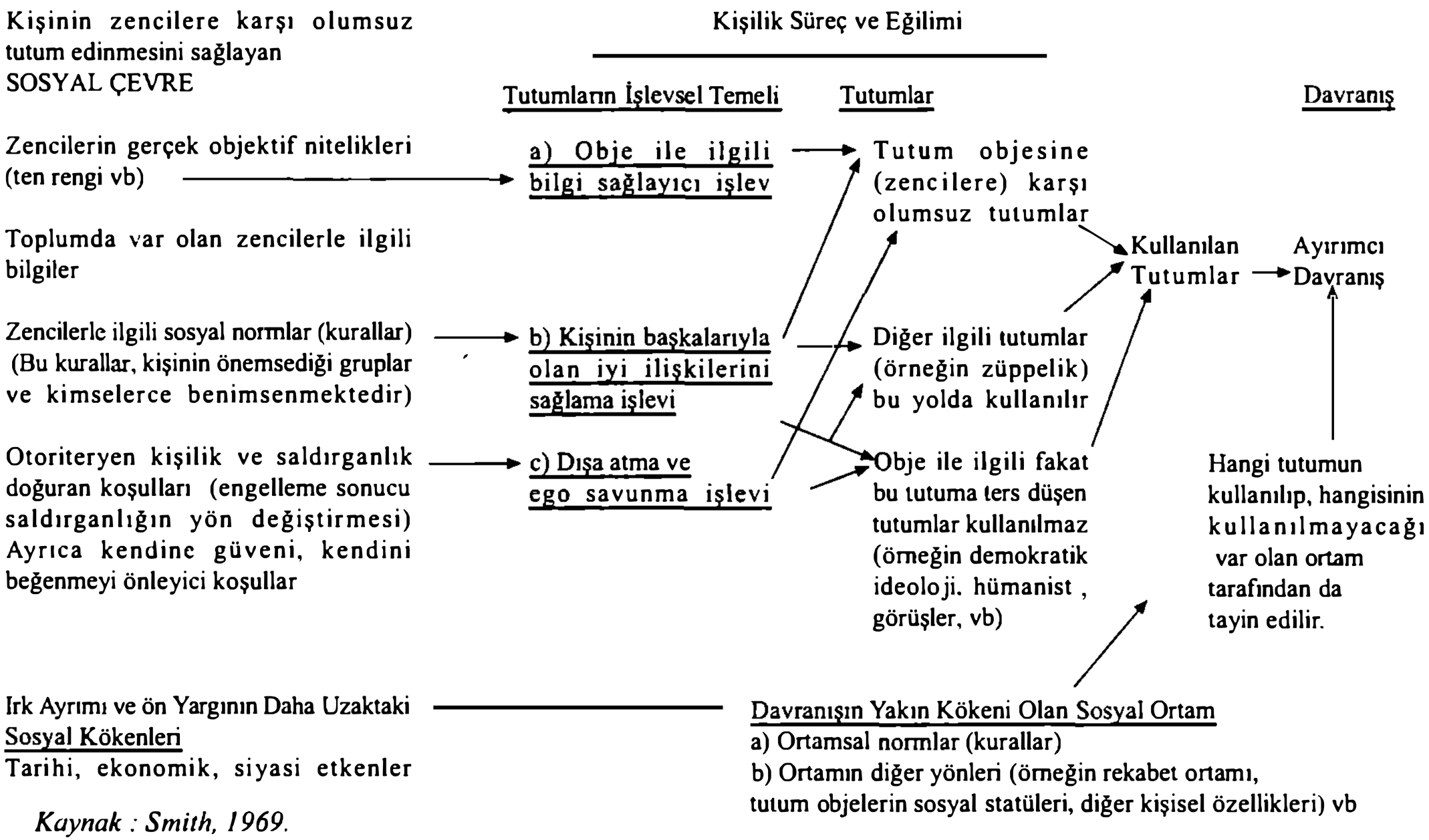
Birçok tutumlar için birden fazla işlev söz konusu olabilir. Buna bir örnek olmak üzere Smith (1969) tarafından geliştirilen bir şekli inceleyelim (Şekil 23). Bu şekilde zencilere karşı ön yargılı ayırımcı tutum, işlevsel kuram çerçevesinde ve sosyal psikolojik analiz düzeyinde incelenmektedir.

Bu şekilden de görüldüğü gibi, yakın ve uzak sosyal çevre ile ortamın özellikleri, kişilik süreç ve eğilimleriyle etkileşim halinde tutum ve davranışı meydana getirmektedirler. Bir önceki bölümde tutumların meydana gelişini ve tutum-davranış ilişkilerini incelerken de bu etkileşime değinmiştik. Görüldüğü gibi, bu kavramsal şemada, tutumlar ve işlevleri kişilik süreç ve eğilimi kapsamında, bir yandan sosyal çevre, bir yandan da gözlenebilen davranış arasında « ara değişken » olarak kullanılmıştır.

Görüldüğü gibi, işlevsel kuramlar, bundan önce ele aldığımız tutarlılık kuramları gibi, belirli bir davranışın kesin ön tahminini yapmaya yönelmiş değildir. İşlevsel kuramlar daha ziyade, tutumların gelişmesinin ve değişmesinin karmaşık nedenlerine ışık tutan kavramsal çerçevelerdir. Bu bakımdan Kelman'ın (1961) uyma davranışının temelinde yatan «benimseme», « özdeşleşme » ve « itaat » mekanizmaları da işlevsel bir tutum değişimi kuramı olarak nitelendirilebilir. Çünkü Kelman'ın ele alışı da ne zaman ve hangi nedene bağlı olarak uyma davranışı çerçevesinde tutumların değişebileceği konusunda bize bilgi sağlamaktadır. Bu mekanizmaları daha önce yeterince incelediğimiz için burada tekrar ele almayacağız.

Şekil 23

Ön Yargıya Dayanan Irk Ayırımının İşlevsel Kuram Çerçevesinde Sosyal Psikolojik Bir Şema ve Analizi



Kaynak : Smith, 1969.

Bölüm 6

İLETİŞİM, PROPAGANDA : TUTUM DEĞİŞTİRME SÜRECİ

Üçüncü bölümde, sosyal etkiyi ve ona uymayı (ya da uymamayı) inceledik. Orada genel çizgileriyle ele aldığımız sosyal etkiyi bu bölümde etkileyici iletişim konusu çerçevesinde inceleyeceğiz. Dördüncü ve beşinci bölümlerde de tutum ve tutum değişimi konularını inceledik. Burada doğrudan o bilgilere dayanarak tutum değişiminin iletişim ve propaganda çerçevesi içinde nasıl oluştuğunu ele alacağız.

Günümüzde, kitle haberleşme olanaklarının son derece artmasıyla birlikte, hepimiz iletişim ve propagandadan geniş çapta etkilenmekteyiz. Bunun örneklerini hergünkü yaşantımızda bol bol bulabiliriz. Örneğin altı yaşındaki Ahmet, annesiyle bakkala gittiği zaman ille A markalı çukulata ister, çünkü televizyondaki A markalı çukulata reklamını çok sevmektedir. Genel seçimlerden on-onbeş gün öncesine kadar kararsız olan Fatma, radyodaki son seçim konuşmaları sırasında bir parti başkanının sözlerini çok beğendiği için seçim günü o partiye oy verir. Çamaşır deterjanlarının arasında içlerindeki temizleyici maddeler bakımından fark olmadığı halde, radyo-televizyon reklamlarıyla orantılı olarak satışları arasında çok fark vardır.

Bu örneklerde kitle haberleşmesinin ne denli önemli olduğu açıkça belirmektedir. Hepsinde görülen ortak nokta, etkileyici iletişimdir. Yani, bir kaynaktan, bir hedefe yöneltilen ve tutum ve davranışı değiştirme amacını taşıyan tek yönlü haberleşme burada söz konusudur. Etkileyici iletişim, propagandadan daha geniş bir kavramdır ve her türlü etki amacını içerir. Propaganda ise, günlük konuşmalarımızda daha ziyade olumsuz bir anlam taşımakta, adeta kandırmak şeklinde kullanılmaktadır. Bu bölümde, propagandayı bu olumsuz anlamından arınmış olarak tarafsız bir şekilde ele alacağız. Bu şekilde değer yargılarından arınmış olan propaganda,

etkileyici iletişimle eş anlamda kullanılmış olmaktadır. Dolayısıyla, propagandayı, kişi ya da grupların fikir, tutum ya da davranışlarını etkileme amacına yönelik iletişim, yani tek yönlü haberleşme olarak tanımlayabiliriz. Bu iletişim şeklini, yani propagandayı anlamak için geliştirilmiş bir klasik ve bir modern iki yaklaşım vardır. Bu bölümde sizlerle ilk olarak bu iki yaklaşımı inceleyeceğiz.

Mesajı Öğrenme Tezi

Etkileyici iletişim konusunda sosyal psikologlarca yapılan ilk sistematik incelemeler, II. Dünya Savaşı sırasında ve onu izleyen yıllarda Carl Hovland yönetiminde Amerika'da Yale Üniversitesinde kurulan « İletişim ve Tutum Değişimi Programı » ile başlamıştır. Savaş yıllarında dünyada propagandanın öneminin anlaşılması, şüphesiz, bu ilk çalışmalara neden olmuştur. Savaşta her iki tarafın kullandığı yoğun propaganda asker ve sivil halk üzerinde çok etkili olmuş, devam edegelen savaşın yanında adeta bir de propaganda savaşı verilmiştir. Elbette bu derece belirgin ve önemli bir sosyal olgu bilimsel araştırma gerektirir; Hovland ve arkadaşlarının çalışmaları bu yolda atılmış çok önemli adımlar olmuş, çeşitli yayınlara yol açmıştır (Hovland, Janis ve Kelley, 1953; Hovland ve Janis, 1959; Sherif ve Hovland, 1961; Hovland ve Weiss, 1951; Hovland, Harvey ve Sherif, 1957).

Hovland'ın başını çektiği, "mesajı öğrenme tezi" çerçevesinde yapılan araştırmaların kuramsal temelini psikolojideki öğrenme kuramı meydana getirmiştir. Davranışçı bir yaklaşım açısından etkileyici iletişim, tutum öğrenme ya da yeniden öğrenme (tutum değiştirme) süreci olarak ele alınmıştır. Dolayısıyla, bu öğrenme olayının, ortamın hangi özelliklerine göre ne şekilde değişmeler gösterdiği, laboratuvar deneyi yöntemi ile incelenmiştir.

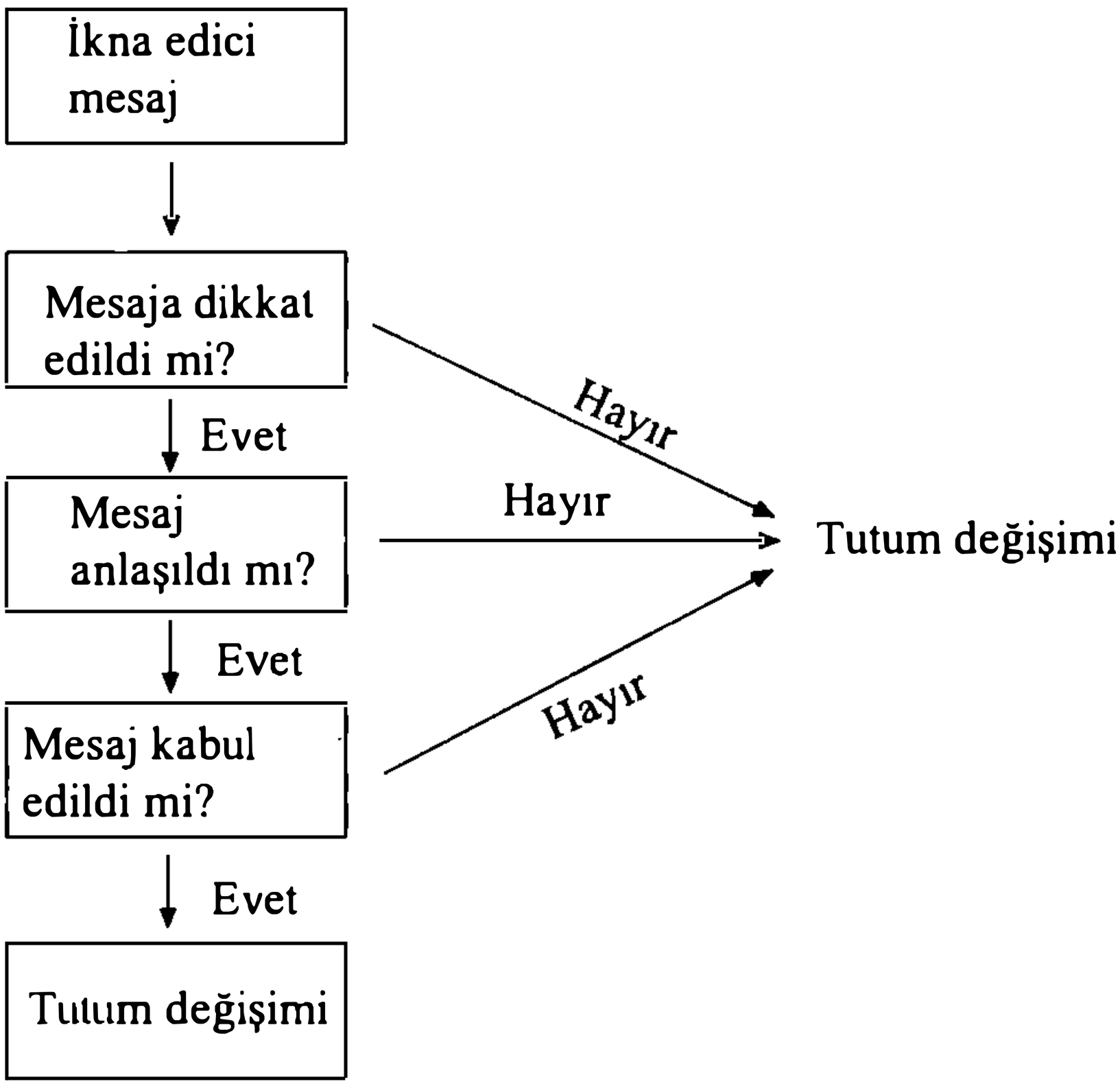
Hovland'a göre, tutum değişimi şu süreçten oluşur: gönderilen mesaja dikkat etmek; mesajı anlamak; mesajı kabul etmek. Bu dizideki her süreç, kendinden önce gelen sürecin gerçekleşmesine bağlıdır. Örneğin, mesaja dikkat edilmezse, mesaj anlaşılmaz veya mesaj anlaşılmazsa kabul edilmesi mümkün olmaz (bkz. Şek. 24). Ancak mesaja dikkatimizi vermemiz ve onu anlamamız, mesaji mutlaka kabul edeceğimiz anlamına gelmez. Mesajı kabul etmeyi etkileyen başka etkenler de vardır. Bunlara bölümün ilerki kısımlarında değineceğiz.

Tutum değişiminin süreçlerini anlamak için, Yale araştırmacıları bir iletişimin ne kadar etkileyici olabileceğini belirleyen şu dört faktörü incelemişlerdir:

1) mesajın kaynağına ait özellikler, 2) iletişimle (mesajla) ilgili özellikler, 3) hedef öğesinin özellikleri, 4) ortamın özellikleri. Esas olarak bir kişi veya grup (kaynak), bir mesajı, belli bir ortamda bir başka kişi veya grubun tutumunu değiştirmek amacıyla nasıl iletiyor? Kısaca, 'kim neyi kime nasıl iletiyor?' sorusu Yale araştırmacılarının ana konusu olmuştur.

Şekil 24*

Mesajı Öğrenme Tezi



**Kaynak: Deaux, Dane ve Wrightsman, 1993*

Bu ilk laboratuvar çalışmalarından sonra propagandanın politikadan reklamcılığa kadar her alanda gittikçe artan önemi ile paralel olarak etkileyici iletişim araştırmaları da günümüze kadar gelişerek devam etmiştir.

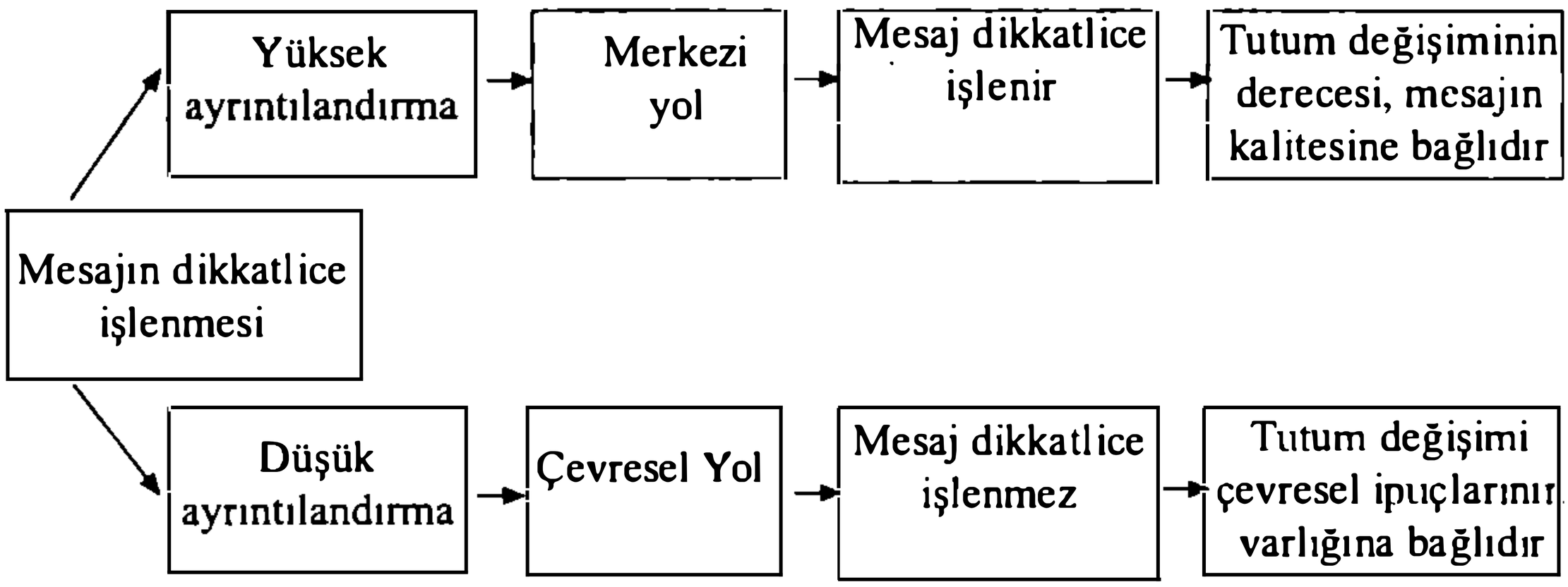
Bilişsel Tepki Tezi

Mesaj öğrenme tezinde ikna sürecinin nasıl ve ne zaman meydana geldiği sorularına cevap bulunmaya çalışılırken, bilişsel tepki tezinde insanların etkileyici iletişim karşısında tutumlarını neden değiştirdikleri sorusuna yanıt aranmıştır (Chaiken, 1987; Petty & Cacioppo, 1986). Kısaca bu tezde, 'kişi ikna olduğunda ne tür bilişsel süreçler devreye girer?' sorusuna yanıt aranır. Ayrıca, mesajı öğrenme tezinde ikna edici iletişimle karşı karşıya kalan kişi oldukça pasif olarak değerlendirilirken, bilişsel tepki tezinde kişi ikna sürecinde aktif rol alan biri olarak kabul edilmektedir.

İkna Etmenin İki Yolu

Bilişsel tepki tezinin en iyi örneği Petty ve Cacioppo'nun (1986) oluşturduğu "Ayrıntılandırma Olasılığı Modeli (AOM)" dir (bkz. şekil 25). 'Ayrıntılandırma olasılığı' terimi, ikna edici bir iletişimle karşı karşıya kalan bir kimsenin, mesajın içindeki bilgiyi işleme olasılığı, yani dikkatlice analiz etme ve anlamaya çaba gösterme olasılığı anlamına gelir. Burada anlaşılmaya çalışılan iki temel nokta vardır. Bunlardan birincisi insanların ikna edici iletişimle karşılaştıkları zaman ne düşündükleri, ikincisi de oluşan bu düşüncelerin ve ilgili bilişsel süreçlerin insanların tutumlarını değiştirip değiştirmeyeceği, değiştiriyorsa ne ölçüde değiştireceğidir (Petty, Ostrom & Brock, 1981).

Şekil 25*
Ayrıntılandırma Olasılığı Modeli



**Kaynak: Deaux, Dane ve Wrightsman, 1993.*

Petty ve Cacioppo'nun bu tezine göre, insanlar doğru tutumlar geliştirmeye güdülenmişlerdir. Özellikle kendileri için önem taşıyan konularda öne sürülen fikirleri dikkatlice incelerler. Ancak bazen, konu öncmli olsa dahi, dikkatimizi başka yöne yönlendirmiş olduğumuz, çok meşgul olduğumuz için ya da mesaj çok kurnazca hazırlandığı için gerekli incelemeyi yapmayabiliriz.

Peki, ikna etme veya insanları etkileme hangi yollardan geçerek meydana gelir? Petty ve Cacioppo, ikna etmenin "merkezi" ve " çevresel" olmak üzere iki farklı yoldan gerçekleşeceğini ileri sürmüşlerdir. Eğer kişi, mesajı dinleme ve mesaj hakkında düşünme yolunu seçiyorsa, ikna, merkezi yoldan gerçekleşecektir. Bu durumda kişi, mesajın gücünü ve akılcılığını değerlendirecek ve mesajın içeriğinin kendi düşüncesiyle uyuşup uyuşmadığını gözden geçirecektir. Ancak eğer kişi, mesaj üzerinde düşünmek istemiyor veya herhangi bir nedenden ötürü düşünemiyorsa (örn, çok meşgulsa veya konu ilgisini çekmiyorsa), ikna, çevresel yoldan gerçekleşecektir. Bu durumda çok az bir bilişsel çaba sarfedilir ve tutum değişikliğinin gerçekleşmesi çevresel ipuçlarına dayanır; örneğin mesajın kaynağının prestiji, güvenilirliği, hoşa gider olması veya mesajın sunulma şekli vb. Yani, tutum değişimi, mesajı anlamama durumlarında da gerçekleşebilir. AOM modelinin mesaj öğrenme tezinden ayrıldığı önemli noktalardan biri de budur.

Günlük hayatımızdan örnekler seçerek ikna etmenin merkezi ve çevresel yollarını anlamaya çalışalım. Örneğin, bilgisayar reklamlarıyla sigara reklamlarını birbiriyle karşılaştıralım. Bilgisayar reklamlarında, pazarlanan bilgisayar hakkında oldukça teknik ve ayrıntılı bilgiler verilir, hafıza büyüklüğü, yanında verilen yazılım programları, fiyatı, kullanım özellikleri, gelişen teknolojiye ne kadar kolay uyarlanabileceği vb. Oysa sigara reklamlarında sigara hakkında bilgi vermek yerine -verseler olumlu bilgi bulmakta zorlanabilirler- sigarayı, çekici kişiler, tanınmış film yıldızları, içen kişinin olumlu kişilik özellikleri vb. ile özdeşleştirerek, çevresel yollardan pazarlamaya çalışırlar. Bilgisayarların çevresel yollardan, sigaraların da merkezi yollardan pazarlandığını bir an düşünelim. Ne kadar gülünç olurdu değil mi? Bunun nedeni, bilgisayar alırken insanların ayrıntılandırma sürecine girmeleri, buna karşılık sigara alırken ayrıntılı bilişsel çabaya gerek duymamalarıdır.

Merkezi yol ve çevresel yoldan etkileme çabası, Sosyal Biliş (Sosyal Algı) bölümünde sözünü edeceğimiz bilişsel kestirme yöntemlerle de ilgilidir. Bir sonraki bölümde ayrıntılarıyla okuyacağınız gibi, insanlar bazen fikirlerini, izlenimlerini oluşturma aşamasında dikkatli analizler kullanır, bazen de bilişsel bir tembelliğe düşüp kestirme yollardan sonuca ulaşmaya çalışırlar. İşte, düşünme eğilimli olduğumuz zamanlarda merkezi yol ikna edici olurken, düşünme tembeli olduğumuz zamanlarda çevresel yol daha etkili olur.

İkna olmanın merkezi ve çevresel olmak üzere iki farklı yoldan gerçekleşmesi, sonuçta oluşacak tutum değişiminin de farklılıklar göstermesine neden olur. Çevresel yoldan gerçekleşen tutum değişimi, daha kolay, ancak daha zayıf, karşıt fikirlere daha dirençsiz ve davranışı belirlemede daha başarısız olur (Haughtvedt & Petty, 1992). Merkezi yoldan oluşmuş tutum değişimi ise, daha zor, ancak daha kalıcı, daha güçlü ve davranışı belirlemede daha başarılı olur.

İletişimin Amacı ve Ona Direnme

Etkileyici iletişim çalışmalarında esas olarak, iletişimin dinleyende meydana getirdiği tutum değişimi incelenmektedir. Ancak yakından bakarsak, iletişimin üç farklı amacı ya da sonucu olabilir :

a) Dinleyicide yeni bir tutum geliştirmek,

b) Dinleyicide varolan tutumun şiddetini arttırmak, ve

c) Dinleyicinin varolan tutumunu değiştirmek (olumlu tutumu olumsuz ya da olumsuz tutumu olumlu yapmak).

Bir tutum boyutunu bir ucu + bir ucu - ortası nötr (0) olan bir boyut şeklinde gösterecek olursak, yukarıdaki b ve c süreçlerini şöyle gösterebiliriz :

c	o	b
Aile Planlamasına	Taraftar Ahmet' in Tutumu	Aile planlamasına Karşı

Örneğin, aile planlaması ile ilgili bir tutumu ele alacak olursak, Ahmet'in tutumu şemada aile planlamasına biraz karşı olarak belirtilmiştir. Olumsuz etkileyici iletişim ile bu tutum daha da şiddetlendirilebilir, yani Ahmet aile planlamasına karşı daha olumsuz bir tutum takınabilir (b). Diğer taraftan olumlu etkileyici iletişim, Ahmet'in olumsuz tutumunu olumlu yapmaya uğraşabilir.

(0) dan (b) ye ve (c) ye doğru gittikçe zorluk artar. Yani, bir konu hakkında hiçbir görüşü olmayan bir kişiye bir görüş aşılamak zor değildir, çünkü kişinin bu etkiye direnç göstermesi için bir neden yoktur. Mevcut bir tutumun şiddetini arttırmak biraz daha güç olmakla beraber, tutumu değiştirmek (yani olumlu ise olumsuz; olumsuz ise olumlu yapmak) kadar güç değildir. Çünkü yerleşmiş tutumunu değiştirmemek için kişi direnç gösterecektir. Bunun nedenini bundan önceki bölümde incelediğimiz tutarlılık modelleri bize açıklamaktadır. Şöyle ki, iletişimin hedefini oluşturan kişi, kendi görüşünden farklı bir iletişimle karşı karşıya gelmektedir. Propagandanın iddasıyla kendi görüşü arasındaki fark bir tutarsızlık ya da bilişsel çelişki oluşturacağından, kişide sıkıntı yaratacaktır. Böylece, farklı görüşler arasındaki tutarsızlık rahatsız edici olduğundan, kişi bu tutarsızlıktan kurtulmaya çalışacaktır.

Dinleyici için, kendi tutumuyla propagandada ileri sürülen görüş arasındaki tutarsızlıktan kurtulmanın bir yolu, kendi tutumunu değiştirip propagandada öne sürülen görüşü benimsemektir. Kişi bu yola başvurduğu takdirde, tutum değişimi gerçekleştirilmiş, propaganda da amacına ulaşmış olur. Ancak, dinleyici için tutarsızlığı gidermenin başka yolları da vardır. Bundan ötürüdür ki, propagandanın etkinlik derecesi diye bir sorun ortaya çıkmaktadır. Başka bir deyişle, kişi propagandaya karşı direnerek de tutarsızlıktan kurtulabilir. Bu direnmenin beş yolu gözlenmiştir (Freedman, Carlsmith, Sears, 1974)

1. Propagandanın görüşünü bir karşı görüşle çürütmek: Burada, dinleyici propagandada ileri sürülen görüşe akılcı bir yaklaşımla, usavuruşla direnir. Propagandanın görüşünü mantıkla çürütebilirse, tutarsızlık da ortadan kalkacak demektir. Ancak birçok durumda, dinleyiciler bu tür aktif usavurmaya girişmeyecek kadar tembeldirler ya da propagandanın görüşünü çürütmek için yeterli bilgi ya da zekaya sahip olmayabilirler. Onun için bu direnme yolu her zaman kullanılmaz.

2. Propagandanın görüşünü reddetmek (kabul etmemek): Burada, duyulana inanmama söz konusudur. Örneğin, radyodan kendi görüşüne uymayan bir konuşma dinleyen Ahmet, mantığa dayanan karşıt bir görüş ileri sürmeden « Hayır, bu doğru değil, inanmam » diye propagandayı reddedebilir. Bu, propagandaya karşı yaygın bir direniş türüdür

3. Propagandayıcı reddetmek (Kaynağı kötülemek): Bu mekanizmada propagandanın içeriği değil, kimin tarafından yapıldığı önem kazanmaktadır. Dinleyici, propagandacıyı olumsuz olarak nitelendirerek onun söylediğine katılmaz. Örneğin, Mehmet, A partiliyse, televizyonda karşıt partinin temsilcisinin konuşmasını, kaynak karşıt partili olduğu için, ne söylediğini dinlemeden baştan reddedebilir. Bundan önceki bölümde ele aldığımız denge ve bilişsel tutarlılık kavramlarına göre olumsuz birisiyle aynı fikirde olmamak dengeli bir durumdur. Böylece kişi, eski görüşünü değiştirmeye zorlanmayacaktır (dolayısı ile propagandanın görüşüne karşı direnmiş olacaktır).

4. Propagandada verilen bilgiyi esas amacından saptırarak bozmak, yozlaştırmak: Burada bir yorum sorunu ortaya çıkmaktadır. Dinleyici, propagandanın görüşünü -kendi ihtiyaçları doğrultusunda- öyle yorumlayabilir ki, propagandanın görüşüyle kendi görüşü arasındaki tutarsızlık azalabilir, hatta kaybolabilir. Böylece de, kişi kendi görüşünü değiştirmemiş (yani propagandanın etkisine karşı direnmiş) olur. Bunu yapabilmek için dinleyici özellikle « seçici algılamadan » yararlanabilir. Örneğin, Ali gazetede okuduğu bir makale veya haberin işine geldiği taraflarının üstünde dikkatle durup işine gelmeyen taraflarına pek dikkat etmeyebilir, böylece bir tutarsızlık ortaya çıkmayacaktır.

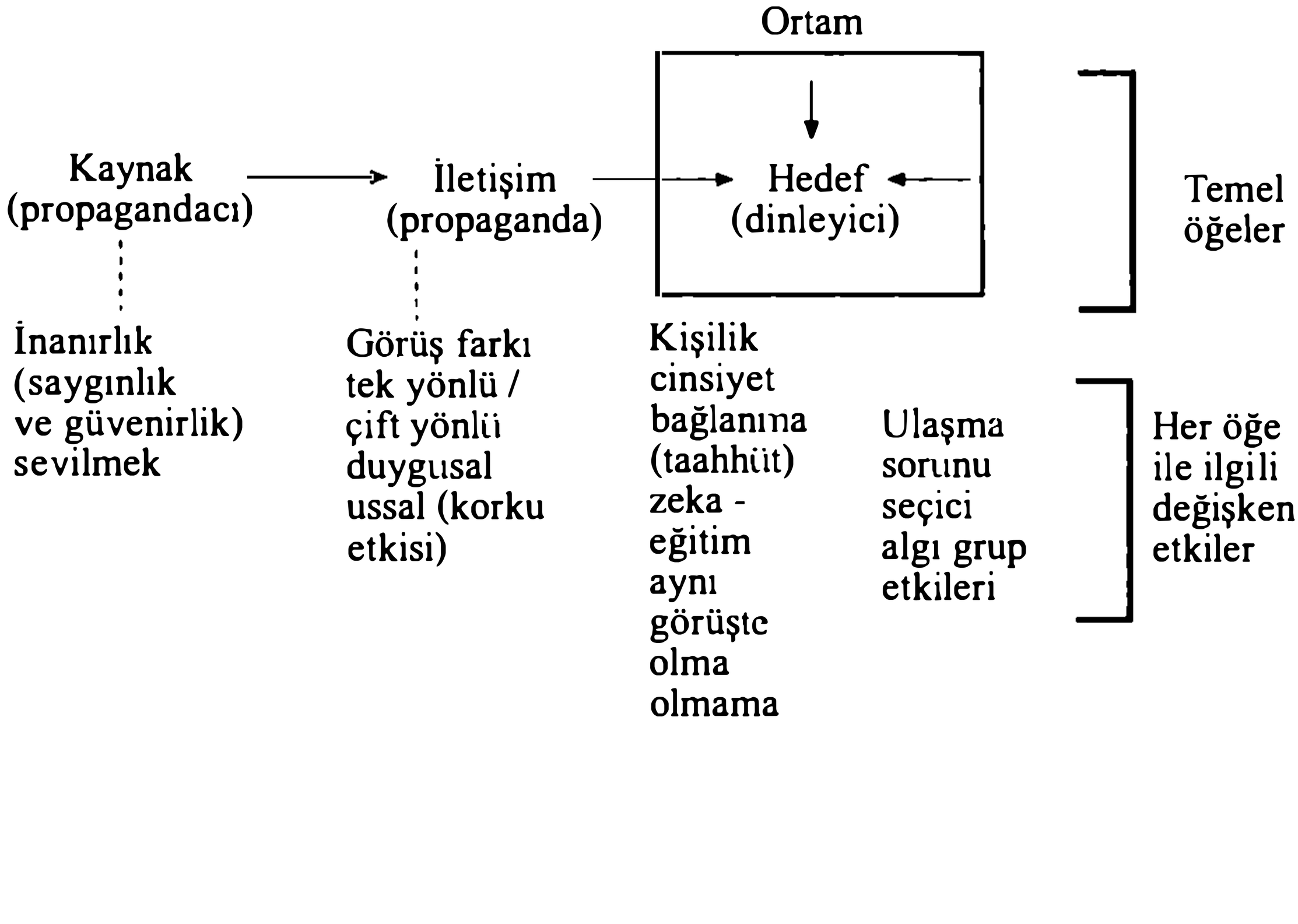
5. Mantığa bürünme ve diğer savunma mekanizmalarına başvurmak: Çatışma ve uyum psikolojisini inceleyen psikologların bize göstердiği gibi, insanlar çatışma ve sıkıntıdan kurtulmak ve egoyu savunmak için çeşitli yollara başvurabilirler. Bunlardan özellikle mantığa bürünme (alkılcı hale getirme) etkileyici iletişime direnme yollarından biri olarak ortaya çıkmaktadır. Örneğin, fikir hürriyetine taraftar olduğunu söyleyen Ali, kendi politik görüşüne karşıt görüşü savunan propagandanın televizyonda sansüre tabi olmasını savunabilir ve bu tutarsızlığı da yurt çıkarları bahanesi ile mantığa büründürebilir. Bu ve bu tür savunma mekanizmaları ile propagandanın ortaya çıkardığı tutarsızlık giderilmiş ve propagandanın etkisine karşı direnilmiş olur.

Kişinin bu direnme yollarından birini seçmek yerine tutumunu değiştirmesini sağlayabilmek için, yani propagandayı kabul etmesi için propagandanın gerçekten çok etkili olması gerekir. Bu etki derecesini, propaganda, yani etkileyici iletişim olayının çeşitli öğeleri tayin eder. Bu öğeleri basit bir model içinde gösterelim. Bu modelde etkileşim süreci bir tutum değişimi (ya da oluşumu) süreci olarak ele alınmaktadır. Bu tutum değişimi, hedefte oluşmakta ve modelde belirtilen çeşitli etkenler tarafından etkilenmektedir.

Şekil 26'da etkileyici iletişim bir sosyal etki olgusu olarak kaynak, iletişim, hedef ve ortam ana öğelerinden oluşmaktadır. Bu dört temel öğe her etkileyici iletişimde mutlak söz konusudur, yani değişmeyen öğelerdir. Bunların herbirinin çeşitli özellikleri hem teker teker hem de birbirleriyle etkileşim içinde iletişimin etkinlik derecesini belirler.

Şekil 26

Temel İletişim ve Tutum Değişimi Modeli



I - KAYNAĞIN ÖZELLİKLERİ :

Propagandanın etkinliği ile doğrudan ilişkili değişkenlerin başında, propaganda kaynağının özellikleri gelir. Propagandayı yapan kimsenin çeşitli özelliklerini ilgili araştırmalardan örnekler vererek ele alalım.

a) İnanılırlık :

Hangi propaganda kaynaklarına daha çok inanılır? İnanılır olmak için kaynağın hangi özelliklere sahip olması gerekir? Bu sorular birçok araştırmaya konu olmuştur, çünkü gerek günlük yaşantımız, gerek araştırma sonuçları inanılır kaynaktan gelen etkileyici iletişimin hedefte daha fazla tutum değişimi yarattığını göstermektedir.

Hovland ve Weiss (1951) inanılırlığın, iki faktöre bağlı olduğunu öne sürmüşlerdir : "uzmanlık" ve "güvenilirlik". Uzmanlık özelliğini daha genel bir anlamda saygınlık (prestij) olarak da ele alabiliriz. Bir kaynağın güvenilirliği ise, ona dinleyici tarafından atfedilen maksatla ilgili görünmektedir. Bu özellikleri ayrı ayrı inceleyelim.

1. Saygınlık (prestij) :

Saygınlık genel bir özellik olup, daha ziyade, propagandacının propaganda konusunda uzman olup olmadığı ve dinleyicinin propagandacıya duyduğu saygı derecesiyle ilgilidir. Bu değişkenle yapılan çeşitli araştırmaların vardığı kesin sonuç, propagandacının saygınlığı ile dinleyicide yaratılan tutum değişiminin doğrudan ilişkili olduğudur. Yani, yüksek saygınlığı olan kaynaktan gelen iletişim daha kolaylıkla kabul edilebilmektedir. Örneğin, bu konuya ilk eğilen araştırmalardan birini yapan Hovland ve Weiss (1951) kaynağın saygınlığının, iletişimin etkisini arttırdığını gösterdiler. Bu deneyde denekler çeşitli konularda teypten bazı konuşmalar dinlediler. Örneğin bu konulardan biri, atom denizaltılarının olanaklılığı idi (1951 de atom denizaltısı bir hayal gibiydi). Bir grup denek'e konuşmanın kaynağı tanınmış fizik bilgini Oppenheimer olarak bildirildi. Diğer bir grup denek'e ise, konuşmanın o zaman Sovyet resmi yayın organı olan Pravda Gazetesi'nden alındığı bildirildi. Amerikalı denekler için Oppenheimer yüksek saygınlığı; Pravda da düşük saygınlığı olan kaynak olduğundan, aynı konuşma

Oppenheimer'a atfedildiği zaman; Pravdaya atfedildiğinden daha fazla etkili oldu, yani denekler bu konudaki tutumlarını değiştirip propagandada ileri sürülen görüşü benimsediler.

Acaba bu fark neden ortaya çıkıyor? Gestaltçı bir görüşten hareket eden Asch (1952), bunun nedenini, dinleyicinin gözünde kaynağın saygınlığının, iletişimin *anlamını* da bir dereceye kadar değiştirmesinde bulmuştur. Bir deneyle Asch (1952) değişik kaynaklara atfedilen *aynı* cümlelerin denekler tarafından *farklı* biçimde anlaşıldığını (yorumlandığını) göstermiştir. Örneğin, kullanılan cümlelerden birisi şöyleydi : « Arada bir, biraz başkaldırma iyi birşeydir ve -fiziki dünyada fırtınalar nasıl gerekli ise- politik dünyada da o kadar gereklidir. » Bir kısım denek'e bu cümlenin Amerika eski cumhurbaşkanlarından Jefferson'a; bir kısım denek'e de Lenin'e ait olduğu söylendi. Cümlenin Jefferson'a ait olduğunu düşünen denekler, cümleyi fikir özgürlüğüne dayanan bireysel başkaldırma olarak yorumlarken, cümlenin Lenin'e ait olduğunu düşünen denekler, Marksist sınıf çatışmasına dayanan toplumsal başkaldırma olarak yorumladılar.

Açıkça görüldüğü gibi, cümlenin *içeriği, kaynağına* bağlı olarak *anlam* değiştirmiştir. Demek ki aynı şekilde Hovland ve Weiss (1951) deneyinde de, konuşmanın atfedildiği kaynak, konuşmanın *anlamını* dinleyicinin gözünde değiştirmiş olabileceği için, iki farklı atıf durumu arasında dinleyicide tutum değişimi yaratabilme bakımından fark ortaya çıkmış olabilir.

Bu kısma başlarken, dinleyicinin propagandanın etkisine direnme yollarından biri olarak, propagandayı işine geldiği gibi yorumlamaktan söz etmiştik. Şimdi de görüyoruz ki, bilinçli ya da bilinçsiz, direnme söz konusu olmasa da, dinleyicinin yorumu bir etken olmaya devam etmektedir. Aslında, bu kısımda ele alacağımız tüm etkenler, hep dinleyicinin yorumunu etkilemeleri açısından önemli olmaktadır. Bu bilişsel öğenin önemini gözönünde bulundurmakta yarar vardır.

Ancak kaynağın saygınlığı, iletişimin anlamını değiştirmediği zaman da dinleyicide tutum değişimi yaratabilmektedir. Bunu gösteren bir araştırma, Aronson, Turner ve Carlsmith (1963) tarafından yapılmıştır. Bu deneyde, deneklerden, şairi belirsiz bazı modern dörtlükleri değerlendirmeleri istenmiştir. Sonra aynı dörtlükler hakkında olumlu bir değerlendirme, bir grup denek'e tanınmış şair T. S. Eliot'a atfen; bir diğer denek grubuna da bir üniversite öğrencisine atfen verilmiştir. Sonra deneklerden dörtlükleri

tekrar değerlendirmeleri istenmiştir. T. S. Eliot'a atfedilen olumlu değerlendirme iletişimi, deneklerin dörtlükler hakkındaki tutumunu diğer iletişimden çok daha fazla etkilemiştir. İkincibir değerlendirmede dörtlükleri T. S. Eliot'un beğendiğini düşünen bu denekler, dörtlükleri diğer denek lerden daha çok beğendiklerini belirtmişlerdir.

Bu çalışmaların hepsi, uzmanlığa dayanan saygınlığın propagandadaki önemini göstermektedir. Propaganda kaynağının saygınlığı ne kadar yüksekse, inanırlığı da o kadar çok olacaktır. Propaganda kaynağını inanılır yapan ikinci özellik de güvenilirliktir.

2. Güvenilirlik (amaç) :

Propaganda kaynağının uzmanlığının ötesinde, güvenilir de olması, hedefi etkileyebilmesi için çok önemlidir. Bir etkileyici iletişim kaynağı, konusunda ne kadar uzman olursa olsun, o iletişimi yapmaktaki amacı dinleyiciyi kandırmak olarak yorumlanırsa, o dinleyici üstünde fazla bir etkisi olmayacaktır. Başka bir deyişle, dinleyici tarafından iletişim kaynağının, o iletişimden kişisel bir kazanç sağlamadığı düşünülürse, bu durum, o iletişimin etkisini arttırır. Örneğin, bir araştırmada (Walster, Aronson ve Abrahams, 1966) teypten dinlenen ve daha güçlü bir polis kuvvetinin ve mahkemelerde suçlulara karşı daha sert karar alınmasının gerektiğini savunan bir konuşma, iki ayrı kaynağa atfedilmiştir. Bu kaynaklardan biri devamlı hapse girip çıkan bir sabıkalı, diğeri ise bir savcı idi. Savcı herhalde sabıkalı ile karşılaştırılınca hem kanunlar konusunda uzmandır, hem de daha namuslu ve güvenilir bir kişidir. Dolayısıyla, ona atfedildiği zaman iletişimin, dinleyicilerde daha fazla tutum değişimi yaratması beklenebilir. Acaba sonuç gerçekten böyle mi olmuştur?

Hayır! Sabıkalıya atfedildiği zaman iletişim daha etkili olmuştur, çünkü güçlü polis kuvveti ve sert kanunlar sabıkalının çıkarına ters düşer. Demek ki, bu konuşmadan kişisel bir çıkarı yoktur. Böylece, sabıkalı, bir art niyetle konuşmadığı için saygıdeğer savcıdan daha etkili olabilmektedir.

Bu sonucun doğrudan, iletişim kaynağına dinleyici tarafından atfedilen amaçla ilgili olduğu ortaya çıkmıştır, çünkü aynı sabıkalıya polis kuvvetinin azaltılması ve cezaların hafifletilmesi konusunda bir konuşma atfedilince sonuç tam tersi olmuş, dinleyiciler onun fikrinden hiç etkilenmemişlerdir.

Çünkü burada sabıkalı kendi çıkarı doğrultusunda konuşmuş olarak yorumlanmıştır. Demek ki, eğer kaynak çıkarcı bir iletişim yapmazsa, hatta yaptığı iletişim kendi çıkarlarına biraz ters düşerse, çok daha güvenilir ve etkili olabilmektedir.

Buna benzer bir diğer sorun da, iletişimin, dinleyici tarafından kendi tutumunu değiştirmeye yönelmiş olup olmadığı şeklinde yorumlanmasıdır. Dinleyici, etkileyici iletişimin kendisine yöneltilmemiş olduğunu düşünürse, ondan daha fazla etkilenmektedir. Bu, kişinin, etkilenmediğini sandığı zaman aslında daha fazla etkilendiğini gösteren ilginç bir olgudur. Örneğin, araştırmalar, tesadüfen duyulduğu zannedilen iletişimin daha etkili olduğunu saptamışlardır (Walster ve Festinger, 1962; Brock ve Becker, 1965).

Bu araştırmalardan birinde (Walster ve Festinger, 1962), deney o şekilde ayarlanmıştı ki, deneysel koşullarda yandaki odada bir sorun üzerinde konuşan kişilerin deneğin varlığından haberdar oldukları denek'e bildirilmişti. İkinci deneysel koşulda ise, denek yandaki odada konuşanların kendisinin orada olduğunu bilmediklerini zannediyordu. İkinci koşuldaki denek, yan odadaki konuşmanın çok daha fazla etkisinde kaldı. Demek ki, tesadüfi olarak duyulduğu zannedilen iletişim -adı üstünde- kişiyi etkileme amacı taşımadığından, yani bir art niyetle yapılmadığından, daha güvenilir olarak algılanmaktadır. Bu tür bir iletişim, günlük tabiriyle daha az « propaganda »ya benzediğinden, daha etkili olmaktadır. Bu bulgular bize, kişinin kendi fikrini değiştirme amacına yönelik propagandaya direndiğini de açıkça göstermektedir. Başka bir deyişle, insanlar açıkça tutumlarını değiştirmeye çalışan propagandayı kabul edip tutumlarını ona uygun bir şekilde değiştirmeyi kendilerine yedirememekte; fakat bu amaç açıkça ortaya konmamışsa, pekala propagandayı kabul edebilmektedirler.

Acaba bu her türlü propaganda ve propagandacı için geçerli olan bir olgu mudur? Herhalde değil! Çünkü öyle olsaydı, açıkça dinleyicinin fikrini değiştirmeye yönelik reklamlar hiç etkili olamazdı. Oysa reklamların çok etkili olduğunu hepimiz biliyoruz. Ayrıca, reklam yapan kişinin bu etkileme çabasını bir art niyetle yaptığı da ortadadır: reklamı bir para (çıkar) karşılığı yapmaktadır. Belli ki, örneğin, bir film yıldızına, dinleyicilerini ikna etmemesi için değil, ikna etmesi için reklam yaptırılmakta ve para verilmektedir. Peki, bu açıkça dinleyicinin tutumunu değiştirmeye yönelmiş art niyetli iletişim nasıl etkili olabilmektedir? Burada propagandacının bir diğer özelliği söz konusu olmaktadır. Bu da propagandacının sevilmesidir.

b) Hoşa Gitme, Beğenme :

İletişim kaynağının sevilen, hoş bir kimse olması da kendi başına önemli bir etken olarak belirmektedir. Öyle ki, bu propagandacının bizi etkilemeye uğraştığı açıkça belli olduğu halde, sevdiğimiz, beğendiğimiz bir kimse olduğu için sanki bu etkiyi severek kabul etmekte, hatta belki de onu memnun etmek ister gibi davranabilmekteyiz.

Bunu gösteren bir araştırma Mills ve Aronson (1955) tarafından yapılmıştır. Bu deneyde, güzel, çekici bir kadın bir grup erkek dinleyiciye bir konu hakkında konuşmuş ve sırf güzel olduğu için o konuda dinleyicileri etkileyebilmiştir. Üstelik, dinleyicileri ikna etmek istediğini açıkça söylediği zaman daha da etkili olmuştur.

Şimdi televizyon reklamlarında güzel kızların, sevilen sporcuların, sinema yıldızlarının izleyiciyi açıkça ikna etmeye çalıştıkları halde (ya da bundan dolayı) nasıl başarılı olabildiklerini daha iyi anlayabiliriz.

Ayrıca, sevilen, beğenilen iletişim kaynağı, izleyici (dinleyici) için aynı zamanda taklit edilebilecek ya da özdeşleşilebilecek bir kişi olarak belirebilir. Örneğin, güzel bir sinema yıldızının bir sabun reklamını seyreden 16 yaşındaki Ayşe, o yıldıza benzeyebilmek ya da onunla özdeşleşebilmek için o sabunu kullanmaya başlayabilir. Bu nedenlerle, iletişim kaynağının hedef için cazibesi, iletişimin etkinliğini arttıran etkenlerden biridir.

Bütün bu bulgular bize, bir iletişimin etkili olabilmesinde, iletişim kaynağının rolünün, yani propagandayı kimin, ne maksatla yaptığının ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

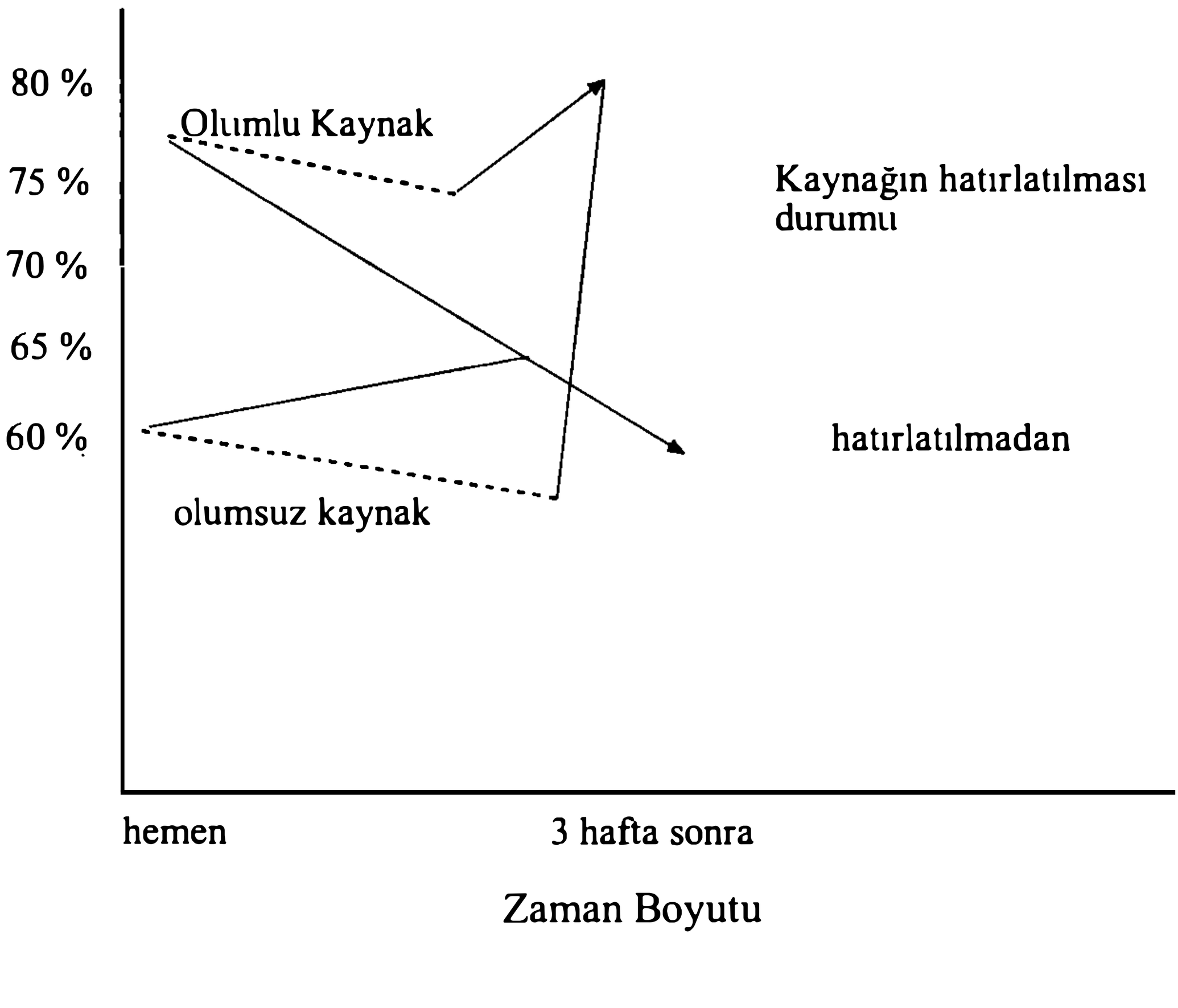
Ancak gene bazı araştırmalar, iletişim kaynağının etkisinin kısa süreli olabileceğini de göstermiştir. Bu ilginç ve önemli olgu, « uyku etkisi » diye adlandırılmıştır. Bu etkinin ortaya çıktığı Kelman ve Hovland'ın (1953) bir araştırmasında, yüksek saygınlığı olan ve olumlu bir kaynaktan gelen etkileyici iletişimin, düşük saygınlığı olan ve olumsuz bir kaynaktan gelenden daha fazla tutum değişimine yol açtığı, yani kabul edildiği, üç hafta sonra ise iki dinleyici grubuna tekrar aynı konudaki tutumları sorulduğunda iki grup arasındaki farkın çok azaldığı görülmüştür.

Bu durumu şöyle açıklayabiliriz : Zamanla propagandadaki bilgiler, zihinde propagandacının kişisel özelliklerinden ayrılmakta ya da bilgiler

hatırlanmakta, fakat kaynak unutulmaktadır. Dolayısıyla; kaynağın, propagandanın etkisini tayin edici gücü azalmaktadır. Nitekim bu araştırmada, 3 hafta sonra, deneklere propaganda kaynakları tekrar hatırlatılıp tutumları ölçüldüğü zaman, ilk ölçmedeki fark tekrar ortaya çıkmaktadır. Durumu grafikle gösterelim:

Şekil 27

Uyku Etkisi ve İletişim Kaynağının Hatırlatılmasıyla Kayboluşu



Demek ki insanlar, duyduklarını, kaynaklardan bağımsız olarak hatırlayabilmektedirler. Bazen duyduğumuz ya da okuduğumuz şeyi hatırlayıp da kaynağını unuttuğumuz ve « birinden duymuştum » veya « bir yerde okumuştum » dediğimiz zaman olduğu gibi. Bu bize söylenti ve dedikoduların niçin sürüp gittiğini de bir dereceye kadar açıklamaktadır. Örneğin, dedikoducu bir kimseden ilk duyduğumuzda pek önemsemediğimiz bir bilgi, bu güvenilmeyen kaynağından kurtularak aklımızda kalırsa, bir

müddet sonra ona kendimiz de daha fazla inanıp başkalarına da daha emin
 olarak nakledebiliriz

Bu olgudan kaynağın etkisinin geçici olabileceğini görmekle beraber, gene de propagandanın etkinliğinde kaynağın önemini unutmamalıyız. Bu konuda yapılmış pek çok araştırma, bugün artık propagandada kaynağın rolünü kesinlikle saptamıştır. Kaynağın önemini ve özelliklerini böylece inceledikten sonra şimdi de Şekil 26'daki

« Temel İletişim ve Tutum Değişimi Modeli »mizdeki ikinci temel öğeyi, yani iletişimin içeriğini ele alalım :

II - İLETİŞİMİN ÖZELLİKLERİ :

Propagandanın etkinliği, şüphesiz, propagandanın içeriği ile de çok yakından ilgilidir. Burada propagandanın *ne* dediğine dikkatimizi çeviriyoruz. İletişimin inceleyeceğimiz ilk özelliği, öne sürdüğü fikrin, dinleyicinin fikrinden ne kadar farklı olduğudur.

a) Görüş Farkı :

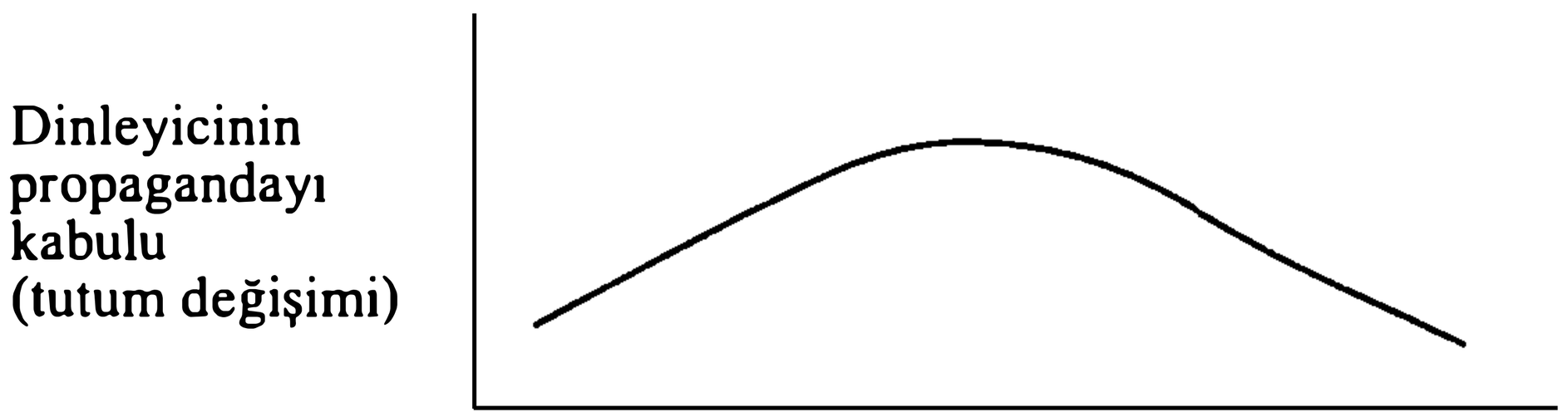
Propagandanın ikna edici gücünü etkileyen önemli bir etken, dinleyicinin görüşünden ne kadar farklı bir görüşü ileri sürdüğüdür. Bilişsel tutarlılık kuramlarının ışığı altında şunu söyleyebiliriz: Propagandanın iddiası (tutumu) ile dinleyicinin tutumu arasındaki fark ne kadar büyükse, ortaya çıkan tutarsızlık da o kadar büyük olacağından, bu tutarsızlığı gidermek için dinleyicide oluşması gereken tutum değişimi de o kadar büyük olacaktır. Yani, söz konusu iki tutum arasındaki fark ne kadar çoksa, o farkı kapatmak için o kadar fazla bir tutum değişimi gerekir.

Ancak, bu bölümün başında da belirtildiği gibi, tutarsızlığı gidermek için tutum değişiminden başka yollar da dinleyiciye açıktır. Bundan dolayı, farkın büyüklüğüyle tutum değişiminin büyüklüğü arasında doğrusal bir ilişki olmadığı görülmektedir. İlişki doğrusal değil, eğriseldir, yani quadratiktir. Bu durumu şöyle açıklayabiliriz: Propagandada öne sürülen görüşle, dinleyicinin görüşü birbirine çok yakınsa, bilişsel tutarsızlık söz konusu olmadığından tutum değişimine de sebep yoktur (tutum değişimi

çok azdır). Buna karşılık, orta derecede bir fark söz konusu ise, kişinin tutumunu değiştirmesi için önemli bir zorlama var demektir. Çünkü tutarsızlık yaratan bu farkın bertaraf edilmesi gerekir (tutum değişimi çoktur). Ancak aradaki fark daha da fazlalaştıkça, gittikçe artan bir tutum değişimi gerektiğinden, bu fazla miktarda tutum değişiminin meydana gelmesi güçleşecek, buna karşılık, propagandaya karşı direnme daha çok ortaya çıkacaktır. Bu durumda da tutum değişiminde bir azalma görülecektir. Bu *genel* eğrisel ilişkiyi bir grafikle şu şekilde gösterebiliriz :

Şekil 28

« Görüş Farkı » ile Dinleyicide Tutum Değişiminin Genel İlişkisi



Ancak, çeşitli araştırmalar, bu olgunun şekil 28'de beliren genel eğrisel ilişkiden daha karmaşık olduğunu göstermiştir. Bunun nedeni, diğer bazı etkenlerin de bu ilişkiyi etkilemesidir. Bu etkenler, propagandacının inanılırlığı ile dinleyicinin söz konusu tutumunun kendisi için ne derece önemli olduğudur. Demek ki, çeşitli etkenlerin etkileşimi söz konusudur.

Diyelim ki, sizin tutumunuzdan belirli derecede farklı bir tutumu savunan bir iletişim, yüksek inanılırlığı olan bir kaynaktan (örneğin, çok güvendiğiniz bir arkadaştan) ya da düşük inanılırlığı olan bir kaynaktan (örneğin tanımadığınız birinden) geliyor. Etkisi ikisinde de aynı mı olacaktır? Herhalde hayır.Güvendiğiniz arkadaştan gelen (görüşünüze aykırı) iletişim, kendi görüşünüzü dcğiştirmek için sizi daha fazla zorlayacaktır.

Şimdi de tutumun dinleyici için ne kadar önemli olduğunu inceleyelim. Olumlu bir propagandacı (örneğin cazip bir sinema yıldızı), önemsiz bir tutumunuzu ya da önemli bir tutumunuzu değiştirmeye çalışırsa, iki durumda da aynı derecede mi başarılı olacaktır? Herhalde hayır. Örneğin bu yıldız

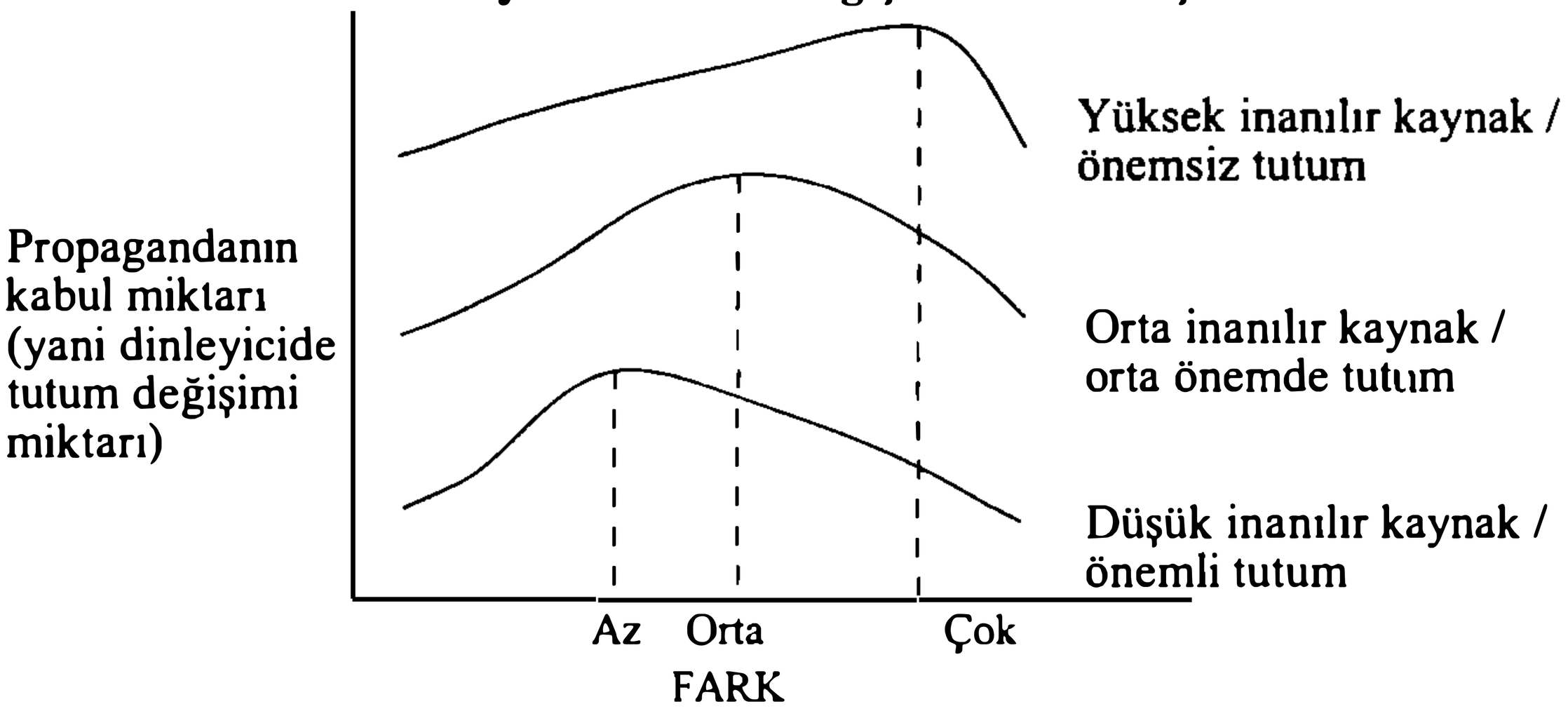
bir tuvalet sabunu konusundaki tutum ve davranışınızı belki değiştirebilir,
192 ama herhalde seçimlerde hangi politik partiye oy vereceğiniz konusunda fikrinizi değiştiremez.

Bütün bu yukarıda ele aldığımız noktaları biraraya getirerek bir etkileşim modeli geliştirebiliriz. Şekil 29, grafikle böyle bir modeli bize göstermektedir.

Bu etkileşim modeline göre de, bundan önceki genel modelde olduğu gibi, dinleyicinin görüşü ile propagandanın iddiası arasında orta derecede bir fark olduğu zaman dinleyicide en fazla tutum değişimi yaratılmaktadır. Ancak, bu en fazla tutum değişiminin meydana geldiği nokta, propagandacının inanılırlığı tarafından tayin edilmektedir. Şöyle ki, çok inanılır bir kaynaktan gelen propaganda için, bu en yüksek tutum değişimi noktasına izleyicinin tutumuyla propagandanın tutumu arasında daha büyük bir fark olduğu düzeyde erişilmektedir. Başka bir deyişle, dinleyicinin görüşünden oldukça farklı bir görüşü savunan bir propaganda bile eğer yüksek inanılırlığı olan bir kaynaktan geliyorsa, kişide tutum değişimi yaratabilecektir. Buna karşılık, düşük inanılırlığı olan bir propagandacının dinleyicinin görüşünden biraz farklı propagandası bile, dinleyici tarafından kabul edilmeyebilecektir.

Şekil 29*

« Görüş Farkı », Kaynak İnanılırlığı, Tutumun önemi ve Dinleyicide Tutum Değişiminin Etkileşimi



**Freedman, Carlsmith ve Sears'den (1981, s. 379) değiştirilerek adapte edilmiştir.*

Bu etkileşim modeline bir değişken etkenin katıldığını görüyoruz. O da, dinleyici için konunun ve kendi tutumunun önemidir.

Kişi için çok önemi olan bir tutumun değiştirilmesi çok güç olduğundan bu tür bir tutumdan farklı bir görüşü savunan bir propagandanın reddedilme noktası da grafikte daha erken oluşabilecektir. Yani kişi, kuvvetle inandığı bir görüşten az farklı görüşleri bile reddetme eğiliminde olacaktır. Bu olgu, Hovland, Harvey ve Sherif (1957) tarafından « kabul alanı - red alanı » kavramlarıyla açıklanmıştır. Şöyle ki, kuvvetli ya da aşırı tutumlar için, farklı propagandayı red alanı, kabul alanından daha fazladır. Fazla önemli olmayan zayıf tutumlar için ise, bunun tersi söz konusudur. Yani, bir kişi bir fikre çok kuvvetle bağlanmışsa, kendi görüşünden farklı fikirleri olduklarından da daha farklı bir biçimde yorumlayıp, reddedecektir.

Bu mekanizma, kontrast yaparak red alanına itmek, şeklinde tanımlanmaktadır. O kadar kuvvetle bağlanılmamış bir tutum konusunda ise, farklı propaganda, olduğundan daha az farklı bir biçimde yorumlanarak kabul edilebilecektir. Bu mekanizma ise, özümseme, yani benzetme yaparak kabul alanının içine alma şeklinde tanımlanmaktadır. Hatırlanabileceği gibi, bu kavramlara beşinci bölümde, tutum değişimine sosyal yargı kuramı yaklaşımını incelerken kısaca değinmiştik.

Bu durumu basit bir çizimle gösterelim. Çok kuvvetle bağlanılan tutumlar genellikle aşırı tutumlardır. Buna göre, örneğin, özelleştirmeye karşı aşırı olumsuz tutumu olan Ahmet, toprak reformunun avantajlarını belirten bir propagandayı nasıl karşılayacaktır?

Şekil 30

Kabul ve Red Alanları, Benzetme - Kontrast

Bu modele göre, Ahmet bu propagandayı, gerçekte olduğundan da daha fazla kendi fikrine aykırı görecek, yani propagandayı olduğundan daha aşırı görecek ve reddedecektir. Bu kontrastı yapma eğilimi, aşırı tutumu olan dinleyicide daha fazladır çünkü aşırı tutumunu değiştirip propagandayı kabul etmek daha fazla bir tutum değişimini gerektireceğinden (şekilde görüldüğü gibi, tutum boyutunda daha fazla mesafe katedilmesi gerekeccğinden) daha zordur. Halbuki propagandayı olduğundan daha aşırı görüp reddetmek daha kolaydır. Bu mekanizmanın politik tartışmalarda çok kullanıldığını görüyoruz. Sol politik görüşe sahip kimselerin, kendilerine aykırı gelen görüşleri faşist olarak; sağ politik görüşü olanların da kendilerine ters düşen görüşleri komünist olarak nitelendirmeleri gibi.

Özelleştirme konusunda daha tarafsız olan (ılımlı tutuma sahip) Mehmet için ise durum farklı olabilir. Şöyle ki, aynı propaganda, Mehmet'in fikrinden o kadar uzakta olmadığından Mehmet'in bu propagandayı kabul etmesi, kendi fikrini çok fazla değiştirmesini (tutum boyutunda fazla mesafe katetmesini) gerektirmez, yani kolaydır. Bunu daha da kolaylaştırmak için, Mehmet, propagandayı gerçekte olduğundan da daha fazla kendi fikrine yakın görme (benzetme) eğiliminde olacaktır.

Bu örnekler bize, iletişimde görüş farklarının önemini göstermektedir. Daha önce de belirtildiği gibi, iletişim kaynağının inanırlığı da görüş farkı ile etkileşime girmekte, görüş farkı çok olduğu zaman bile dinleyicideki tutum değişimini arttırıcı rol oynamaktadır.

b) Tek Yönlü - Çift Yönlü İletişim

İletişimin ikinci önemli özelliği, tek ya da çift yönlü oluşudur. Tek yönlü iletişimde sadece ileri sürülen tez (görüş) açıklanır, ters bir görüşe yer verilmez. Çift yönlü iletişimde ise, karşıt tezin görüşünden de söz edilir ve çoğunlukla bu karşıt tez çürütülür.

Bir propagandacı sadece kendi görüşünü mü ileri sürmeli, yoksa karşı teze de konuşmasında yer vermeli midir? Örneğin Ahmet, Toyota marka otomobil satan bir acentada satıcı olarak çalışıyorsa, müşterisine Renault marka otomobillerin de bazı iyi taraflarından söz etmeli mi etmemeli mi? Örneğin bazı politikacılar, konuşmalarında karşıt parti politikacılarının görüşlerine de yer verirler, bazıları ise onların adından söz etmemeye çaba harcarlar. Acaba hangisi doğrudur?

Bu konuda yapılan birçok araştırmalar, (örneğin, Hovland, Lumsdaine ve Sheffield, 1949; Hovland, Janis ve Kelley, 1953) genellikle çift yönlü propagandanın daha etkin olduğunu göstermiştir, çünkü karşıt tezin de iddialarına yer veren bir etkileyici iletişim, daha objektif, daha az « propaganda » gibi görünecektir. Özellikle konu basit ve iyi bilinen bir konu ise ve dinleyici baştan propagandayla aynı fikirde değilse, karşı teze ait iddialardan haberdardır demektir. Propagandacı bunlardan hiç söz etmezse, gerçeği bilhassa saklıyor ve objektif davranmıyor görünümünü verecek, böylece de güvenilirliğini yitirecektir.

Demek ki, dinleyici ile ilgili bir değişken etken (yani dinleyicinin başta propagandayla aynı fikirde olup olmaması ve konu hakkındaki genel bilgisi) burada etkileşime girmektedir. Etkileşime giren diğer dinleyici özellikleri de zeka ve eğitim düzeyidir. Dinleyicilerin zeka ve eğitimleri ne kadar yüksekse, çift yönlü propagandanın ikna edici etkisi, tek yönlü propagandaya oranla o kadar artacaktır. Çünkü eğitim ve zeka düzeyi arttıkça bir problemin çeşitli yönlerini bilmek ya da tahmin etmek olasılığı da artacak, dolayısıyla da, o problemi sadece bir tek yönden ele alan bir etkileyici iletişim, güvenilir ve adil görülmeyerek reddedilebilecektir.

Bununla beraber, tek yönlü propagandanın bazı durumlarda çift yönlü propagandadan daha etkili olduğu da saptanmıştır. Bu durumlarda bundan öncekinin tersi koşullar söz konusudur. Yani eğitim ve zeka düzeyi düşük ya da bilgisi geniş olmayan dinleyicilere bir problemin iki ya da daha fazla yönünü vermek, onların zihnini karıştırabilir. Özellikle konu karmaşıksa ve iyi bilinmeyen bir konu ise, bu olasılık daha da artacaktır. Bu durumlarda tek yönlü propaganda hedef üzerinde daha etkili olacak ve amaca daha kolaylıkla ulaşacaktır. Aynı zamanda, eğer dinleyici baştan propaganda ile az çok aynı fikirde ise, karşı tezin görüşünden söz etmek gerekmeyebilir. Ayrıca, çok yüksek prestijli ve güvenilir bir kaynaktan gelen tek yönlü propaganda da adil ve güvenilir olarak yorumlanacağından çok etkili olabilir.

Demek ki, tek veya çift yönlü propagandanın hangisinin daha etkili olacağı, propagandanın konusunun niteliği, kaynağının saygınlığı ve çeşitli dinleyici özelliklerinin etkileşimi ile belirleniyor.

Ancak, bu özelliklerin dışında, çift yönlü propagandanın daima daha etkili olduğu bir durum vardır ki, o da, daha sonra karşılaşabilecekleri karşıt propagandaya karşı dinleyicilerde direnç yaratmaktır. Şöyle ki, dinleyicilerine daha sonra karşı tarafın propagandasının da ulaşacağını bilen

bir propagandacı, kendi konuşmasında karşı tarafın da tezinden bahsederse,
196 daha sonraki propagandaya karşı dinleyicilerini bir nevi aşılamış olur. Bu konuda McGuire'ın (1961, 1969) yaptığı çeşitli araştırmalar, aşılama etkisini kanıtlamaktadır. Tabii bunu yapmak için en iyi yol kendi iddialarını kuvvetle vermek, buna karşılık, karşı tarafın iddialarını zayıf şekliyle vererek bunları çürütmektir. Karşıt propagandanın da mutlaka dinleyicilere ulaşacağının bilindiği, örneğin politik propaganda alanında, çift yönlü propagandanın bu üstünlüğü unutulmamalıdır. Çünkü tek yönlü propaganda verildiği takdirde, bu propaganda dinleyiciye sadece kendi tezinin iddialarını vereceğinden, daha sonra dinleyici karşı tezin iddialarına karşı savunmasız kalacak ve sonraki karşıt propagandayı kabul edebilecektir.

« Aşılama »nın karşıt propagandaya karşı direnme yaratma gücü bir araştırmada (McGuire ve Papageorgis, 1961) şu şekilde belirmiştir: Bu araştırmada amaç, deneklerin halen sahip oldukları görüşlerini karşıt görüşlü propagandaya karşı kendi kendilerine savunmalarını, o propagandadan etkilenmemelerini (tutumlarını onun doğrultusunda değiştirmemelerini) sağlamaktı. Denekler üç gruba ayrıldı. Birinci gruba, kendi görüşlerini destekleyici bilgi verildi. İkinci grubun görüşü hafifçe eleştiriye uğratıldı ve bu eleştiri çürütüldü (aşılama). üçüncü grup kontrol grubu olarak kullanıldı ve bunlara birşey yapılmadı. Çizelge 9, bize her grubun daha sonra maruz kaldığı karşıt propagandaya (kendi görüşüne ters düşen iletişime) ne kadar uyduğunu yani tutumunu iletişim doğrultusunda ne kadar değiştirdiğini göstermektedir.

Çizelge 9*
Destek, Aşılama ve Sonraki Propagandaya Direnç

Yapılan İşlem	Tutum Değişimi Miktarı
Destekleme	5.87
Aşılama	2.94
Hiçbiri	6.62

**McGuire ve Papageorgis (1961) ile Freedman, Carlsmith ve Sears (1981).*

Görüldüğü gibi, kişinin görüşüne destek sağlanması, onun görüşüne ters düşen propagandaya direnç göstermesine yardımcı olmaktadır. Ancak, aşılama, çok daha etkilidir. Aşılama yapılmış bir kişi, karşıt propagandaya daha çok direnebilmektedir. Niçin?

Aşılama, kişiye, kendi görüşlerini savunma tecrübesi kazandırır. Özellikle kişilerin hiç düşünmeden kabul etmiş oldukları bazı görüş ve değerler, karşıt propagandadan çok zarar görebilir, çünkü kişi bu değerlerinden hiç şüphe duymamış, kendi kendine o konuda sorular sormamıştır. Demek ki, kişi bu değerlerini savunma tecrübesine sahip değildir, bundan ötürü, bu düşünülmeden doğruluğu kabullenilmiş görüş ve değerler, karşıt propagandaya karşı pek dirençli değildir.

Örneğin, Kore Savaşı sırasında, bazı Amerikalı savaş tutsakları, hiç düşünmeden doğru olarak kabullenmiş oldukları Amerikan değerlerini kuvvetli karşıt propagandaya karşı savunamamışlar ve beyin yıkanması olarak nitelendirilen kuvvetli tutum değişimi göstermişlerdir. Bu durum Amerika Birleşik Devletlerinde bir şok etkisi yapmış ve bazı etraflı sosyal psikolojik araştırmalara neden olmuştur (Örneğin, Schein, 1958; Schein, Scheiner ve Barker, 1961).

Kişinin tutumunu eleştirip sonra bu eleştiriyi çürütmek, kişiye ileride karşılaşabileceği diğer eleştirilere karşı kendi tutumunu savunma becerisi verir. Bu bakımdan, örneğin, bir politik ideolojiye karşı kendi politik görüşümüzü korumanın en iyi yolu, bazılarının öne sürdükleri gibi, o ideolojiyi hiç bilmemek ya da kendi görüşümüzü hiç eleştirmemek değil, tersine, o ideolojiye açık olarak kendi görüşümüzü eleştirebilmek ve o ideolojiyi çürütebilmektir.

Şimdiye kadar gözden geçirdiğimiz olguları özetleyerek çift yönlü ve tek yönlü iletişimin hangi durumlarda daha etkin olduğunu bir çizelge halinde gösterelim:

Çizelge 10

Çift ve Tek - Yönlü İletişimin Daha Etkin Olduğu Durumlar

Çift-Yönlü İletişim şu durumlarda daha etkindir :	Tek - Yönlü İletişim şu durumlarda daha etkindir :
*Dinleyicilerin zeka ya da eğitim düzeyleri yüksekse	*Dinleyicilerin zeka ya da eğitim düzeyleri düşükse
*Dinleyici baştan propaganda ile ayni fikirde değilse	*Dinleyici baştan propaganda ile aynı fikirde ise
*Konu, iyi bilinen, basit bir konu ise	*Konu, iyi bilinmeyen, karmaşık bir konu ise
*Karşıt görüş dinleyici tarafından biliniyorsa	*Karşıt görüş dinleyici tarafından bilinmiyorsa
*Dinleyici daha sonra karşıt görüşün propagandasına maruz kalacaksa	*Dinleyici daha sonra karşıt görüşün propagandasına maruz kalmayacaksa

c) Duygusal - Ussal İletişim :

İletişimin incelcyecceğimiz bir başka özelliği dc duygusal ya da ussal (rasyonel, mantıksal) oluşudur. Bir konuşmacı duygusal bir şckilde mi konuşuyorsa yoksa ussal mı konuşuyorsa dinlcyicilcrini daha çok etkiler? Bu soruya kesin cevap vermedeki bir güçlük, tamamen duygusal ya da tamamen ussal bir iletişimin genellikle kullanılmamasıdır. Çoğunlukla, aynı iletişim içinde hem duygusal, hem ussal taraflar birarada görülmektedir. Bundan ötürü, göreli olarak duygusal ya da ussal tarafa verilen ağırlık söz konusu olmaktadır.

Burada önemli bir etken iletişim konusunun dinleyiciye ne kadar yakın olduğu, onu ne kadar ilgilendirdiğidir. İnsanlar, ancak ilgilendikleri konularda duygusal olabilirler. Demek ki, iletişim, ancak eğer dinleyiciye yakın bir konusu varsa duygusal olabilir, aksi halde duygusallık dinleyici tarafından tuhaf olarak nitelendirilebilir ve şüphe ile karşılanabilir. Örneğin, bir politikacı hayat pahalılığı ya da yurttaki enflasyon hakkında konuşurken duygusal olursa dinleyicilerini etkileyebilir ama aynı politikacı, Japon Yen'inin devalüasyonu konusunda duygusallaşırsa, bu, dinleyici tarafından garip karşılanır, etkili de olmaz.

Bunun dışında, ussal iletişimin eğitim ya da zeka düzeyi yüksek dinleyici için, duygusal iletişimin de eğitim ya da zeka düzeyi düşük dinleyici için daha etkili olacağı akla yakın gelmektedir, ancak bu konuda bize kesin bilgi verecek kontrollu araştırmalar pek yoktur. Bunun nedeni, yukarıda da belirtildiği gibi duygusalla ussal yaklaşımı birbirinden kesinlikle ayırmanın zorluğudur. Bunun yerine, çeşitli duygusallık düzeylerinin karşılaştırıldığı bazı çalışmalar görüyoruz. Örneğin, korku içeren duygusal iletişim üzerinde klasik bir deney, Janis ve Feshbach (1953) tarafından yapılmıştır. Bu deneyde üç grup dinleyiciye diş sağlığı ve bakımı konusunda fotoğraflar da kullanılarak konuşma yapılmıştır. Bu konuşmalardan biri çok korkutucu olarak hazırlanmış, dişlere bakılmadığı takdirde çeşitli hastalıkların meydana geleceği öne sürülmüş ve çok çirkin görünüşlü diş ve ağız hastalıklarının fotoğrafları gösterilmiştir. Diğer iki konuşma, orta derecede ve az derecede korku meydana getirecek şekilde hazırlanmıştır.

Bu işlemler sonunda, az korku yaratıcı iletişimin en etkili olduğu görülmüştür. Bu gruptaki dinleyicilerin '% 36'sının diş bakımına daha fazla

önem verdiği; kuvvetli korku yaratıcı iletişim sonucunda ise deneklerin sadece % 8'inin davranışlarında bu tür bir değişme olduğu görülmüştür.

Araştırmacıların da tahminlerine ters düşen böyle bir sonuç nasıl açıklanabilir? Deneklerin kendilerine sorulan sorulara verdikleri cevaplarda bu açıklamayı buluyoruz. Denekler, aşırı korku yaratıcı iletişime inanmamışlar, bir art niyeti olabileceğini düşünmüşler, onu şüphe ile karşılamışlardır. Yani, kısaca, kendilerini bu iletişime karşı savunmuşlardır. Aşırı korku verici iletişim çok rahatsız edici olduğundan, kişi bu sıkıntıdan kurtulmak için iletişimi reddetmektedir. Buna, aşırı korkuya karşı benliği savunma da diyebiliriz. Beşinci bölümün başında tutum değişimine öğrenme kuramı yaklaşımını incelediğimizde de belirttiğimiz gibi (s. 146), bu davranış, korkudan korunmak için engelleyici tepki öğrenmek şeklinde de nitelendirilebilir.

Peki, bu bulgunun genelliği var mıdır? Başka bir deyişle, insanların bazı şeyleri yapmalarını sağlamak için onları korkutmaktan çekinmeli miyiz? Daha sonra yapılan bazı araştırmalar, tam tersine, korkutulan kişinin, etkili davranışa geçtiğini göstermektedir. Bu konuda bir seri araştırma yapan Leventhal (1970), bir deneyde, dinleyicileri, sigara içmeyi bırakıp göğüs röntgeni çektirmelerini öngören iletişime tabi tutmuştur. Üç ayrı şekilde üç denek grubuna verilen iletişim, çok, orta ya da az korku uyandıracak biçimde hazırlanmıştı. Çok korku sağlamak için bir de kanser ameliyatı gösteren renkli bir film gösterildi. Sonuç, çok korku içeren iletişime hedef olmuş deneklerin bu iletişimden en çok etkilenerek sigarayı bırakıp göğüs filmi çektirdiklerini göstermiştir.

Durum herkes için aynı mıdır? Leventhal'in bulgularına göre hayır. Kişilerarası farklılıkların burada ön plana çıktığını görüyoruz. Şöyle ki, Leventhal'in bulgusu özellikle kendine güveni yüksek olan kimseler için; Janis ve Feshbach'ın bir önceki bulgusu ise, kendine güveni az olan kimseler için geçerli görünmektedir. Yani, kendine güvenen kimse, çok korkutucu bir iletişime hedef olunca hemen tedbir alıcı bir davranış gösterebilmekte; kendine güvenmeyen kimse ise bu tür bir iletişimle başa çıkamayarak kendini -devekuşunun başını kuma sokması misali- korkuya karşı korumaktadır. İki araştırma sonuçları arasındaki fark, konuyla ve iletişimin inandırıcı olma derecesiyle de ilgili görünmektedir. Şöyle ki, akciğer kanserinin sigara ile ilişkili olabileceği genellikle bilinen ve gerçek bir tehlike olarak yorumlanan bir konu olduğu halde, diş fırçalamamakla çeşitli hastalıkların ilişkisi daha

az bilinen ve fazla ciddiye alınmayan bir konudur. Bundan ötürü de, bu
 konuda fazla korku yaratıcı iletişim pek inanılır bulunmayarak art niyetli olarak yorumlanmış olabilir.

Ancak, Leventhal'ın elde ettiği ilginç bir sonuç da şöyle : kendine güveni az olan kimseler, korkutucu iletişimden *bir müddet sonra,* kendine güvenen kimseler gibi davranabilmektedirler. Bunu şöyle açıklayabiliriz : kendine güveni az olan kimseler, sorunlarla başa çıkmakta zorluk çekerler. Halbuki daha hafif bir korkunun altında ezilmeden harekete geçebilirler. Fazla korku durumunda ise bir müddet sonra, korkunun ilk uyuşturucu etkisi geçince - kendine güvenen denekler gibi- sorunu çözümleyici davranışa geçebilirler.

Korku yaratıcı iletişimin dinleyiciyi istenen davranışa yöneltebilmesi için, bu davranış hakkında anlaşılabilir ve izlenebilir basit yönerge vermenin de çok yararlı olduğu bulunmuştur (Leventhal, 1970). Örneğin, bir üniversitede öğrencilerin tetanoz aşısı olmasını sağlamak için bir kampanya açılmış ve sağlık merkezinin yerini, oraya nasıl gidileceğini gösteren, aşının yapıldığı saatler vb. gibi bilgileri içeren yönergeler verilmiştir. Öğrencilerde tetanoz aşısına karşı olumlu tutum meydana getirmede ve onların aşılanmaya *niyetlenmelerinde,* çok korku içeren iletişimin az korku içeren iletişimden daha etkili olduğu görülmüştür. Yönergelerin, *tutum ve niyetlere* yönergelerin herhangi bir etkisi olmamıştır. Ancak, yönergeler, gerçek aşı olma *davranışını* önemle etkilemiştir. Yönerge verilmemiş deneklerin ancak % 3'ü aşı oldukları halde, yönerge verilen deneklerin % 28'i aşı olmuştur. Bununla beraber, korkutulmadan sadece yönerge verilen deneklerden hiç aşı olan çıkmamıştır (Leventhal, 1970). Demek ki, sadece yönerge vermek, bireyleri böyle durumlarda harekete geçirmek için yeterli değildir; korkutmak (duygusal etki) gerekli görünmektedir. Ülkemizde de, örneğin, veremle savaş programlarının bu kadar etkili olmasını, korku verici (duygusal) iletişimin gerekli yönergeler ve pratik uygulama olanakları ile birlikte sağlanmasına bağlayabiliriz. Demek ki, kendine güveni az kimselerin de kendine güvenli kimseler gibi iletişimle olumlu, yapıcı harekete geçmelerini sağlamak için, onlara, durumla başa çıkmalarına yardımcı pratik çare ve çözüm yollarını da göstermek en etkili yoldur. Böylece, kendine güvenen bireylerin de güvenmeyenlerin de iletişimden yararlanması sağlanmış olur.

d) İletişimin Sunum Sırası:

Bir toplantıda, dinleyiciler üzerinde etkili olabilmek için başta mı yoksa sonda mı konuşmanın daha yararlı olacağını düşündüğümüz zamanlar olmuştur. Toplantıdaki son konuşmacı olursak söylediklerimizin daha iyi hatırlanacağını, dolayısıyla dinleyiciler üzerinde daha etkili olacağımızı; ilk konuşmacı olursak da dinleyicilerin kafası henüz başka konuşmalarla karışmadığı için söylediklerimizin daha iyi anlaşılacağını düşünebiliriz. Bu düşünceler bazı durumlar için geçerli olabileceği için, başka durumlar için de doğru olmayabilir. Burada, sizlerle, hangi durumlarda ilk olarak, hangi durumlarda son olarak konuşmanın etkili olabileceğini inceleyelim. Daha geniş bir ele alışla, hedef öğesine (dinleyiciye) iletilmesi amaçlanan bilginin sunum sırasının hangi koşullarda nasıl olması gerektiğine birlikte bakalım.

Yapılan araştırmalar, mesajın ilk olarak mı (öncelik etkisi) son olarak mı (sonralık etkisi) iletilmesi gerektiğine dair farklı bulgular içermektedir. Yapılan ilk ikna çalışmalarında, öncelik etkisini, daha sonra yapılanlar da sonralık etkisini, bazen de hem öncelik etkisini hem de sonralık etkisini destekleyici sonuçlar elde edilmiştir. Hangi etkinin daha güçlü olacağı büyük ölçüde *zaman* faktörüne bağlıdır. Burada zaman faktöründen anladığımız, verilen ilk mesajla ikinci mesaj arasında geçen süre ve ikinci mesaj ile dinleyicilerin konuyla ilgili karar vermeleri gereken zaman arasında geçen süredir. Miller ve Campbell (1959), zamanın mesaj sunum sırasına nasıl etki ettiğini araştırmak üzere bir deney tasarlamışlardır. Bu deneyde, yapay bir dava jürisi oluşturmuşlar ve denek grubunun yarısına önce davacının, sonra davalının tezini okutmuşlar, diğer yarısına da tezleri ters sırada vermişlerdir. Her iki gruptan da kimin doğru söylediğine ilişkin bir karar vermeleri istenmiştir. Araştırmacılar, tezlerin sırasını değiştirmekle kalmamış, tezler arası zamanı ve okunan son tezle karar verme arasında geçen zamanı da değiştirmişlerdir.

Denekler ikinci mesajı (davalının ya da davacının tezi), birinciden hemen sonra okuduklarında ve kararlarını 7 gün sonra verdiklerinde, birinci mesajın ikinci mesajdan daha etkili olduğu ortaya çıkmıştır (öncelik etkisine destek). Mesajları okuduktan sonra geçen 7 gün içinde, her iki mesaj da aynı oranda unutulmaya yüz tutmuş ve ilk izlenim etkisi kendini göstermiştir (ilk okunan tez etkili olmuştur). Ayrıca, iki mesajın arka arkaya okunması, birincinin ikinci mesajın anlaşılmasında kafa karıştırıcı bir etki etmesine de neden olmuştur.

Denekler, ikinci mesajı birinciden 1 hafta sonra okuduklarında ve hemen
 bunu takiben bir karara vardıklarında ise ikinci mesaj etkili olmuştur (sonralık etkisi). Bu durumda, ikinci mesajın hatırlanması daha kolay olmuştur, dolayısıyla içerik daha etkileyicidir. Bunu aşağıdaki şemada daha kolay görebilirsiniz:

İletişim		**Hangi mesaj daha etkilidir?**
A	**B**---------- süre ----------tutum ölçümü	**A (öncelik etkisi)**
A---------- süre ----------**B**	tutum ölçümü	**B (sonralık etkisi)**

Buradan çıkarılacak sonuç şudur: Sunumlar arka arkaya yapılıyorsa ve özellikle sunumlarla karar verme arasında uzun bir zaman geçiyorsa, konuşmayı ilk yapan olmakta yarar vardır. Ancak, mesajlar farklı zamanlarda verilecek ve dinleyiciler ikinci mesajı dinledikten hemen sonra bir karara varacaklarsa, son konuşmacı olmakta yarar vardır.

Buraya kadar ele aldığımız çeşitli araştırmalar iletişimin kendi özellikleri konusunda bize bilgi verdi. Şimdi de, iletişimin yöneldiği hedef (yani dinleyici, okuyucu vb.) öğesinin özelliklerini gözden geçirelim.

III - HEDEF ÖĞESİNİN ÖZELLİKLERİ :

Şimdiye kadar kaynağın ve iletişimin içeriğinin özelliklerini incelerken, dinleyicilerin bazı özelliklerinin de bunlarla etkileşim halinde propagandanın etkisini tayin ettiğini görmüştük. Bunları özetleyecek olursak, a) dinleyicinin, etkileyici iletişimin kendine propaganda olarak yönelmediğine inanması, hatta onu tesadüfen duyduğunu düşünmesi propagandanın etkinliğini arttırmaktadır. b) Dinleyicinin kendi tutumuna ne derece bağlı olduğu, onu ne kadar önemsediği, propagandayı kabul ya da reddetmesini belirleyici bir faktördür. c) Bununla ilgili olarak, dinleyicinin tutumuyla propagandada ileri sürülen tutum arasındaki fark, propagandanın etkinliğini önemle etkilemektedir. d) Dinleyicinin propagandayla baştan aynı görüşte olup olmaması, propagandanın konusu hakkındaki ve özellikle karşıt tez hakkındaki bilgi düzeyi ve nihayet eğitim ve zeka düzeyi hep propagandanın

türünü ve etkisini belirlemektedir. Bu belirlenme, diğer öğelerin, yani kaynak ve iletişimin özellikleriyle etkileşim halinde meydana gelmektedir. Bu gözden geçirdiklerimizin dışında bazı dinleyici özellikleri de iletişimin etkililiğini belirleyici rol oynamaktadır. Şimdi bu özellikleri inceleyelim.

a) Taahhüt (Bağlanma) :

Önemli bir dinleyici özelliği, dinleyicinin tutumuyla ilgili olarak ne kadar taahhüt altına girdiği, tutumuyla kendini ne kadar bağladığıdır. Bu bağlanış ne kadar kuvvetli ise, tutum değişimi de o kadar güç olacaktır, yani propagandanın etkisi azalacaktır. Örneğin, belli bir marka otomobili yeni almış bir kimse, başka bir markanın reklam propagandasına kapalı olacaktır. Aynı şekilde, bir politik görüşü herkesin önünde savunmuş olan bir kimsenin bu tutumunu, karşıt propagandayla değiştirmek, fikrini kendine saklamış olan bir kimsenin tutumunu değiştirmekten daha güç olacaktır.

Araştırmalarla da saptanmış olan bu etkiler, temelde bilişsel çelişki kuramına dayanmakta ve geçen bölümde incelenen genel tutarlılık ve denge kavramıyla açıklanabilmektedir.

Şekil 29'u tekrar gözden geçirelim. Bu grafikte önemsiz tutum, orta önemde tutum ve önemli tutum sözlerinin yerine, sırasıyla, bağlanılmamış (taahhüde girilmemiş) tutum, biraz bağlanılmış tutum ve bağlanılmış tutum sözlerini koyabiliriz, grafik gene aynı kalır. Demek ki, kişinin bir tutuma bağlanmış olması, aynı çok kuvvetli bir tutumu değiştirmedeki zorluğu yaratır. Bu etkenin etkisinin de, « kaynak inanırlığı » etkisiyle aynı doğrultuda olduğunu gene Şekil 29'da görmüştük.

Burada tekrar açıklayacak olursak, a) yüksek inanılırlığı olan bir kaynaktan gelen ve/ya da b) dinleyicinin önemsiz bir tutumunu ve/ya da c) dinleyicinin fazla bağlanmamış olduğu bir tutumunu değiştirmeye çalışan bir iletişim, (1) genellikle çok miktarda tutum değişimi meydana getirecek ve (2) meydana getirdiği en fazla tutum değişimi de, iletişimde ileri sürülen görüşün, dinleyicinin görüşünden çok farklı olduğu zaman oluşacaktır. Gene Şekil 29'da beliren bunun tersi durumu da açıklayalım : (a) düşük inanılırlığı olan bir kaynaktan gelen ve/ya da (b) dinleyicinin önemli bir tutumunu ve/ya da (c) dinleyicinin çok bağlanmış olduğu bir tutumunu değiştirmeye çalışan bir iletişim, (1) genellikle az miktarda tutum değişimi meydana

getirecek ve (2) meydana getirdiği en fazla tutum değişimi de, iletişimde
 ileri sürülen görüşün, dinleyicinin görüşünden az farklı olduğu zaman oluşacaktır.

Dinleyicilerin bu incelediğimiz özelliklerinden başka, kişilik farklılıklarının da iletişimin etkinliğinde rolü yok mudur? Bu soru çeşitli düşünürler ve araştırmacılar tarafından « ikna edilebilir kişilik var mıdır? » şekline sokulmuştur. Aslında bu soru eskiden beri sorulmakta ve cevabı aranmaktaydı. 19. yüzyılda sosyal düşünürlerce önem verilen « telkin » kavramı ve bazı insanların diğerlerinden daha fazla telkine açık oldukları, örneğin kadınların erkeklerden daha kolay telkin edilebildikleri görüşü bu soruya cevap olarak ileri sürülmüştür.

Yakın zamanlarda sosyal psikologlar tarafından yapılan birçok araştırma da kişilik özeliklerinin iletişimin etkinliğinde rol oynadıklarını göstermiştir. Aşağıda bunları inceleyeceğiz.

b) Kendine Güven:

Ahmet kendine güvenen bir kimsedir. Mehmet'in ise kendine güveni azdır. Acaba hangisi daha kolay ikna olur? Birçok araştırmanın ortak bulgusu, kendine güveni az olan kişilerin daha kolay ikna olduğudur. (örneğin, Janis ve Field, 1959; Cohen, 1959; Sears, 1967). Demek ki, bir dinleyici grubunda bu kişilik özelliğinin yüksek düzeyde bulunması, o gruba verilen bir iletişimin etkinliğini azaltacaktır.

Kendine güven eksikliğinin etkilenebilirlikle ilişkisi birkaç şekilde açıklanmıştır. Eskiden beri öne sürülen açıklama şudur : Kendine güveni olmayan kimseler, kendi görüş ve fikirlerine de fazla değer vermedikleri için, onları değiştirmeleri güç olmaz.

Cohen (1959) psikolojik savunma mekanizmaları açısından soruna yaklaşmıştır. Şöyle ki, kendine güveni yüksek olan bir kimse, bu güveni sarsabilecek kendi tutumuna ters düşen bir propagandayı reddetme, görmemezlikten gelme ya da unutma eğilimi gösterebilir. Kendine güveni az olan kimseler ise, çevreden gelen ters uyaran ya da bilgilere daha duyarlı olduklarından onlardan daha fazla etkilenebilirler.

c) Grup İçi Saygınlık Farkları :

Kişinin özellikle grup içindeki saygınlığı yani gruptaki statüsü, onun diğerleri tarafından ne kadar etkilenebileceğini tayin edici bir etkendir. Örneğin, Berger ve Fişek (1970), küçük gruplarda düşük saygınlığı olan kimselerin, yüksek saygınlığı olanlardan daha fazla etkilenebilir olduğunu bulmuşlardır. Başta kaynağın özelliklerini incelediğimiz zaman da aslında bu konuya değinmiştik, şöyle ki, propaganda kaynağının saygınlığı yüksek ise o prapagandanın daha etkili olduğunu gördük. Aynı mantığa göre, düşük saygınlığı olan dinleyicilerin daha kolay etkilenebilir olduğu da söylenebilir.

d) Zeka ve Eğitim :

Zeka ve eğitim düzeyinin propagandadan etkilenebilme ile ilişkili olup olmadığı da araştırılmıştır. Ancak araştırmaların kesin bir sonuca ulaştığı söylenilemez. Burada da dinleyicilerin özellikleri ile iletişimin özelliğinin karşılıklı etkileşim halinde olduğu görülmektedir. Şöyle ki, zeka ve eğitim düzeyi yüksek olan kimseler, tutarsız, mantıksız ya da basit iletişimden zeka ve eğitim düzeyi düşük olan kimselerden daha az etkileneceklerdir. Çünkü yüksek zeka ve eğitimleri, bu dinleyicilerin, iletişimdeki mantıksal tutarsızlıkları farketmelerini sağlayacaktır. Bununla beraber, aynı nedenden ötürü, yüksek zeka ve eğitime sahip dinleyicilerin, düşük zeka ve eğitimlilere oranla, tutarlı, mantıklı ya da karmaşık iletişimden daha fazla etkilenecekleri de söylenebilir.

Bunun nedenini şöyle açıklayabiliriz : Bu tür bir iletişim, zeka ve eğitim düzeyi düşük dinleyicilere ulaşamayabilir. Yani onlar böyle bir iletişimi anlayamayabilirler. Böyle olunca da, ondan etkilenmeyeceklerdir. Oysa, yüksek eğitim ve zeka düzeyindeki dinleyicileri, iletişimin -içeriği yanlış olsa bile- mantıksal görünüşü etkileyebilir.

Bu nedenlerle, zeka, her zaman için daha az etkilenme sebebidir, diye birşey söyleyemeyiz. Bu etkenin iletişimin içeriği ile etkileşimini gözönünde bulundurmamız gerekir.

e) Cinsiyet Farkı :

Kadınlar mı erkekler mi daha kolay ikna olur? 19. yüzyılda bu sorunun cevabı, kadınlar telkine daha yatkın oldukları için daha kolay etkilenebilirler, şeklinde verilmiştir. Daha sonraki araştırmalar da kadınların genellikle erkeklerden daha kolay ikna edilebildiğini ve sosyal etkiye daha fazla uyma gösterdiğini ortaya koymuştur (Janis ve Field, 1959).

Ancak, acaba bu sonuç, kadınların telkine daha yatkın olması ile ya da kadınlara has doğal bir özellikle mi açıklanabilir, yoksa bunun nedenini toplumsal etkenlerde mi aramalıyız? Bu sorumuzun cevabını verebilmek için de gene araştırma sonuçlarından yararlanıyoruz.

Abelson ve Lesser'in (1959) bir araştırmasında A.B.D.'de lise öğrencileri arasında ikna edilebilirlik bakımından cinsiyet farkı ortaya çıkmış, yani kızlar erkeklerden daha kolay ikna edilebilmiş, ancak ilkokul öğrencilerinde böyle bir fark ortaya çıkmamıştır. Eğer ikna edilebilirlikteki cinsiyet farkı, kadınlara has doğal bir özelliğe bağlı olsaydı, araştırmadaki ilkokul çocuklarında da bu farkın görülmesi gerekirdi. Oysa, bulgu, cinsiyet farkının ileri yaşta belirdiği şeklindedir. Demek ki, bunun nedenini, kadının ve erkeğin toplumsal rollerinin kültür tarafından farklı şekillerde tanımlanmasında aramak gerekir. Toplum, kadının erkekten daha yumuşak başlı, daha az iddiacı olmasını bekler. Herhangi bir konuda kadının fikrinde ısrar etmesi daha az beklenir, buna karşılık bir erkeğin fikrinde direnmesi daha olağan karşılanır. Görünüşe göre, araştırmada incelenen küçük kız çocukları henüz yumuşak başlı ve ikna edilebilir olmaları gerektiğini öğrenecek yaşa gelmemişlerdir!

Bu toplumsal rol farklılığına dayanan analiz, araştırmalarda kadınların niçin erkeklerden daha fazla ikna edilebildiklerini bize açıklamaktadır. Ancak, bu bulgu, toplumsal rollere bağlı olduğu gibi, bir başka nedenle de ortaya çıkmış olabilir. Bazı araştırmalar, ikna edilebilirlikte görülen cinsiyet farkının, deneylerde kullanılan propaganda konularıyla da ilgili olabileceğini göstermiştir. Yani bu bulgu, toplumsal bir sorunu yansıtmak yanında, yöntemsel bir sorunu da yansıtıyor olabilir. Şöyle ki, çoğunlukla erkek araştırmacılar tarafından seçilen iletişim konuları, politika, spor, otomobiller vb. gibi erkekleri ilgilendiren, onların daha iyi bildiği konular olduğu için, kadın deneklere karşı bir yanlılık söz konusu olabilir. Yani, kadınlar, kadın oldukları için değil de, konuyu daha az bildikleri ve bundan ötürü kendilerine daha az güvendikleri için iletişimden daha fazla etkilenmiş olmalarıydı.

Nitekim, Sistrunk ve McDavid (1971) bir araştırmada erkekleri ve kadınları ilgilendiren konuları yansıtan eşit sayıda cümleyi uyaran olarak kullanmışlar ve toplam olarak bunlardan etkilenmede kadınlarla erkekler arasında fark olmadığını bulmuşlardır. Araştırmanın diğer ilginç bulgusu da, erkeklerin, kadınları ilgilendiren konularda; kadınların da erkekleri ilgilendiren konularda daha fazla etkilenebildikleriydi.

Bu sonuca dayanarak, şimdiye kadar birçok araştırmada ortaya çıkan ve genellikle doğal bir cinsiyet farkı olarak kabul edilen kadınların daha kolay ikna edilebilirliğinin, hiç olmazsa kısmen, erkek araştırmacıların kendi ilgilendikleri konuları seçerek farkında olmadan kadınlara karşı yönteınsel bir yanlılık yaratmış olmalarına bağlayabiliriz.

Böylece hedef özelliklerinden cinsiyet hakkındaki bulguları özetleyecek olursak, etkilenebilirlikte bulunan cinsiyet farkının bir taraftan toplumsal rol beklentilerine, diğer taraftan da bazı yöntemsel nedenlere bağlanabileceğini söyleyebiliriz.

f) Düşünme Ihtiyacı:

Düşünme ihtiyacı, kişilerde çaba isteyen bilişsel aktivitelerde bulunma isteği ve eğilimidir. Cacioppo ve Petty (1982), kişiler arası düşünme ihtiyacı farklılıklarını ölçmek için bir test düzenlemişlerdir[1]. Bu testte yer alan sorulardan birkaçı şunlardır:

1. Çok düşünmeyi gerektiren bir işin sorumluluğunu almak hoşuma gider. (+)

2. Sadece durum gerektirdiği kadar derin düşünürüm. (-)

3. Sorunlara yeni çözümler bulmayı gerektiren işler bana gerçekten zevk verir. (+) vb.

Düşünme ihtiyacını ölçen bu testte yüksek puan alan kişiler, zor bilişsel aktivitelerde bulunmayı ve durumları analiz etmeyi seven kişilerdir. Araştırmalar, yüksek düşünme ihtiyacı olan kişilerin –bölümün başında sözü edilen- merkezi yoldan ikna olduklarını; düşük düşünme ihtiyacı olan

---

[1] *Gülgöz ve Sadowski (1995), bu ölçeğin Türkçe uyarlamasını gerçekleştirmişler ve öğrenci başarısı göstergeleri ile korelasyonunu göstermişlerdir.*

kişilerin ise bilişsel kestirme yöntemleri kullanmaya eğilimli olduklarını
 (bkz. 7. bölüm) ve çevresel yollardan ikna edilelebildiklerini göstermiştir (Axsom, Yates & Chaiken, 1987; Cacioppo & Petty, 1984; Haugtvedt, Petty & Cacioppo, 1992).

g) Kendini izleme:

İkna olma sürecinde etkili olan bir başka kişilik özelliği de 'kendini izleme'dir. Kendini izlemeye yatkın olan kişiler, başkalarına nasıl göründüklerini kontrol etmek için sosyal ipuçlarını kullanırlar. Onlar için gerektiği yerde gerektiği gibi davranmak önem taşır. Kendini izlemeye eğilimi olmayan kişiler, başkalarının kendileri hakkında ne düşündüğünü pek önemsemezler ve kendi bildikleri gibi davranırlar. Kendini izleyenler için başkalarının beklentileri, kendileri hakkında ne düşündüğü önemliyken, kendini izlemeyenlerin daha bağımsız ve bireyci olduğu söylenebilir. Synder ve DeBono'ya göre (1985), kendini izlemeye eğilimi olan ve olmayan kişilerin reklamcılıkta kullanılan yaygın iki ikna tekniğinden etkilenme dereceleri farklılık gösterir. Kullanılan tekniklerden biri, *yumuşak satış* tekniği, ürünün görsel özelliklerini ön planda tutar, ürünün kalitesiyle teknik özelliklerini önemsemez. *Sert satış* adı verilen ikinci teknikte ise, ürünün pazara nasıl bir görünümle sunulduğu ile değil, ürünün kalitesi, değeri, işe yararlığı ile ilgilenilir. Kendini izlemeye eğilimli olan kişiler, ürünlerin yumuşak satış yoluyla pazarlanmasından daha çok etkilenirler. Kendini izleme alışkanlığı olmayan ve seçimlerini kendi tercihlerine göre yapan kişiler içinse sert satış teknikleri daha çok işe yarar. Yapılan araştırmalar, kendini izlemeye yatkın olan kişilerin sadece görünümü ön plana çıkaran reklamları beğenmekle ve bu tür ürünleri satın almayı tercih etmekle kalmayıp, bu tür ürünler için daha çok para harcamaya da hazırlıklı olduklarını göstermiştir. Kendini izleme alışkanlığı olmayan kişiler ise ürünün kalite ve yararlılığının üstünde duran bilgi içerikli reklamlardan daha çok etkilenmişlerdir.

Burada ilginç olan nokta, kişiler kendini izlemeye yatkın olsun olmasın, reklamlardan etkilenmektedir, sadece ne tür reklamdan etkilendiği farklılık göstermektedir.

h) Yaş:

Yaşla ikna olma arasındaki ilişkiye dair genel inanış, gençlerin ikna olmaya daha açık oldukları, bunun tersine yaşlıların düşüncelerinde daha ısrarlı oldukları ve yıllardır süregelen alışkanlıklarını kolay kolay değiştirmedikleri yönündedir. Bu inanış ne ölçüde doğrudur?

İnsanlara kişisel yaşam deneyimleri sorulduğunda, ergenlik ve erken gençlik yıllarının benlik kavramları üzerinde en etkili olan yıllar olduğunu söylerler (Schuman & Scott, 1989). Krosnick ve Alwin (1989), bu yılların insanların ikna olmaya da en açık oldukları yıllar olduğunu buldular. 2500 Amerikalı ile 1976-1980 yılları arasında yaptıkları bir araştırmada, 18-25 yaşları arasındaki kişilerin en fazla tutum değişikliği gösterdiğini, bunun arkasından 25-36 yaşları arasındaki kişilerin geldiğini görmüşlerdir. 37-83 yaş grubundaki kişilerde anlamlı tutum değişiklikleri gözlememişlerdir.

Yaşlılarla gençler arasındaki bu farka, Tyler ve Schuller (1991) farklı bir açıklama getirmişlerdir. Tyler ve Schuller'e göre, gençlerde görülen tutum değişikliği genç olmalarından kaynaklanan fikir açıklığıyla değil, gençlerin yaşamlarında daha fazla olumsuz olayla karşılaşmalarıyla açıklanabilir. İnsanlar genel olarak olumsuz bilgi ve deneyimlerden olumlu olanlara nazaran daha çok etkilendikleri için, genç insanların ikna olmaya açık olması bundan kaynaklanabilir. Yaşlıların etkilenmeye daha az açık olmaları da, yaşamlarında daha çok olumlu olayların yer alması ile açıklanabilir. Bu yüzden de tutumlarını değiştirmelerini gerektiren durumlarla çok fazla karşılaşmazlar. Yaptıkları araştırmalar gösteriyor ki, olumsuz yaşam deneyimleri kontrol edildiği zaman tutum değişikliğine açık olmada görülen yaş farklılıkları ortadan kalkmaktadır. Demek ki, gençler yaşlarından dolayı değişime daha açık değiller, sadece yaşamlarında değişmelerine neden olabilecek olayların sayısı daha fazla. Bu iki farklı bulgudan hangisinin daha geçerli olduğunu görebilmek için daha çok araştırmaya gerek duyulduğu vardır.

IV - ORTAMIN ÖZELLİKLERİ :

İletişim ve propaganda konusunda inceleyeceğimiz son öğe ortamdır. Her etkileyici iletişim mutlak bir ortam içinde oluşur. Bu ortamın özelliklerinin de propagandanın etkinliğinde rol oynadığını görüyoruz.

Şimdiye kadarki konuyu ele alışımızda hep deneysel araştırma bulgularını kullandık. Amacımız, etkileyici iletişim olayındaki değişkenleri ayrı ayrı ve sistematik bir şekilde incelemekti. Bu amaç için en yararlı araştırma türü -daha önce yöntem bölümünde de gördüğümüz gibi- kontrollu laboratuvar deneyi yöntemidir. Bu bakımdan deneysel araştırmalardan yararlandık. Ayrıca, bu konudaki sosyal psikolojik araştırmaların büyük çoğunluğunu da esasen deneyler meydana getirmektedir.

Ancak, etkileyici iletişim konusunda acaba laboratuvar deneyi sonuçları gerçek yaşamdaki etkileyici iletişim olayı ile ne dereceye kadar bağdaşabilir? İşte burada, propagandanın nasıl bir ortamda oluştuğu sorunu ön plana çıkmaktadır. Hovland (1959) ve Lipsett ve diğerleri (1954) bu sorunu etraflıca ele almışlardır.

Hovland'ın da belirttiği gibi (1959), etkileyici iletişimin başarı düzeyi kısmen, laboratuvar ortamında mı, yoksa gerçek yaşam ortamında mı oluştuğuna bağlıdır. Bu konudaki araştırmaların genel sonucu, laboratuvarda propagandanın etkinliğinin daha fazla olduğudur. Bu genel olgunun nedenlerini açıklamadan önce gerçek yaşamdaki propagandanın etkinliğinin nasıl saptandığına kısaca değinelim.

Gerçek yaşamda karşılaşılan iletişimin etkinliği genellikle örneklem yöntemini kullanan survey araştırmalarıyla saptanmaktadır. Bundan önceki bölümde de belirtildiği gibi, örneğin seçimlerden bir yıl önce, bir örneklem seçilerek, survey yöntemiyle bir kamu oyu yoklaması yapılır. Altı ay sonra ve seçimlerden hemen önce gene aynı kimselere gidilerek kamu oyu yoklamaları tekrarlanır. Bu tekrarlardan amaç, geçen zaman içinde politik tutumlarda ne kadar bir değişme olduğunu saptamak ve bu değişmenin o zaman içinde o kimselere kitle haberleşme araçları aracılığıyla ulaşan propagandayla ilişkisini incelemektir.

Laboratuvar deneyi yöntemiyle tutumlarda önemli değişmeler görülmesine karşın, surveyler genellikle tutumların çok az değiştiğini

göstermektedir. Örneğin, Amerikan seçimlerine ilişkin birçok araştırma, politik tercihlerdeki değişme oranlarının ancak % 3 ile % 10 arasında değiştiğini bulmuştur (Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet, 1948; Benham, 1965). Bu düşük yüzdeler, politik tercihlerin ne kadar güç değiştiğini göstermektedir. Ancak, kararsızların bir tercih yapıp seçime katılması bu yüzdelerin içinde değildir; onlar için esasen bir tutum değişimi değil, oluşumu söz konusudur. Gene de yerleşmiş politik tutumları değiştirmenin zorluğu açıkça görülmektedir. Bu yolda harcanan büyük paraların fazla bir sonuç sağladığı söylenemez. Ancak, bu paralar harcanmaya devam etmektedir çünkü % 3 - % 10 gibi düşük bir değişme oranı bile, bilindiği gibi, seçim sonuçlarını belirleyici çok önemli bir rol oynayabilmektedir.

Laboratuvar deneyi sonuçlarıyla survey araştırmaları sonuçları arasındaki bu fark nereden geliyor? Başka bir deyişle, laboratuvar ortamında niçin gerçek yaşamda olduğundan daha fazla tutum değişimi meydana gelmektedir? Bunun çeşitli nedenleri Hovland tarafından (1959) incelenmiştir ve şöyle sıralanabilir :

1) Gerçek yaşamda, kitle haberleşme araçları ile dinleyiciye *ulaşabilmek* başlı başına bir sorundur, halbuki laboratuvar deneylerinde böyle bir sorun söz konusu değildir. Laboratuvarda, denekler, kendi görüşlerine ters düşen bir etkileyici iletişimi ister istemez okurlar ya da dinlerler, halbuki evinde radyo dinleyen bir kimse, kendi görüşüne ters düşen bir iletişimi dinlemek zorunda değildir; radyosunu kapatabilir.

Demek ki, kitle haberleşmesi için en önemli sorunlardan birisi, hedefe ulaşabilme sorunudur. Bu sorunu ele alan bazı araştırmacılar (Katz ve Lazarsfeld, 1955; Katz, 1957) kitle haberleşme araçlarıyla, çoğu zaman, etkileşimin halka doğrudan değil, dolaylı olarak ulaştığını bulmuşlardır. « İki kademeli bilgi akımı » olarak tanımlanan bu dolaylı süreçte şunu görüyoruz: Kitle haberleşmesi araçları ile iletişim doğrudan bazı yerel "fikir liderleri" ne ulaşmakta; sonra bu fikir liderleri bu iletişimi kendi çevrelerine yaymaktadırlar. Kitle haberleşme araçlarının doğrudan ulaşamadıkları hedefleri böyle dolaylı bir şekilde etkileyebildiği ortaya çıkmaktadır. Fikir liderleri, genelikle kitle haberleşmesine açık, çevrelerinde sevilen sayılan kişilerdir. Konudan konuya fikir liderleri değişmektedir. Örneğin, erkekler daha ziyade politika konusunda, genç kadınlar moda konusunda aile ve arkadaş çevrelerinde fikir lideri olabilirler. Aynı kimsenin hemen her konuda

fikir lideri olduğu durumlar da vardır. Örneğin, bir köyde tek tahsilli kimse öğretmense, gazeteyi o herkese okuyup yorumlayacaktır.

2) Etkileyici iletişim hedefe ulaşsa bile, *seçici algılama* süzgecinden geçecek ve belki de bundan ötürü etkisini yitirecektir. Bu bölümün başında da gördüğümüz gibi, hedef, kendi fikrine ters düşen propagandaya karşı çeşitli şekillerde direnir. Bu direnme yollarından biri, özellikle gerçek yaşamda kitle haberleşme araçları ile gelen propagandaya karşı çok kullanılmaktadır. Bu, seçici algılamadır.

İnsanlar genellikle kendi fikirlerine uyan propagandaya, kendi fikirlerine ters düşen propagandadan daha açıktırlar. Örneğin bir politik partinin mitingine, genellikle o partiye mensup kimseler gider. Aynı şekilde, bireyler genellikle kendi fikirlerine ters düşen gazeteleri değil, kendi fikirlerine uyan gazeteleri okurlar.

Daha da ilginci, *aynı* iletişime tabi olan iki kişi, o iletişimi farklı biçimde yorumlayabilir. Örneğin, bu bölümün başında, aynı cümlenin Lenin ya da Jefferson'a atfedildiği zaman denekler için nasıl farklı anlamlar taşıdığını gördük.

Günümüzden bir örnek verecek olursak, X partili Ahmet, radyodan dinlediği Y partisi seçim konuşmasını çok başarısız olarak niteleyebilir. Aynı konuşmayı, Y partili Mehmet ise, çok başarılı görebilir. Buna benzer bir durum 1960'da Amerika Birleşik Devletleri'nde cumhurbaşkanlığı için çekişen Kennedy ile Nixon'un televizyon tartışmaları ile ilgili olarak görülmüştür. Televizyon seyircilerine hangi konuşmacının daha başarılı olduğu ve tartışmayı kazandığı sorulduğunda, Nixon taraftarlarının % 45'i Nixon'un, % 17'si Kennedy'nin kazandığını; Kennedy taraftarlarının ise % 71'i Kennedy'nin, % 3'ü ise Nixon'un kazandığını söylemişlerdir (Sears ve Whitney, 1973).[2]

Bu örneklerden de görüldüğü gibi, hedef, iletişimi, kendi tutum ve gereksinmelerine göre algılamakta, yorumlamakta ve anlamını değiştire - bilmektedir. Böylece iletişimin, hedefin tutumunu değiştirmedeki etkinliği azalabilir. Bu durum laboratuvar ortamında da söz konusu olabilir, ancak gerçek yaşamda hedef her türlü hareket ve yorum özgürlüğüne sahip olduğundan daha da önem kazanmaktadır.

---

2 Tarafsız kaynaklar bu tartışmaları genellikle Kennedy'nin kazandığını kabul etmiştir.

3) Laboratuvarda direnmeye daha az başvurulmasının bir nedeni de, deneylerde genellikle dinleyiciler için fazla güncel *önemi olmayan* onlara *uzak* konuların kullanılmasıdır. Örneğin, birçok zaman hipotetik, gerçek olmayan konular laboratuvar deneylerinde kullanılır. Buna karşılık gerçek yaşamda propaganda konusu olan politik tercihler vb. gibi tutumlar, bireyler için büyük önem taşıdığından, bunların değiştirilebilmesi daha güçtür. Daha önce de gördüğümüz gibi, kişilerin kuvvetle bağlandıkları tutumlarını değiştirmek daha güçtür. Örneğin bir denek laboratuvarda pek iyi bilmediği ya da ilgilenmediği bir konuda -söz gelimi dünya ekonomisinde devalüasyonun gereği hakkında- bir etkileyici iletişime tabi tutulursa bu konudaki tutumunu belki kolaylıkla değiştirip bu etkileyici iletişimi kabul edebilir. Buna karşılık, Türkiye ekonomisinde devalüasyon gereği hakkında bir etkileyici iletişime karşı direnç gösterebilir, çünkü devalüasyon fiatların artması ve hayat pahalılığı demektir ve kendisinin günlük hayatını doğrudan etkileyen bir konudur. Bundan ötürü de bu konudaki yerleşmiş tutumunu değiştirmeyecek, devalüasyonun gerekliliğini kabul etmeyecektir.

4) Laboratuvardaki iletişimin daha etkili olmasının bir başka nedeni de, bu iletişimin kaynağının genellikle daha inanılır olmasıdır. Laboratuvar deneyi kullanılan etkileyici iletişim araştırmalarının çoğunda iletişim kaynağı olarak bir bilim adamı ya da tarafsız olduğu belli olan yüksek saygınlığa sahip bir kimse kullanılır. Bu kimsenin yaptığı iletişimden kişisel bir çıkar sağlamadığı da bellidir. Böylece hem saygınlığı hem güvenilirliği yüksek olan propagandacının dinleyiciye etkisi de fazla olabilmektedir.

Gerçek yaşamda ise, kitle haberleşme araçlarında kullanılan etkileyici iletişimin, çoğu zaman, kaynağına çıkar sağlamak için yapıldığı düşünülür. Örneğin radyodan yapılan seçim konuşmalarında ya da reklamlarda, propagandacının tarafsız olmayıp dinleyiciyi etkilemeyi özellikle amaçladığı ve bundan kişisel çıkar sağladığı düşünülür. Bundan ötürü de güvenilirliği ve etkisi daha az olur.

5) Nihayet, gerçek yaşamda kişi, propagandanın etkisine genellikle tek başına maruz kalmaz; etrafında başkaları vardır. Örneğin, Ali evinde radyo dinlerken yanında ailesi, arkadaşları bulunabilir. Bu kimseler genellikle Ali'ninkilere benzer görüşlere sahip olduğundan, bu görüşleri değiştirme amacına yönelmiş bir propagandaya karşı direnmekte Ali'ye destek sağlayacaklardır. Böylece, Ali'nin propagandadaki iddialara karşı direnmesi kolaylaşacaktır. Başka bir deyişle, gerçek yaşamda propaganda karşısında

kişi genellikle tek başına ve güçsüz kalmaz, grup desteğine dayanır. Propaganda özellikle kişinin ait olduğu ya da atıf grubu olarak gördüğü, önem verdiği grupların çıkarlarına ters düşerse, grup desteği sayesinde oluşturulan direnme daha da güçlü olacaktır. Örneğin, bir öğrenci, çok sevdiği, önem verdiği arkadaş grubunun tutumuna ters düşen bir iletişime büyük direnç gösterecek, onu kabul etmeyecektir (Kelley & Volkart, 1952).

Bu örneklerden de ortaya çıktığı gibi, kişi destekleyici bir grup içinde, kendi kendine olduğundan çok daha güçlüdür. Grubun etkileme gücünü 3. bölümde de incelemiştik. Bu konuya 8. bölümde daha etraflıca eğileceğiz.

Böylece, propaganda olayını temel iletişim ve tutum değişimi modeli (Şekil 26) içinde ele alarak inceledik. Bu incelemede kaynak, iletişim hedef ve ortam temel öğelerini esas alarak bunların her biri ile ilgili değişken etkenleri gözden geçirdik. Bu inceleme bize etkileyici iletişim ve bunun ortaya çıkartmayı amaçladığı tutum değişimi olayının ne denli karmaşık olduğunu göstermiştir.

V - KÜLTÜRÜN ÖZELLİKLERİ :

Kaynağın, iletişimin ve iletişimin hedefi olan kişinin özellikleri gibi, kültürün özellikleri de ikna sürecine ve etkileyici iletişime etki eder. Daha önceki bölümlerde kültürün sosyal bir olguya etkisinden bahsederken belirttiğimiz gibi, bireyci kültürlerde bireyin kendisi daha çok önem taşırken, toplulukçu kültürlerde grup içi uyum ve aidiyet daha ön plana çıkar. Kültürler-arası bu farklılıklar kendini insanları en etkili şekilde ikna etmenin yollarında da gösterir. Örneğin, Amerikan ve Kore dergilerindeki reklamları inceleyen Han ve Shavitt (1993), Amerikan reklamlarında daha çok bireysel kazanımların, kişisel başarıların ve bağımsızlığın ön plana çıkarıldığını bulmuşlardır. "Eşsiz olma sanatı", "Liderler arasında bir lider", "Herkesten daha iyi olan sen" gibi sloganların kullanıldığı Amerikan reklamları, Kore reklamlarından ayrılmaktadır. Kore reklamlarında ürünün gruba olan yararları, kişilerarası uyum ve aile bütünlüğü gibi öğeler kullanılmaktadır. "İnsanları bir araya getirecek bir yöntemimiz var!", "Paylaşmak güzeldir" gibi sloganlar daha yaygındır. Han ve Shavitt'in yaptıkları ikinci bir araştırmada, Amerikalıların bireye yönelik reklamları, Korelilerin de gruba yönelik reklamları daha ikna edici buldukları ortaya çıkmıştır.

Aynı şekilde, kültürler-arası farklar kendini iletişim kaynağının güvenilirliğinin nasıl algılandığı konusunda da göstermektedir. King ve arkadaşları (1985), Japon ve Amerikalıların iletişim kaynağının güvenilirliğini nasıl algıladıklarına bakmışlar ve Japonların Amerikalılardan farklı olarak iletişimi yapanın "düşünceli" bir kimse olmasını da iletişimin inanılır veya güvenilir olmasının bir şartı saymışlardır. Bu fark, toplulukçu bir kültür olan Japonya'da, başkalarının istek ve gereksinimlerine cevap vermenin önemsenmesinden kaynaklanmaktadır (Barnlund, 1989). Nihayet bundan önceki kısımda da sözünü ettiğimiz gibi başkalarına nasıl göründüğüne duyarlı olan kendini izlemeye yatkın kimseler, görüntünün vurgulandığı çevresel yumuşak satış tekniğinden, kendini izlemeyen bağımsız bireycilerse sert satış tekniğinden etkileniyorlar. Bu yatkınlıkların da sırasıyla, toplulukçu ve bireyci kültürlerde daha yaygın olduğu düşünülebilir.

Yukarıda sunduğumuz araştırma bulguları, hangi iletişim tarzının daha etkili olduğunu bulabilmek için iletişimin kimden kime, hangi ortamda ve kültürde oluştuğuna dikkat etmemiz gerektiğini göstermektedir.

Bölüm 7

SOSYAL BİLİŞ (SOSYAL ALGI)

Günlük yaşamımızda karşılaştığımız olayların ve kişilerin davranışlarının nedenlerini açıklamaya, başkalarının güdü ve inançları hakkında bilgi sahibi olmaya çalışırız. Başka kişi ve olayları tanıma ve anlama çabalarımız, sosyal psikolojide, sosyal biliş veya sosyal algı başlığı altında incelenir. Kişileri ve olayları anlama ve tanıma girişimi farklı sosyal-psikolojik süreçleri içerir. Bu süreçleri çok kabaca şu iki gruba ayırabiliriz: izlenim oluşturma ve atıfta bulunma. İzlenim oluşturma, başkalarının ilk gözc çarpan en belirgin özelliklerine dayanır. Sosyal algının ilk adımını oluşturan izlenim oluşturma sürecinden sonra, kişilerin neden belli bir şekilde davrandıklarını anlamaya çalışırız. Erişilebilen sosyal ipuçlarından yola çıkarak insan davranışlarının altında yatan nedenleri çıkarsama sürecine de atıfta bulunma diyoruz. Bu da sosyal algının ikinci adımını oluşturur. Bu bölümde bu süreçleri inceleyeceğiz.

İzlenim Oluşturma

Kendinizi bir an şu senaryo içinde düşünün: Akşam saat 19 suları, hava kararmak üzere. Yolda yürürken, telefon klübelerinin yakınında size doğru bir kişi yaklaşıyor. Size, telefon etmek zorunda olduğunu, fakat parası olmadığı için telefon kartı alamadığını söylüyor. Sizden telefon kartınızı iki dakikalığına ödünç istiyor ve hemen geri vereceğini söylüyor. Kafanızdan saliselik süreler içinde onlarca düşünce geçmez mi? Bu nasıl bir kişidir? Neden gelip benden istedi? Yoksa başka bir amacı mı var? Kartı versem geri verir mi? Ya çok uzun konuşursa, onu bekleyecek miyim? Vermesem ayıp mı olur? Ne yapmalıyım? vb. Size yönelttiği bir soru ve ricaya cevap bekleyen bir kişi karşınızda beklerken uzun süren bir ölçme-tartma sürecine girişemezsiniz. Ona "Tabii, buyrun" veya "Hayır, veremem; işim var" ve

buna benzer cevaplardan birini verirsiniz. Hangi cevapta karar kılacağınıza, günün saati, işlerinizin yoğunluğu veya aceleniz, cüzdanınızdaki telefon kartında çok az kontür kalmış olması gibi etkenler etki edeceği gibi, sizden kart isteyen adamın nasıl biri olduğu da bu kararda rol oynayacaktır. Şöyle bir düşünelim: Bu kişinin kılık kıyafeti, konuşması, size bakışı, yüzündeki ifade, ses tonu, kadın ya da erkek olması, Türk ya da yabancı olması vb. özelliklerin sizin karar vermenizde etkili olması kaçınılmazdır. O kişi hakkında bilgi sahibi olabileceğiniz ve kararınızı biçimlendirecek olan özellikler, o kişiyle karşılaştığınız ilk anda o kişi hakkında edindiğiniz izlenimlerdir. Bu bölümde, 'ilk karşılaşmalarımızda, insanlar hakkında nasıl bilgi sahibi oluyoruz?', 'başkalarının gereksinimleri, karakter özellikleri ve yetenekleri ile ilgili sonuçlara nasıl varıyoruz?' sorularına cevap bulmaya çalışacağız.

İzlenim oluşturma, bir başkası hakkında farklı kaynaklardan gelen bilgileri bir yargı haline getirme sürecidir. Sosyal psikologlar, izlenim oluşturma sürecini, yeni gelen bilgiler ışığında sürekli yenilenerek değişen dinamik bir süreç olarak görür. Bu süreç aynı zamanda bütünleştiricidir de. Kişi hakkında elde ettiğimiz her bilgi, edindiğimiz diğer bilgiler ışığında değerlendirilir. Aşağıda izlenim oluşturma sürecini daha ayrıntılı inceledikçe ne dediğimiz açıklık kazanacaktır.

İlk izlenimlerimizi nelere dayanarak oluşturuyoruz?

Sözel Olmayan İpuçları:

Başkaları hakkındaki izlenimlerimizi, kimi zaman onların bize sözel olarak ilettikleri bilgilere dayanarak oluştururken, kimi zaman da sözel olmayan bilgiler bizim kaynağımız olur. Sözel olmayan iletişim kaynaklarından en önemlileri yüz ifadesi, göz teması, fiziksel görünüm, beden dilidir. Şimdi bunları beraber inceleyelim.

a) Yüz İfadeleri:

Bundan 2000 yıl önce Cicero, "Yüz, ruhun yansımasıdır" demiştir. Ondan yüzyıllar sonra Darwin (1872), yüz ifadelerinin sadece iletişimde önemli bir rol oynamadığını, ayrıca bazı duygusal ifadelerin doğuştan varolduğunu

ve bu yüzden bütün dünyada aynı anlamda algılandığını söylemiştir. Son 30 yılda gerçekleştirilen araştırmalar Darwin'in bu tezini destekler sonuçlar verimiştir. (Ekman, 1993). Örneğin, farklı kültürlerden insanlar, belli duyguları yaşarken aynı yüz ifadelerini takınmışlardır (Ekman & Friesen, 1971; Keating ve diğerleri, 1981). İnsanların, nereli olurlarsa olsunlar, insan fotoğraflarına bakarak 6 temel duyguyu doğru bir biçimde ayırtedebildikleri gözlenmiştir. Bu duygular, mutluluk, şaşkınlık, kızgınlık, üzüntü, korku ve tiksinmedir (Buck, 1984; Matsumoto, 1992).

Darwin'e göre duyguların yüzümüzdeki ifadelerinin doğru anlaşılmasının yaşamsal önemi vardır. İnsanların yüz ifadelerini anlamak, onların bize korkuyla mı, mutlulukla mı, üzüntüyle mi yaklaştığını kestirmemiz açısından önem taşır ve kişi hakkındaki düşüncelerimizi, beklentilerimizi şekillendirir. Kızgınlık ifadesi taşıyan bir yüz görünce kaygı düzeyimiz artar ve kendimizi korumaya alırız. Yani, yüz ifadelerini doğru algılamak işlevseldir. Bu işlevsel teze göre, insanlar bütün ifadelere eşit şekilde dikkat etmezler; yaşamlarını sürdürebilmeleri için en çok, tehlike belirten yüz ifadelerini farketmeleri gerekir. Bu tezin doğruluğu araştırmalarla saptanmıştır. Örneğin, Hansen ve Hansen (1988a), deneklere kalabalık bir grup insanın yüzlerini göstermişler ve en çok hangi yüz ifadesinin algılandığına bakmışlar. Bazı resimlerde, bütün yüzler aynı ifadeyi taşırken, bazılarında sadece bir yüzde farklı bir ifade vardı. Bu farklı ifade bazı resimler mutlu, bazılarında kızgın bir ifadeydi. Darwin'in öne sürdüğü gibi, resimlerde farklı olan kızgın yüz ifadesi, mutlu yüz ifadesinden daha çabuk farkedilmiştir. Kızgın ifadelerin yanında, insanlar, korku ifadelerine de oldukça duyarlıdır (Lanzetta & Orr, 1986).

b) Göz teması:

İzlenim oluşturmada kullanılan bir başka sözel olmayan ipucu göz teması, yani göz göze olmadır. Başkalarının neler hissettiğini, birbirlerine bakışlarının yönü ve yoğunluğuna dikkat ederek çıkarabiliriz. Örneğin, eğer iki insan birbirine aşıksa, birbirlerinin gözlerinin içine daha sık bakarlar (Rubin, 1970). Birbirleriyle rekabet eden insanlar, rakiplerinin gözlerine uzun süreli bakarlar (Exline, 1972). Bunun nedeni, rakip üzerinde üstünlük ve saldırganlık duyguları uyandırma çabasıdır (Tomkins, 1963). Yine bazı insanlar, başka birinin, gözlerine uzun süre bakmasından rahatsız olurlar (Strom & Buck, 1979).

Göz göze gelmekten kaçınan kişilerin iletikleri mesaj, duruma göre farklı
 anlamlandırılabilir. Gözünü bizden kaçıran bir kişinin korktuğu veya utandığı söylenebileceği gibi, konuşulan konu özel ise sürekli bize bakmayarak bizi rahatsız etmekten kaçındığı da düşünülebilir.

Demek ki, bir insana nasıl baktığınız, o insanda belli duygu ve düşüncelere yol açabiliyor. Fakat hangi duygu ve düşüncelere yol açtığı, duruma, kişiye ve kültüre bağlı olarak değişebilir.

c) Fiziksel görünüm:

Sarışınlar eğlenceyi sever; gözlük takan öğrenciler inektir, saçlarını aykırı renklere boyayanlar asidir; temiz bir yüz güven uyandırır vs gibi inanışlar bize, insanların fiziksel görünümden yola çıkarak nerelere vardığını açıkça gösteriyor. Araştırmalar gösteriyor ki, fiziksel güzellik, özellikle güzel bir yüz, birçok olumlu beklentiyi de beraberinde getiriyor (Dion ve diğerleri, 1972). Alman şair ve filozof Johann Schiller geçen yüzyılda "fiziksel güzellik, iç güzelliğin, ruhi ve ahlaki güzelliğin işaretidir" demişti. Eagly ve Makhijani (1991) ve Feingold (1992) araştırmalarında deneklerin, güzel kişileri güzel olmayanlardan daha ilginç, sıcakkanlı, dışa açık ve sosyal açıdan daha yetenekli bulduklarını göstermişlerdir. Yardım davranışının da, yardıma gereksinimi olan kişinin fiziksel özellikleriyle ilintili olduğu saptanmıştır. Benson ve arkadaşları (1976), güzel olan kişilere daha çabuk ve çok yardım eli uzatıldığını göstermiştir. Fiziksel güzelliğin yargı ve kararlarımızda ne kadar etkili olduğunu gösteren başka birçok araştırma daha vardır.

Fiziksel güzellik, kişilik hakkındaki beklentilerimizi biçimlendiren tek özellik değildir. Örneğin, 'bebek yüzlü' insanların daha saf, dürüst, kibar ve sıcakkanlı oldukları sanılır (Berry & McArthur, 1985; McArthur &Berry, 1987). Dış görünüş gerçekten aldatıcı olabilir.

d) Beden Dili :

Elimizi, kolumuzu nasıl oynattığımız; otururken ve dururken vücudumuzun nasıl şekil aldığı; konuşurken elimizi ağzımıza koyup koymadığımız; bacak bacak üstüne atıp bacağımızı sallamamız; parmak uçlarımızı bir yere hafifçe vurmamız vs. gibi beden hareketlerinden neler çıkarılabileceği üzerine yazılmış bazı kitaplar vardır. Hatta, insanlara nerde

nasıl hareket edilmesi veya edilmemesi gerektiğini öğreten kurslar dahi açılmıştır. Bunların çoğu bilimsel araştırmalara dayanarak hazırlanmış değildir. Bunun bir nedeni de, beden hareketlerinin kişiden kişiye ve kültürden kültüre farklı anlam taşımasıdır. Bir kültürde bir anlama gelen herhangi bir beden hareketi, başka bir kültürde aynı anlama gelmeyebilir. Bu yüzden evrensel iddia taşıyan bir kitapla karşılaştığımızda, onu şüpheyle karşılamamız gerekir.

Yukarıda sözel olmayan ipuçlarının bazen sözel olandan daha çok anlam içerebileceğini anlatmaya çalıştık. Bu bilgiler, insanlara özellikle beden dillerini kontrol etmenin ne kadar önemli olduğunu anlatan popüler psikoloji yazılarının ve kitaplarının çokluğunu açıklıyor.

Başkalarının söylediklerinin doğru olup olmadığını anlamada da sözel olmayan ipuçlarına başvururuz. Sözel olan ve olmayan iletişimin birbiriyle uyumlu olmasını bekleriz. Örneğin, kerevizi hiç sevmiyorsunuz. Çok sevdiğiniz bir arkadaşınızın evine akşam yemeğine davet edildiniz. Gittiğinizde korktuğunuzun başınıza gelmiş olduğunu gördünüz. Yemekte kereviz var! Arkadaşınızın annesi özene bezene size bu yemeği hazırlamış ve size de ne kadar güzel olduğunu anlata anlata bitiremiyor. Size sorulmadan yemek tabağınıza konuldu ve evin annesi "Sen de kereviz seversin değil mi" diye size sordu. "Hayır, hiç sevmem" demenin, karşılaştığınız özenli hazırlığa uymayacağını düşündünüz ve "Evet, severim" dediniz demesine, ancak yüzünüz hiç de öyle söylemiyordu. Buna dikkat edecek olan ev sahipleri verdiğiniz olumlu yanıtın kibarlıktan verilmiş bir yanıt olduğunu anlayacak ve sizi bu azaptan kurtaracaklardır (en iyi ihtimalle!).

Özellikle, insanların bize doğru söylemediği inancını taşıyorsak, onların sözel olmayan ipuçlarına daha çok dikkat ederiz. Böyle durumlarda, insanların önce yüz ifadelerine, sonra beden hareketlerine, en son olarak da söylediklerine dikkat ediyoruz (Mehrabian, 1972). Öyle görünüyor ki, sözel olmayan bilginin, insanın gerçek duygularını sözel olan bilgiye oranla daha doğru yansıttığını düşünüyoruz. Araştırmalar, bu düşüncenin doğru olduğunu gösteriyor. Ekman ve Maureen O'Sullivan (1991) doğru öylemeyen insanların ayırtedilmesinde, sözel olmayan ipuçlarına dikkat ederek bir karara varanların, sözel bilgiye dikkat edenlerden daha başarılı olduklarını göstermişlerdir.

Bütün bu bulgular bize gösteriyor ki, Cicero'nun 2000 yıl önce söyledikleri günümüz insanı için hala geçerli.

İnsanların Kişilikleri Hakkında İzlenim Oluşturma

Park'ın (1986) da belirttiği gibi, insanlar başkalarıyla ilk karşılaşmalarında kolay gözlenebilen, fiziksel, sözel olmayan bilgilere başvururlar, genel görünüş, giyim kuşam gibi. Tanışılan kişiyle etkileşim ilerledikçe, izlenimlere daha ayrıntılı ve betimleyici özellikler eklenir. Başka bir deyişle, insanlar hakkında daha fazla bilgiye sahip oldukça, izlenimler daha soyut hale gelir ve belirli davranış özelliklerine daha az dayanır (Sherman & Klein, 1994). Bu betimleyici, soyut sıfatlara "kişilik özelliği" adı verilir. Bunlar, durağan niteliklerdir; akıllı, şüpheci, sevimli, kaba olmak gibi. Kişilik özellikleri, insanların kişiliği ile ilgili izlenim oluşturma ve yargılara varmada çok sık kullanılan özellikler olduğu için, sosyal psikolojide etraflıca anlaşılmaya çalışılan konulardan birini oluşturur. Cevaplanmaya çalışılan sorulardan biri, insanların bir başkası hakkında anlamlı bir bütün oluşturması hangi yollardan geçerek gerçekleşir? sorusudur. Bir kişi hakkında etraflı bir görüş edinmek yani bütünü oluşturmak için kişilik özellikleri birbirlerine mi eklenir (toplama modeli) yoksa ortalamaları mı alınır (ortalama modeli)?

Toplama ve Ortalama Modeli

Bir başkası hakkında edindiğimiz bilgileri nasıl bir araya getirip bir bütün oluşturuyoruz? Şu örneği kafamızda canlandıralım: İki yeni insanla karşılaşıyorsunuz: Veli ve Can. Onlarla yaptığınız ilk sohbetiniz sonucunda ikisinin de oldukça zeki ve terbiyeli insanlar olduğunu anlıyorsunuz (zeki ve terbiyeli olmak olumlu kişilik özellikleri olduğu için, ikisine de her iki özellik için diyelim ki 10 üzerinden 9 veriyorsunuz). Ayrıca Veli'nin neşeli ve yardımsever olduğunu da düşünüyorsunuz (Sizce bu kişilik özellikleri de olumlu ve her iki özellik için Veli'ye ayrıca 7'şer puan daha veriyorsunuz). Edindiğiniz bu bilgiler ışığında , Can hakkındaki bütünsel izleniminiz, Veli hakkındaki izleminizden daha mı olumsuz olacak? Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi, toplama modelini kullanacak olursanız, Veli'nin ilk iki özelliğine verdiğiniz puanlara, son iki özelliğine verdiğiniz puanları eklersiniz, sonuç Can'ın elde ettiği puanlara göre daha yüksek çıkar. Ortalama modelini kullandığınız takdirde, Veli'ye verdiğiniz puanların ortalamasını alırsınız ve Can'ın ortalama puanından daha düşük olduğu görülür.

	Veli	Can
Özellik	**Değerlendirme**	**Değerlendirme**
Zeki	+9	+9
Terbiyeli	+9	+9
Neşeli	+7	
Yardımsever	+7	
	Bütünsel Değerlendirme	**Bütünsel değerlendirme**
Toplama Modeli	**+32**	**+18**
Ortalama Modeli	**+8**	**+9**

Yapılan araştırmalar, ortalama modelinin toplama modelinden daha geçerli olduğunu, insanların kişilik özelliklerini nasıl bir araya getirdiğini daha doğru bir şekilde betimlediğini gösteriyor. Örneğin, Anderson-Norman (1965), iki çok olumsuz kişilik özelliğinin, iki çok olumsuz ve iki daha az olumsuz kişilik özelliğinin bir araya gelmesi durumundan daha olumsuz bir izlenime yol açtığını ortaya çıkarmışlardır. Aynı şekilde, yukarıdaki örnekte de olduğu gibi, bir çok olumlu kişilik özelliğine eklenmiş orta olumlulukta bir kişilik özelliği, bütünsel izlenimi daha olumluya çekmekten çok, genel olumluluğun düşmesine yol açar.

Temel Kişilik Özellikleri

Ortalama modeline göre, kişilik özelliklerinin ortalaması alınmakta ve buna göre bir izlenim oluşturulmaktadır. Ancak, bu modelde kullanılan varsayım, bütün kişilik özelliklerinin eşit ağırlıklı olduğudur. Salomon Asch (1946) bütün kişilik özelliklerinin eşit ağırlık taşımadığını, bu yüzden ortalama modeliyle bütünsel değerlendirmelere varmanın mümkün olmadığını öne sürmüştür. Asch'a göre, bazı kişilik özelliklerinin ağırlığı daha fazladır ve onların varlığı diğer kişilik özelliklerinin varlığı varsayımını da beraberinde getirir. Asch, bu diğerlerine göre daha merkezi kişilik özelliklerine, temel kişilik özellikleri demiştir.

Asch (1946), klasik sayılan araştırmasında, deneklere bir kişiye ait kişilik özellikleri listesi okutmuş ve bu listeye göre o kişi hakkında izlenim oluşturmalarını istemiştir. Bazı deneklere dinletilen listede, zeki-becerikli-gayretli-canayakın-azimli-pratik-tedbirli sıfatları verilmiş, diğer deneklere dinletilen listede de bütün sıfatlar aynı tutulmuş, sadece cana yakın yerine soğuk sıfatı konulmuştur. Kişinin sıcakkanlı olduğunu belirten listeyi dinleyen denekler, kişinin soğuk olduğunu belirten listeyi dinleyen deneklere oranla kişiyi daha sosyal, popüler, esprili ve cömert olarak değerlendirmişlerdir. Benzer başka bir listede, kibar ve kaba sıfatları birbiriyle yer değiştiğinde, kişi hakkındaki izlenim, cana yakın ve soğuk sıfatlarının değiştirildiği zamanki kadar farklılaşmamıştır.

Bu sonuçlara dayanarak, Asch cana yakın ya da soğuk olmanın temel bir kişilik özelliği olduğunu öne sürmüştür. Cana yakın bir kişinin becerikli, gayretli ve azimli olması olumlu anlamlar taşırken, soğuk bir kişinin aynı kişilik özellikleri daha olumsuz bir bütün içinde değerlendirilebilir. Yani, temel kişilik özellikleri, diğer kişilik özelliklerinin anlamlarını da etkileyebilir.

Asch'in sonuçlarını destekleyen bir başka deney Kelley (1950) tarafından gerçekleştirilmiştir. Kelley'nin amacı, gerçek yaşamda temel kişilik özelliklerinin, oluşturulacak izlenimleri nasıl etkilediğini göstermekti. Bir psikoloji sınıfı öğrencilerine, dersin hocasının o gün şehir dışında olduğu ve bugünlük bir misafir öğretim üyesinin dersi vereceği söylenir. Bazı öğrencilere gelecek misafir öğretim üyesinin sıcakkanlı birisi olduğu söylenirken, diğerlerine soğuk olduğu söylenir. Daha sonra, misafir öğretim üyesi gelir ve 20 dakikalık bir ders verir. Ders sonunda, misafir hocanın sıcakkanlı birisi olduğunu duymuş olan gruptaki öğrenciler, öğretim üyesini daha çok sevmiş, aynı zamanda da derse daha fazla katılmıştır. Gelecek kişinin soğuk birisi olduğunu duyan grupta bunun tersi sonuçlar elde edilmiştir. Demek ki, kişinin sıcakkanlı veya soğuk birisi olduğunu bilmeleri, öğrencilerin sadece o kişiyle ilgili yargılarını değil, o kişiye karşı davranışlarını da etkilemiştir.

Görülen odur ki, bütün kişilik özellikleri aynı ağırlığa sahip değildir. Bazı temel kişilik özellikleri diğer kişilik özelliklerinin algılanışını, dolayısıyla izlenimlerimizi ve davranışlarımızı da şekillendirmektedir.

a) Gizil Kişilik Kuramları:

Kişilik özellikleri hakkında bazı varsayımlarımız ya da kendimizin de pek farkında olmadığımız (gizil) kuramlarımız vardır. İnsanlar hakkındaki kanılarımız, hangi kişilik özelliklerinin birarada bulunduğu hakkında önceden belirlenmiş düşünce ve inançlarımızla şekillenir. İşte bazı kişilik özelliklerinin birbirleriyle ilişkili olduğuyla ilgili bu varsayım ve inançlar sistemine gizil kişilik kuramı adı verilir. Bilimsel olmayan gizil kişilik kuramında, bütün iyi özelliklerin bir arada ve bütün kötü özelliklerin bir arada olduğu varsayımı geçerlidir. Böylece bir kişinin belli bir kişilik özelliğine sahip olması, o özellikle ilintili başka kişilik özelliklerini de çıkarsamamıza yol açar (Cantor & Mischael, 1979; Schneider, Hastorf & Ellsworth, 1979). Örneğin, okulda başarılı ve hep başkalarına karşı saygılı olmuş bir gencin ciddi bir suç işlediğine inanmak, onun hakkında bildiklerimize ters düştüğü için çok zordur. Bu örnekte de görüldüğü gibi, gizil kişilik kuramında etkili olan bir ilke, tutarlılıktır. İnsanlar başkalarında birbirleri ile tutarlı özellikler görme eğilimindedir. Birbiriyle çelişen bilgilerin varlığında bile, insanları iyi veya kötü olduklarına dair tutarlı bir bakışla görmeye yöneliriz. Tutarlılığa erişmeye çalışırken, çelişen bilgileri görmezden gelme veya çarpıtarak şekilde algılama eğilimimiz de artar.

b) Olumluluk Yanılgısı:

İnsanlar hakkında olumsuzdan çok olumlu değerlendirmeler yapma eğilimine olumluluk yanılgısı denir (Bruner & Tagiuri, 1954; Sears &Whitney, 1973). Örneğin, bir araştırmada (Sears, 1983) öğrencilerden öğretmenlerini değerlendirmeleri istendiğinde, öğrencilerin %97'si, öğretmenleriyle birbirlerinden farklı deneyimlere sahip olmalarına rağmen, olumlu değerlendirmelerde bulunmuştur.

Ilımlı ve olumlu değerlendirmeler yapma eğilimine Boucher ve Osgood (1969) (ayrıca bkz. Matlin ve Stang, 1978) "Polyanna prensibi" adını vermişler ve bu prensibi insanların kendilerini, yaşamlarında güzel şeyler, iyi insanlar vs olduğu zaman daha iyi hissediyor olmalarıyla açıklamışlardır. Yani, dünyayı pembe gözlüklerle görmenin insanlara iyi geldiğini söylemişlerdir.

c) Olumsuzluk Yanılgısı:

Yukarıda açıkladığımız olumluluk yanılgısıyla ilk anda çelişiyor gibi görünse de, insanlar zaman zaman olumsuzluk yanılgısı içine de düşer. Başkalarını olumlu görme eğilimimiz, olumsuz bir kişilik özelliği gördüğümüz zaman bunu olduğundan daha fazla önemsememize ve kişi hakkında izlenim oluştururken bu olumsuz özelliğe daha çok ağırlık vermemize yol açar. İnsanlar hakkında yaptığımız değerlendirmelerin çoğu olumlu olunca, arada görülecek olumsuzluklar daha çok göze batacaktır (Fiske, 1980). Başka bir deyişle, olumsuz bir özellik, izlenimlerimizi, olumlu bir özellikten daha çok etkiler. Bunun sonucu olarak da, olumlu bir izlenimi değiştirmek olumsuz bir izlenimi değiştirmekten daha kolaydır (Hodges, 1974; Warr, 1974). Örneğin, belediye başkanlığı sırasında yolsuzluk yaptığını öğrendiğimiz bir politikacı ile ilgili değerlendirmemiz -diğer özellikleri olumlu da olsa-olumsuz olacaktır ve bu izlenimi değiştirmek için uğraşan politikacının başarılı olması çok güçtür.

d) Öncelik ve sonralık etkisi:

İzlenimlerimizi etkileyen bir başka faktör de, biri hakkında edindiğimiz bilgilerin sırasıdır. Bir kişi ile ilgili edindiğimiz ilk bilgilerin, o kişi hakkındaki izlenimimizi, daha sonra edindiğimiz bilgilerden daha çok etkilemesine öncelik etkisi denir. Bu etki, Edward Jones ve arkadaşları (1968) tarafından oldukça etkileyici bir biçimde gözler önüne serilmiştir. Yaptıkları deneyde, denekler, bir zeka testini cevaplayan bir kişiyi gözlemliyor. Araştırmacının asistanı olan bu kişi her cevap verişinde verdiği cevabın doğru olup olmadığı deneklere yüksek seslc bildiriliyor. Bu asistan, 15 soruya doğru yanıt verip, diğer 15 soruyu yanlış cevaplıyor. Ancak bir durumda, ilk soruları doğru cevaplayıp sona doğru yanlış cevaplar vermeye başlarken, diğer durumda yanlış cevapları başta verip, sona doğru doğru cevaplara geçiyor. Testin sonunda deneklerden, bu kişinin bir başka testte nasıl bir başarı göstereceğini tahmin etmeleri ve zekasını değerlendirmeleri isteniyor. Asistan her iki durumda da 15 tane doğru, 15 tane yanlış cevap verdiği halde, testin başında doğru cevaplar verdiği durumda, testin başında yanlış cevaplar verdiği duruma oranla, denekler onu daha zeki olarak değerlendiriyorlar ve bir sonraki testte daha başarılı olacağını tahmin ediyorlar.

İzlenimlerimizi oluştururken, başta edindiğimiz bilgiler, daha sonra edindiğimiz bilgilere göre neden daha etkili oluyor? Bu konuda yapılan bir açıklama, başta öğrendiğimiz bilgilerin bir bilişsel şema oluşturdukları ve daha sonra gelen bilgilerin bu şema çerçevesinde değerlendirildiği yönündedir (Asch, 1946). Örneğin, Ali hakkında edindiğiniz ilk bilgi onun saldırgan birisi olduğu yönündeyse, onun tartışmayı seven biri olduğuyla ilgili duyacağınız ikinci bir bilgiyi olumsuz yorumlarız. Halbuki Ali ile ilgili ilk duyduğumuz onun entellektüel olduğu ise, tartışmayı sevmesini olumlu bir şekilde yorumlamaya yöneliriz. Yapılan araştırmalar, insanların karar vermek için az zamana sahip olmaları durumunda ve doğru karar vermenin büyük önem taşımadığı durumlarda öncelik etkisinin daha güçlü olduğunu göstermektedir (Kruglanski & Freund, 1983).

Sosyal algıda öncelik etkisinin düzenli olarak görülmesine rağmen, bu etkinin tam tersi de söz konusudur. Bazı durumlarda, bir konuda son olarak edindiğimiz bilgiler daha önce edindiğimiz bilgilere göre daha etkili olabilir. Buna sonralık etkisi denir. Ne zaman öncelik ve ne zaman sonralık etkisinin görüleceği konusunu bir önceki İletişim ve Propaganda: Tutum Değiştirme Süreci bölümünde iletişimin sunum sırası konusunu işlerken görmüştük (bkz. sayfa 201). Bu yüzden bu konuya burada daha fazla girmiyoruz.

Atıf Kuramı

En son duyduğumuz iltifatı hatırlamaya çalışalım. Çok güzel göründüğümüzü söyleyen bir arkadaşımız, yazılarınızın çok başarılı olduğunu iddia eden bir hocamız, zamanımız olduğunda yaptığımız yemekleri çok lezzetli bulduklarını söyleyen aile bireyleri vb. kişilerden hemen hepiniz ara sıra böyle iltifatlar almışsınızdır. İltifat aldığımız anda, bu iltifatı nasıl yorumladığımız ve iltifatı yapan kişi veya kişilerle ilgili neler düşündüğümüz, kişisine ve zamanına göre farklılaşabilir. O gün güzel göründüğümüzün söylenmesini, bunu bize söyleyen arkadaşın bize kur yapmak amacında olduğu ile açıklayabileceğimiz gibi, o gün gerçekten güzel olmamıza da bağlayabiliriz. Aynı şekilde hocanızın iltifatını son birkaç yazınızın raslantısal olarak başarılı olmuş olabileceğine bağlayabileceğiniz gibi, yazı yazma yeteneğinize de dayandırabilirsiniz. Evde yaptığınız yemeklerin beğenilmesi ise, pek lezzetli olmadıkları halde sizi motive edip daha sık yemek yapmanızı sağlamak üzere olabileceği gibi, kullandığınız

malzemelerin tazeliğine ve tadına bağlı olarak da açıklanabilir. Peki, bu
 açıklamalara nasıl varıyoruz ve varırken içinde bulunduğumuz sosyal-bilişsel süreçler bizi nasıl etkiliyor? Bu bölümde sizlerle bunları tartışacağız.

Heider'in naif psikolojisi

Yukarıda örnekleri verilen çeşitli türden yargılara nasıl varıyoruz ve gördüğümüz, yaşadığımız olayları nasıl açıklıyoruz? Bu tür soruların yanıtları sosyal psikolojide "atıf (yükleme)" çalışmaları çerçevesinde aranmaktadır. Atıf sürecinin incelenmesi son 40 yıldır birçok sosyal psikoloğun çalışma alanını oluşturmuştur. Fritz Heider (1958), insanların davranışı açıklamada nasıl bir yöntem izlendiklerini inceleyen ilk sosyal psikologdur. Heider, her insanın davranışı açıklamada kullandığı bir genel kuramı olduğuna inanmıştır ve buna *naif psikoloji* adını vermiştir.

Heider'e göre, insanlar atıflarda bulunarak iki temel gereksinimlerini giderirler: tutarlı, dengeli bir dünya görüşüne sahip olabilmek ve çevreleri üzerinde kontrol elde edebilmek. Bu gereksinimleri giderebilmenin bir amacı, insanların nasıl davranacaklarını öngörmektir. Eğer insanların neden belirli bir şekilde davrandıklarını açıklayabilir ve nasıl davranacaklarını öngörebilirsek, bu bizim, dünyayı daha tutarlı ve kontrol edilebilir olarak algılamamıza neden olur. İnsanların neden öyle ya da böyle davrandığını, niyetlerini ve karakterlerini hiç bilmediğimizi bir an düşünün. Böyle yaşamak oldukça zor, hatta imkansız olurdu. Arkadaşımızın bize ne zaman iyi, ne zaman kötü davranacağını kestirememek; işimizde çalışmamızın karşılığında bazen ödül, bazen ceza almak; bakkala gittiğimizde gerekli miktar parayı ödeyip istediğimizi bakkal efendinin keyfine göre bazen alıp bazen alamamak vb. deneyimler herhalde çok can sıkıcı ve çekilmez olurdu.

Nedensel açıklamalar: Olayların ve davranışların nedenlerini açıklarken yaptığımız atıflarla ilgili en önemli konu, yapılan açıklamanın odaklandığı yerdir. Heider'e göre, insanlar belirli bir eylemi genel olarak içsel durumlara dayanarak açıklıyorlar. **İçsel atıf**, bir kişinin davranışının nedenlerinin o kişinin içsel özelliklerinden kaynaklandığını varsayan açıklamadır. Kişinin içsel özelliklerinden kastedilen, o kişinin kişilik özellikleri, tutumları, yetenekleri, çabaları, ruh hali vs., yani tamamen kişinin kendisiyle ilgili niteliklerdir. Yapılabilecek bir başka tür atıf da, **dışsal atıf**tır. Burada,

davranışın nedeni, söz konusu olan kişinin dışında gerçekleşen herhangi bir durum ya da davranışla açıklanır; örneğin, başka insanların davranışı, şans, o kişinin içinde bulunduğu koşullar vs. Heider ve başka atıf kuramcıları, yapılan hangi açıklamanın -içsel veya dışsal- doğru olduğunu incelemekten çok, insanların davranışın nedenlerini nasıl algıladığıyla ilgilenirler. Ben, birisinin gergin halini, yetiştirmesi gereken işlerin yoğunluğuna bağlayabileceğim gibi, onun gergin ve sinirli kişilik yapısıyla da açıklayabilirim. Sosyal psikoloji açısından burada önemli olan, hangi açıklamanın daha doğru olduğu değil, benim neden birinci veya ikinci açıklamayı seçtiğimdir.

Yapılan içsel veya dışsal atıfların yanında, insanlar başka önemli soruları da yanıtlamaya çalışırlar. Bernard Weiner ve arkadaşları, Heider'in atıflarla ilgili kurduğu kuramı genişleterek, modellerinde davranışların nedenleriyle ilgili açıklamalara, davranışın kontrol edilebilirliği ve kalıcılık derecesini de dahil etmişlerdir (Weiner, 1986; Weiner ve diğerleri, 1972). Şimdi, Weiner ve arkadaşlarının ne demek istediklerini beraber anlamaya çalışalım: Bir davranışın nedenleri kalıcı nedenlerse, uzun süreli ve devam eden türde nedenlerdir. Eğer bu nedenler kalıcı değilse, geçici ve değişebilen nedenlerdir. Nedenlerin kalıcı olup olmaması, nedenin nerede odaklandığından (içte mi, dışta mı?) bağımsızdır. Bazı nedenler hem içsel hem de kalıcı olabildikleri gibi (bana iyi davranıyor, çünkü o iyi bir insan), içsel, fakat geçici de olabilir (bana iyi davrandı, çünkü keyfi yerindeydi). Kişinin dışında yatan nedenler için de kalıcılık ve geçicilik geçerlidir. Olaylar veya davranışlara hem dışsal hem kalıcı bir neden (beni seviyor, çünkü ben iyi bir insanım) bulabildiğimiz gibi, açıklamalarımızda dışsal ve geçici nedenlere de başvurabiliyoruz (benimle fazla ilgilenmedi, çünkü çok işi vardı).

Olay ve davranışlara bulduğumuz nedenlerin içsel/dışsal ve kalıcı/geçici olmalarının yanında, nedenlerin kontrol edilip edilemeyecek türden olmaları da önem taşımaktadır. Weiner'e (1982) göre,davranışların nedenlerinin bazıları insanların kontrol edebileceği, bazıları da edemeyeceği türdendir. Örneğin, bir işte sarfettiğimiz çabayı artırabilir ya da azaltabilir, yani kontrol edebiliriz. Ancak o işin gerektirdiği yeteneği değiştirebilmemiz çok daha zordur. Bir nedenin kontrol edilip edilemez olması, kalıcılık derecesinden ve nereye odaklandığından (içsel/dışsal olmasından) bağımsızdır.

Aşağıda, nedenlerin içsel/dışsal, kalıcı/geçici, kontrol edilebilir/edilemez türden olmalarına göre bir tablo yapılmıştır. Bu tabloda Weiner, bir

öğrencinin akademik başarısını hangi nedenlere bağladığına göre bir sınıflandırma yapmıştır.

	İçsel nedenler		Dışsal nedenler	
	Kalıcı nedenler	**Geçici nedenler**	**Kalıcı nedenler**	**Geçici nedenler**
Kontrol edilebilir	Çaba	Sadece bir sınav için gösterilmiş çaba	öğretmenin yanlılığı	başkalarından bir defalık görülen yardım
Kontrol edilemez	Yetenek	sınav sırasındaki ruh hali	sınavın zor olması	şans

Heider'in çalışmalarından sonra, başka sosyal psikologlar da atıf kuramı üzerinde çalışmışlardır. Aşağıda bu alanda etkili olmuş bazı kuramları birlikte inceleyeceğiz.

Uyuşan çıkarsamalar kuramı

Jones ve Davis (1965) insanların, başkalarının davranışlarının nedenlerini nasıl çıkarsadıkları ile ilgilenmişlerdir. Bu iki araştırmacıya göre insanlar, başkalarının davranışlarının, onların kişilik özellikleriyle uyuşup uyuşmadığını çıkarsamak isterler. Yani bu kuramdaki ana kavram, bir kişinin bir davranışının, onun kişiliğinden kaynaklandığı çıkarımının yapılmasıdır. Bir tanıdığınız bir yerde söylenmemesi gereken bir laf ettiğinde, ona "patavatsız" demeniz; böyle konuşmuş olmasını patavatsız olmasına bağlıyorsunuz anlamına gelir. Böyle yaparak onun davranışından yola çıkarak kişiliği hakkında bir çıkarsamada bulunuyorsunuz.

Jones ve Davis, insanların olayları ve davranışları kişisel özelliklere dayanarak açıklamayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Dışsal etkenlere dayalı açıklamalar, ancak içsel özelliklere dayanarak açıklama yapılamaması durumunda gerçekleşir. Bu tercihin sebebi, başkalarının kişisel özelliklerini bilmenin, davranışları daha iyi anlamayı ve öngörmeyi beraberinde getirmesidir. Eğer tanıdığımızı, patavatsız biri olarak belleğimize kaydedersek, ona karşı davranışlarımızı şekillendirebiliriz; örneğin ona anlatacaklarımızı seçerken daha dikkatli oluruz, başka zaman yine söylenmemesi gereken bir söz söylediğinde "o, öyledir" deyip daha rahat kabullenebiliriz vs.

Kelley'nin Kuramı

Kelley (1967), hem içsel hem dışsal atıflarda bulunma sürecini birden çok gözlem noktasına ve ayrıntılara dayanarak analiz etmiş ve **birlikte değişim modelini** (covariation model) yaratmıştır. Kelley, Heider'in insanların akılcı varlıklar olduğu görüşünü paylaşmış ve insanların naif bilimciler olarak başkalarının davranışlarıyla ilgili hipotezlerini sürekli sınadıklarını savunmuştur. Aynı bilimciler gibi, bir değişkenin başka bir değişkenle farklı ortamlarda birlikte değişim gösterdiğini gözleyen insanlar, bir nedensellik yargısına varabiliyorlar. Örneğin, A her zaman B'den önce gelmiş ve B sadece A ile birlikte değişim göstermişse, yani B'nın değişmesi A'nın değişmesini hep izlemişse, bu durum A'nın B'ye neden olduğu sonucunu doğurur. Bu ilkeyi açarsak: birşeyin bir davranışın sebebi olması için, o şeyin o davranışla birlikte her zaman var olması ve davranış olmadığında da görülmemesi gerekir. Bir örnekle Kelley'yi daha iyi anlamaya çalışalım: Eğer yemek sofrasını yemekten sonra hemen toplamamak annemizi her akşam sinirlendiriyorsa, burada "yüksek birlikte değişim" var demektir; eğer sadece arada sırada sinirleniyorsa burada "düşük birlikte değişim" var demektir. Kelley'e göre siz, naif bir bilim adamı olarak, bu tür olaylarda annenizin sinirlenmesini en çok hangi olay ya da davranışla "yüksek birlikte değişim" içerisinde görüyorsanız, o olay ya da davranışı annenizin sinirlenmesinin nedeni olarak saptarsınız.

Bazı durumlarda ise, davranışlara neyin sebep olduğunu ayırt etmekte güçlük çekeriz. Belli bir nedenle davranış arasında ayırt edici yükseklikte bir birlikte değişim söz konusu değilse, o davranışın nedenini kesin olarak saptayamayız. Böyle durumlarda, belli bir neden bulunamamasına Kelley "**sonuç çıkarmama**" ilkesi demiştir.

Kelley, herhangi bir sosyal olayı açıklarken, insanların nedenleri üç ana kategoriden seçeceklerini ortaya koymuştur: Nedenleri ya *davrananda*, ya *uyaranda* ya da belli bir *durum veya koşulda* ararız. Benim kahkaha atmam ya benim çok neşeli bir insan olduğumla ya bana anlatılan fıkranın çok komik olmasıyla ya da bulunduğum genel ortamın çok eğlenceli olmasıyla açıklanabilir.

Birlikte değişimin ölçümünde Kelley, insanların üç tür bilgiye dayandıklarını savunmuştur: kişinin davranışlarında *tutarlılık* (başka durumlarda ve zamanlarda da hep aynı şekilde mi davranıyor?), *benzerlik*

(başkaları da aynı durumda aynı şekilde mi davranıyor?) ve *belirginlik* (o,
 sadece bu durumda mı böyle davranıyor?). Kelley kuramında, insanların, benzerlik ve belirginlik az, tutarlılık yüksek olduğunda içsel özelliklere atıfta bulunduklarını öne sürmüştür. Diğer taraftan, tutarlılık ve benzerlik az, belirginlik yüksek olduğunda, duruma bağlı etkenlere atıfta bulunma olasılığı artmaktadır; eğer üçü de yüksekse insanlar dıştaki bir obje, varlık ya da kişiye atıfta bulunuyorlar.

İlk okunduğunda Kelley'nin kuramını anlamak zor gibi gözükse de, bir örnekle ne dediğini kavramak güç olmayacaktır. Diyelim ki, mahallede oynayan çocuklar, Ahmet adında bir çocukla alay ediyorlar. Böyle bir sahneye şahit olduğunuzda, Kelley'nin kuramına göre, tutarlılık, benzerlik ve belirginlikle ilgili farklı bilgiler sizin farklı atıflarda bulunmanıza yol açacaktır. Bu olasılıkları aşağıdaki çizelgede beraber inceleyelim (Bkz. Çizelge 11):

Çizelge 11

Kelley'nin Atıf Kuramının Bir Örneğe Uygulanışı

Olay : Mahalleden çocuklar diğer mahalleden bir çocukla alay ediyor.

Durum 1	**Durum 2**	**Durum 3**
Yüksek benzerlik *Ahmet'le herkes alay ediyor.*	Düşük benzerlik *Neredeyse başka kimse Ahmet'le alay etmiyor.*	Düşük benzerlik *Neredeyse başka kimse Ahmet'le alay etmiyor.*
Yüksek belirginlik *Mahalleli çocuklar başka kimseyle alay etmiyor.*	Düşük belirginlik *Mahalleli çocuklar, neredeyse bütün gördükleri çocuklarla alay ediyor.*	Yüksek belirginlik *Mahalleli çocuklar başka kimseyle alay etmiyor.*
Yüksek tutarlılık *Mahalleli çocuklar, Ahmet'le neredeyse her zaman alay ediyor.*	Yüksek tutarlılık *Mahalleli çocuklar, Ahmet'le neredeyse her zaman alay ediyor.*	Düşük tutarlılık *Mahalleli çocuklar, Ahmet'le çoğu zaman alay etmiyor.*
↓	↓	↓
Atıf: *Ahmet'le ilgili*	Atıf: *Alay eden mahalleli çocuklarla ilgili*	Atıf: *Belli bir durum ya zamanla ilgili*

Ayşe bir film görmüş, bize onu övüyor. Bu durumu yorumlayabilmek için hangi tür sorular aklımıza gelir?

1. Ayşe sık sık gördüğü filmleri över mi? (tutarlılık) Eğer öyleyse, Ayşe'nin sinema konusunda pek müşkülpesent olmadığını, kolay beğendiğini dikkate alıp (atıfı Ayşe'ye yapıp) filmin çok iyi olduğu konusunda kuşku duyabiliriz.

2. Başkaları da bu filmi beğeniyor mu? (benzerlik) Eğer öyleyse, o zaman atıfi filme yapıp filmin gerçekten iyi olduğuna inancımız artar.

3. Ayşe her filmi beğenmez, ama bu filmi beğeniyor; başka da bu filmi öven pek kimse yoksa (yüksek belirginlik), o zaman belli bir durum/zaman atıfı söz konusu olabilir. Örneğin, Ayşe bu filmde özel bir şey bulmuş ya da Ayşe filmi çok keyifli bir gününde görmüş gibi.

Bu örneklerden de görüldüğü gibi, atıf kuramı, sosyal olayları nasıl algılayıp yorumladığımızı, onlara nasıl anlam verdiğimizi inceler. Aynı olayın çeşitli gözlemcilerce farklı şekillerde algılanıp yorumlanması, çoğu zaman yaptıkları farklı atıflar sonucudur.

Biz insanlar gerçekten, Heider ve Kelley'nin öne sürdüğü gibi akılcı mıyız? Yargılarımıza ve açıklamalarımıza bir bilim adamı özeniyle mi ulaşıyoruz? Böyle yapmaya çalıştığımız muhakkak. Yaygın bir görüş, insan bilişinin tamamen akılcı olduğunu savunur. Bu görüşe göre, her insan doğru olmak ve doğru fikir ve inançlara sahip olmak için elinden gelenin en iyisini yapar. Bu görüşü savunanların en önde gelenlerinden biri 18. yy. filozoflarından Jeremy Bentham'dır. Bentham'a göre, bizler, neyin iyi neyin kötü olduğunu belirlemek için bir mutluluk hesabı yapıyoruz. Diyelim ki, yeni bir araba almayı düşünüyorsunuz. Nasıl bir araba alacağınıza karar vermek için, her markanın size sağlayacağı avantajları topluyorsunuz - arabanın sportif görünüşü, içinin komforu, insanların yolda dönüp arabanıza bakma olasılığı, güvenliği vs- ve bu toplamdan size getireceği dezavantajları çıkarıyorsunuz -her ay ödemek zorunda kalacağınız taksitler, tamir ve bakım masrafları vs-. Bu hesaptan sonra size en çok avantaj sağlayacak ve en az zarar getirecek arabayı seçiyorsunuz.

Bir an durup, günlük yaşamımızda Heider, Kelley ve Berntham'ın öne sürdüğü modellere sadık kalarak akılcı bir biçimde düşündükten sonra kararlara varıp varmadığımızı düşünelim. Zannediyorum, kimilerimiz bazı

durumlarda bu şekilde davrandıklarını hatırlayacaktır. Ancak bunu
 genelleyebilmekte çoğumuzun zorluk çekeceği de ortada. Belki bir araba satın alırken, karar vermek için yeterli zamana ve bilgiye sahip olduğumuzda, Bentham'ın öne sürdüğü mutluluk hesabını yapabiliriz veya yukarıda verilen örnekteki durumda mahalleli çocuklarla ilgili sağlıklı sonuca varabilmek için uygun bilgilere ulaşma imkanımız olduğunda naif bir bilim adamı gibi davranabiliriz. Ancak günlük yaşamda akılcı düşünceye ulaşabilmek için gerekli iki koşul vardır: a) Kişi, doğru ve işe yarar bilgiye ulaşabilecek durumdadır ve b) Kişi, edindiği bilgiyi kullanmak için sonsuz kaynağa sahiptir. Günlük yaşamda bu iki gerekli koşulun gerçekleşme olasılığı oldukça düşüktür.

Yukarıda verilen her iki örnekte de bu koşulların gerçekleşmeme olasılığının yüksek olduğunu görürüz. Araba satın alma örneğini düşünürsek; birçok insan arabanın tamir ve bakım masraflarının ne olacağını tam tamına hesap etmez veya bu bilgi bir yerlerde var olsa dahi, onu bulmak için çaba göstermez. Almayı düşündüğüm araba ile ilgili bilgiler benim bakış açım ve sahip olduğum bilgi ile sınırlıdır ve bu bilgileri de tanıdığım birkaç arkadaştan veya gördüğüm reklamlardan edinmiş olma olasılığım da hayli yüksektir. Düşünün ki, araba alma gibi bir kararda yanlı ve eksik bilgilere dayanırsak, eş seçme, önemli miktarda para harcama, ev alma gibi konulardaki kararlarımızı kimbilir nasıl veririz.

Eğer, akılcı düşünüp kararlarımızı öyle alamıyorsak, ne yapıyoruz peki? Kestirme yollar kullanıyoruz ve Fiske ve Taylor'ın (1991) belirttiği gibi bilişsel enerjimizi mümkün olduğu kadar az sarfediyoruz. Karmaşık problemleri basitleştirmek için belli stratejiler uyguluyoruz. Bilişsel kapasitemizi zorlamamak için bazı bilgileri göz ardı ediyoruz, başka bilgiler aramamak için varolanları fazlaca sık kullanıyoruz veya mükemmel olmayan uzak bir seçeneği yeterli bulabiliyoruz. Sonuç olarak sınırlı bilişsel kapasitemizi sınırsız sayıdaki bilgileri işlemek için kullanabiliyoruz. Fakat bu tür kestirme stratejiler yanılgılara ve ciddi hatalara yol açabiliyor, özellikle basit ama yanlış bir stratejiyi seçtiğimizde ve acele içinde önemli bir bilgiyi göz ardı ettiğimizde.

Kestirme yollara başvurmanın ciddi yanılgılara ve önyargılara yol açabileceğini unutmamak gerekir. Bilişsel sınırlarımızın farkına varmazsak, bunları aşmanın mümkün olmayacağı da bir gerçektir. Eğer kestirme yollara başvurduğumuzu kabul etmezsek kişisel bakış açımızın tek ve doğru bakış

açısı olduğuna inanırız. Tarih de göstermiştir ki, bu yanılgı insanları korkunç sonuçlara sürükleyebilmiştir. Burada önemli olan sınırlarımızı bilmek ve daha net düşünmeyi biraz olsun öğrenebilmektir. İnsanların kararlara varırken izleyebileceği kestirme yöntemlere bölümün sonuna doğru tekrar döneceğiz.

Atıflarda Düştüğümüz Yanılgılar

Yukarıda incelediğimiz gibi günlük yaşamlarımızda birçok olay ve davranışı açıklamaya çalışırız: Bana neden "günaydın" demeden hızla yürüyüp gitti? Geçen dönem iyi notlar aldığım halde, bu dönem neden istediğim başarıyı gösteremiyorum? Annemi telefonla aradığımda neden bana her zamanki gibi sıcak davranmadı? Bu tür soruları hepimiz sık sık sorarız ve cevaplarını bulmaya çalışırız. Yaptığımız açıklamalar çoğunlukla akılcı ve doğru olmakla beraber, birçok zaman da yanlılığa ve yanlış açıklamalara doğru yönelebilir. Sosyal psikolojide, dünyada olup bitenleri nasıl yorumladığımız ve bunlara nasıl açıklamalar getirdiğimizi araştıran çalışmalar, atıflarımızı ve açıklamalarımızı etkileyen üç tür yanılgı saptamışlardır. Aşağıda bunları örneklerle ele alacağız.

Temel atfetme yanılgısı

Bildiğimiz gibi, davranış, bireyin kişisel özellikleri ve dış faktörler arasındaki etkileşimi sonucunda oluşur. Fakat genellikle, sosyal bir davranışın nedenlerini durumsal özelliklere değil, kişisel özelliklere dayanarak açıklama eğiliminde bulunuruz. Buna temel atfetme yanılgısı denmektedir (Ross, 1977). Örneğin, Ahmet'in neden bir işi yapmadığını durumsal koşullara dayanarak açıklamak yerine (O gün Ahmet yorgundu), onun karakter özellikleriyle açıklamak (Ahmet tembeldir) bu yanılgıya bir örnektir. Temel atfetme yanılgısı, bu bölümün başlarında incelediğimiz "içsel" atıfla aynı şeydir. Burada bir yanılgı olarak ele alınmasının nedeni, içsel atıf yapma eğiliminin, durumsal koşulları göz ardı etmeye ve bunun sonucu yanlış çıkarsamalara yol açabilmesidir. Bu yanılgı bizi, davranış ve güdülerde gerçekte olduğundan daha fazla bir tutarlılık olduğu sonucuna da götürür. Şöyle ki, bir kişi bir davranışta bulunuyorsa, öyle yapmak istediği

için, yani o işi yapmaya güdülenmiş olduğu için ya da o davranışa yönelik olumlu bir tutum olduğu için öyle davrandığı varsayılır. Oysa ki, güdüler ve davranışlar her zaman böyle bir çakışma göstermez. Özellikle ortamsal faktörler bazen davranışları yönlendirir.

Temel atfetme yanılgısına Jones ve Harris'in (1967) yaptığı bir araştırma örnek olarak gösterilebilir. Bu araştırmada gözlemci deneklerden Fidel Castro ile ilgili yazılar yazan bazı kimselerin gerçek tutumlarını tahmin etmeleri istenmiştir. Bu yazıları yazan kişilerin tutumları hakkında yapılan atıflar incelendiğinde araştırmada şu sonuç çıkmıştır: Castro yanlısı yazı yazan kişiler gerçekten Castro yanlısı, Castro'nun aleyhinde yazı yazanlar da gerçekten Castro karşıtı olarak değerlendirilmişlerdir. Yazıyı yazan kişinin yazıda ne tür bir tutum takınacağını seçme hakkı olmadığının bilinmesi durumunda bile böyle kişisel/içsel atıflar yapılmıştır. Yazıları yazanların belli bir tutumu seçmeye zorlanmaları durumunda dahi gözlemciler, kişisel özelliklerin durumsal koşulların etkisinden (ne tür bir yazı yazılacağının seçilememesi) daha önemli olduğu sonucuna varmışlardır. Demek ki, bir kimsenin içinde bulunduğu durumun sosyal ortamın gereklerini göz ardı edip davranışı salt kişisel özellikleriyle açıklama eğilimi vardır.

Benzer şekilde, insanların birden çok sosyal rol üstlendiğini sık sık göz ardı ediyoruz. Davranışların nedenlerini araştırırken, sosyal rollerin ve beklentilerin etkisini görmezden gelebiliyoruz. Örneğin, üniversitedeki bir hocanızı katı, kurallara sadık, ilkelerinden ödün vermeyen ve oldukça eleştirel bir insan olarak tanıdınız. Bir gün hocalarla öğrencilerin beraber gittiği bir yemekte hocanızı o ana kadar tanıdığınız halinden çok başka türlü gördünüz. Orada üniversitedeki katı hocanız gitmiş, yerine sıcak, sevimli, hoşgörülü ve neşeli biri gelmiş olabilir. Bu durumda sorulacak olan soru, hangi durumun hocanızı daha iyi tanımladığı sorusu değildir. Bir sosyal rol (üniversitede hoca olma) hocanızdan belirli davranışlarda bulunmasını gerektirirken, bir diğer sosyal rol (eğlenceli bir ortamda arkadaş) başka davranışlar gerektiriyor olabilir. Onu sadece hoca rolünde tanıyan öğrencileri ise, temel atfetme yanılgısına düşerek, gördükleri davranışları onun kişisel özellikleriyle açıklıyorlar ('sert, hoşgörüsüz bir kişidir' gibi).

Ross, Teresa, Amabile ve Steinmetz (1977) davranışları açıklamada sosyal rollerin ne kadar göz ardı edildiğini gösteren akıllıca bir deney tasarlamışlardır. Bu deneyde denekleri rastgele iki farklı role sokmuşlardır: (a) görevi zor sorular hazırlamak olan bir kişi rolü ve (b) görevi bu soruları

cevaplamak olan bir kişi rolü. Gözlemciler de bu minik sınavı izliyor ve soruları soran ve cevapları veren kişilerin genel bilgi düzeylerini değerlendiriyor. Kendinizi gözlemci yerine koyarsanız, dikkatli olmadığınız takdirde akıllı ve bilgili bir kişi, bir de oldukça bilgisiz ve akılsız bir kişi göreceksiniz. Ancak dikkat ettiğinizde, kişilerin girdiği rollerin davranışlarını nasıl sınırladığını görürsünüz. Soru soran rolünü üstlenen kişi, karşı tarafın cevaplayamayacağı zorlukta sorular hazırlayabilecek konumdadır. Sadece bu soruları soruyor olduğu için bu kişi daha akıllı görünmektedir. Diğer yandan soruları cevaplama rolünü üstlenmiş olan kişi hazırlanmış zor soruları cevaplamakta güçlük çekeceği için bilgisiz görünecektir. Oysa ki, denekler bu rollere tamamen rastgele yerleştirildikleri için, soruları soranların cevaplayanlardan *gerçekten* daha akıllı ve bilgili olmaları söz konusu değildir. Bu araştırmada ilginç olan, gözlemcilerin deneklerin bu rollere rastgele atandıklarını biliyor olmalarıdır. Yine de bu gerçeği göz ardı edip kişisel özelliklere atıfta bulunmaktan kendilerini alamamışlardır.

Eğer duruma bağlı koşulları görmezden gelip, olayların nedenlerini insanların kişisel özelliklerine bağlamayı genel bir eğilim haline getirirsek bunun etkileri yukarıda verilen örnekten çok daha ileriye gidebilir. Daha geniş çaplı bir sorunu ele alabiliriz. Ülkemizdeki işsiz gençleri düşünürsek, onların durumlarını tembel olmalarına, iş aramadıklarına bağlayıp bu sorunun nedenini onların kişisel özellikleriyle sınırlarsak, işsizlik sorununu çözmek için bireylere yönelik çözümler üretmek zorunda kalırız. İşsizlik sorununa, eğitims olanaklarının kısıtlı olması, iş alanlarının azlığı, üretilen politikaların sonuç getirmemesi gibi sorunlardan kaynaklandığını düşünerek yaklaşırsak ve nedenlerini kişisel değil dışsal ve durumsal etkenlere bağlarsak üreteceğimiz çözümlerin nitelikleri çok başka olacaktır.

Yukarıda belirtilenler, kişisel özelliklerin hiçbir etki taşımadığı ve her olayın nedeninin koşullarda yattığı anlamına gelmez. Burada üstünde durmak istediğim, davranışların nedeninin içinde bulunulan koşullarda yatma olasılığında bile, olayı kişisel özelliklere dayanarak açıklamaya meyilli olduğumuzdur. Burada öğrendiklerimiz, bizleri temel atfetme yanılgısı konusunda duyarlı yapmalı ve yaptığımız içsel/kişisel atıfların her zaman doğru olmama olasılığına karşı uyanık tutmalıdır.

Temel atfetme yanılgısı gerçekten temel bir yanılgı mıdır?

Temel atfetme yanılgısı, batı, özellikle Amerikan kültüründe yapılan çalışmalar sonucu ortaya çıkmıştır. Bireylerin özerk, içsel dürtülere dayanarak hareket eden varlıklar olduğu varsayılan batı toplumlarında bu tür bir yanılgının görülme olasılığı yüksektir. Araştırmalar da bunu gösteriyor. Ancak bunun temel bir insan olgusu olup olmadığı, ancak batı toplumu dışında yapılan araştırmalarla saptanabilir. Örneğin yoğun insanlararası ilişkilerin yaygın olduğu toplulukçu toplumlarda, bireyin davranışının sosyal ortamdan, başkalarının beklentilerinden etkilenebileceği daha çok kabul edilir.

Farklı anlayışların hüküm sürdüğü toplumlarda yapılan atıflarda farklılık olup olmadığını anlamak için Joan Miller (1984) Amerikalı ve Hintli değişik yaşlardaki kişilerden bazı olumlu ve olumsuz olayların ve davranışların nedenlerini tahmin etmelerini istemiştir. Sonuçlar bu iki kültürdeki 8-11 yaş arası çocukların atıflarında anlamlı bir farklılığın çıkmadığını göstermiştir. Ancak, deneklerin yaşı arttıkça, Amerikalılar daha fazla kişisel/içsel özelliklere dayalı atıflarda bulunurken, Hintliler daha çok dışsal/durumsal etkenlere dayalı atıflarda bulunmuşlardır. Örneğin, deneklere verilen bir yazılı haberde bir kişinin yolda gördüğü bir trafik kazasında bir yaralıyı hastaneye götürmediği belirtilmiş ve bu davranışın sebebini tahmin etmeleri istenmişti. Amerikalı deneklerin büyük bir oranı (%36) bu davranışı o kişinin kötü bir kişi olduğu, yardımsever olmadığı gibi kişisel/içsel nedenlerle açıklarken, küçük bir oranı (%17) durumsal etkenlere atıfta bulunmuştur. Hintli deneklerin ise tam tersine durumsal/dışsal atıfları kişisel/içsel atıflardan daha çok kullandığı görülmüştür (sırasıyla %32 ve %15). Örneğin, o kişinin işe geç kalmayı göze alamayacağı, çünkü patronunun işe vaktinde gelmesini beklediği gibi açıklamalar kullanılmıştır. Bu ve bu konuda yapılan başka araştırmalar göstermiştir ki; temel atfetme yanılgısı bireyci kültürlerde daha yaygındır ve sosyalleşmeyle birlikte öğrenilmektedir. Özellikle bireyci bir dünya görüşünün baskın olduğu kültürlerde kişiyi davranışlarının sorumlusu olarak görme eğilimi, toplulukçu toplumlardan daha yüksektir. Türkiye gibi toplulukçu kültürlerde ise sosyal ortamın (başkalarının beklentilerinin, kişinin içinde bulunduğu sosyal rolün vb.) etkisi daha çok vurgulanır. Bu eğilimlerin biri doğru, biri yanlış diye bir şey yoktur. Önemli olan bu eğilimlerin, sosyal davranışları algılama ve yorumlamamızı etkilediğini anlamamızdır.

Ancak şunu da belirtmek gerekir ki, bu farklılıklara rağmen, atıf, temel bir insan olgusudur ve atıf sürecinde kullanılan boyutlar evrenseldir. Örneğin,araştırmalar gösteriyor ki, nedensel atıfların odağı, kalıcılık derecesi ve kontrol edilebilirliği, insanların olayları ve davranışları açıklamada en çok kullandıkları boyutlardır (Meyer & Koebl, 1982). Kültürler-arası araştırmaların sonuçları da, yapılan atıflarda yukarıda kullanılan boyutların hem bireyci hem de toplulukçu kültürlerde kullanıldığını göstermiştir (Hau & Salili, 1991; Schuster, Fosterling & Weiner, 1989).

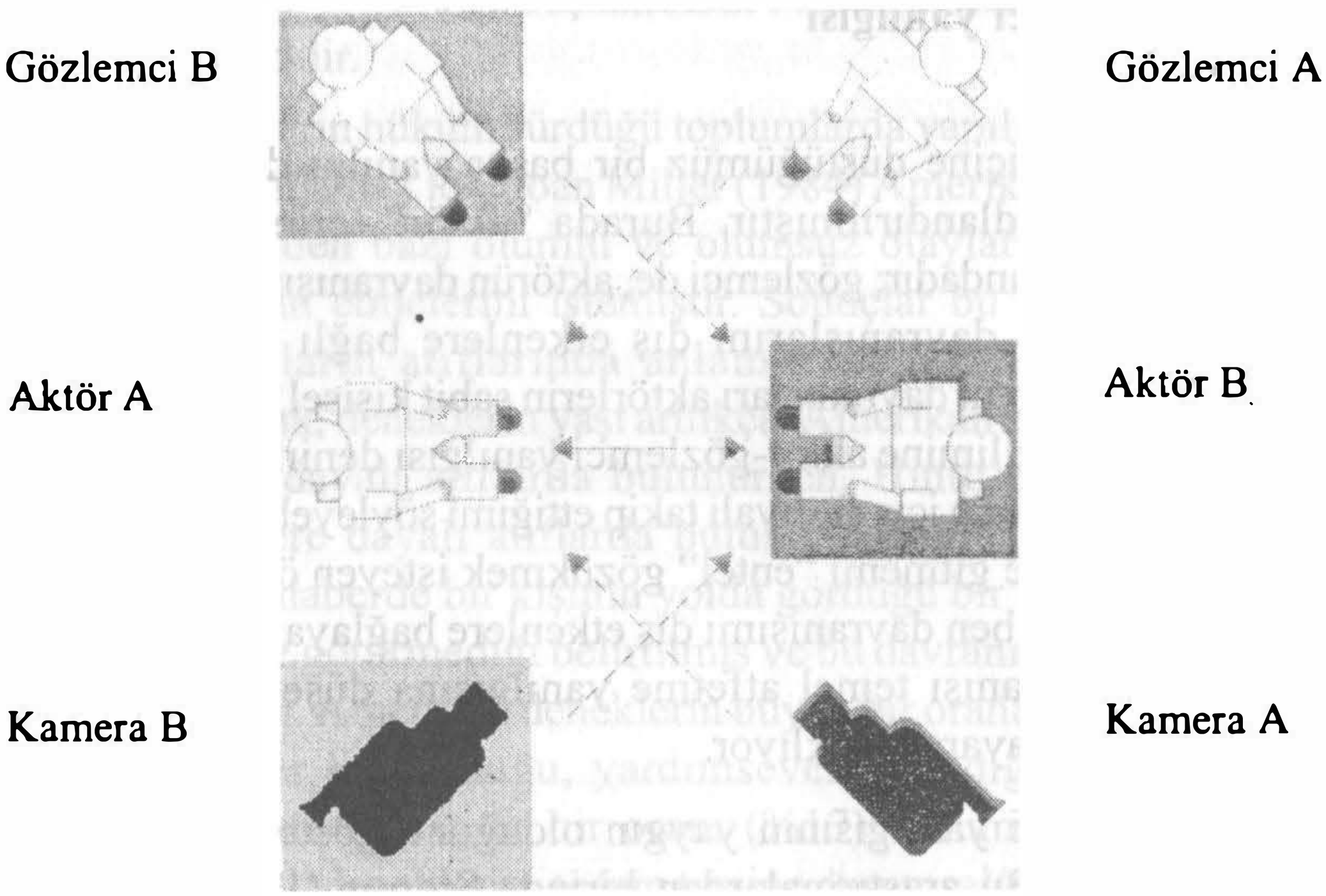
Aktör-gözlemci yanılgısı

Atıf yaparken içine düştüğümüz bir başka yanılgı da aktör-gözlemci yanılgısı olarak adlandırılmıştır. Burada "aktör" terimi, bir davranışta bulunan kişi anlamındadır; gözlemci de, aktörün davranışını gözlemleyendir. Aktörlerin, kendi davranışlarını dış etkenlere bağlı olarak açıklama, gözlemcilerin ise aynı davranışları aktörlerin sabit kişisel özelliklerine bağlı olarak açıklama eğilimine aktör-gözlemci yanılgısı denir. Örneğin ben, çok güzel konserler olduğu için festivali takip ettiğimi söyleyebilirim. Bir başkası ise, benim festivale gitmemi "entel" gözükmek isteyen özenti biri olmama bağlayabilir. Yani, ben davranışımı dış etkenlere bağlayarak açıklarken, bir başkası aynı davranışı temel atfetme yanılgısına düşerek benim kişilik özelliklerime bağlayarak açıklıyor.

Aktör-gözlemci yanılgısının yaygın olduğunu gösteren çok miktarda araştırma vardır. Bu araştırmalardan birinde Storms (1973) bu yanılgıyı ölçmek amacıyla sohbet için bir oturma düzeni oluşturmuştur. Dört tane katılımcıdan iki tanesi sohbet eden rolünde, diğer iki tanesi de gözleyen rolündedir. Bu dört kişi şekilde gösterildiği biçimde oturmuşlardır (bkz. şekil 31). Sohbet edecek olan kişilere (aktörlere) 5 dakika süresince birbirleriyle konuşmaları, gözleyecek olan kişilere de yüzlerinin dönük olduğu konuşmacıyı izlemeleri söylenmiştir. Sohbetten hemen sonra hem aktörlerden hem de gözlemcilerden, aktörlerin davranışlarının ne ölçüde kişilik özelliklerinden ve ne ölçüde durumsal etkenlerden etkilendiğini belirtmeleri istenmiştir. Aktör-gözlemci yanılgısının tanımına uygun olarak, gözlemciler aktörlerin davranışlarını açıklarken kişisel özelliklere, aktörler ise kendi davranışlarını açıklarken durumsal etkenlere atıf yapmışlardır.

Neden insanlar bu yanılgıyı yaşıyorlar? Algısal dikkat, bu yanılgının
 nedenlerinden birisi olabilir. Şöyle ki, aktörün dikkati çevresine yönelmekte, gözlemcinin dikkati ise aktörün üzerinde yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla, olay gerçekleşirken bulundukları konumdan ötürü aktörün dikkatini çekenle gözlemcinin dikkatini çeken farklı olmaktadır.

Şekil 31
Aktör-Gözlemci Yanılgısı



**Kaynak: Franzoi, 1996*

Eğer algısal dikkat bu yanılgının oluşmasına neden oluyorsa, dikkatin aktör ve gözlemci için başka taraflara yönlendirilmesi farklı bir sonuca yol açar mı? Storms (1973) bu soruyu araştırmasının ikinci kısmında yanıtlamıştır. Deneyin bu kısmında denekleri yukarıdaki şekilde gösterildiği biçimde yerleştirmiş ve iki video kamerayı aktörlerin (sohbet edenlerin) sohbet sırasında yüz ifadelerini çekecek şekilde koymuştur. Sohbetten hemen sonra, denekler atıflarını yapmadan önce, onlara video kaseti izletmiştir. Aktörler kendi yüzlerini seyrederken, gözlemci A'ya bu kez aktör B'nin ve

gözlemci B'ye aktör A'nın konuşması gösterilmiştir. Yani, yukarıdaki deneyden farklı olarak, deneklere kişiler ters açılardan seyrettirilmiştir. Sonunda deneklerden davranışlarına ilişkin atıflarda bulunmaları istendiğinde, aktör-gözlemci yanılgısına rastlanmamış; tam tersine kasette kendilerini izleyen aktörler içsel atıflarda bulunurken, gözlemciler sohbet sırasında izledikleri aktör hakkında dışsal atıflarda bulunmuşlardır. Bu bulgular, atıf sürecinde algısal dikkatin gücünü göstermekle kalmayıp, aynı zamanda aktörlerin dikkati kendi yaptıklarına yönlendirildiği zaman davranışlarını içsel faktörlere dayanarak açıkladıklarını da ortaya koymuştur.

Benlikle ilgili yanılgılar

Şimdi de kendi benliğimiz söz konusu olduğunda sosyal bilişimizin nasıl şekil aldığına bir göz atalım.

İnsanoğlunun en büyük güdülerinden bir tanesi, benliğini devam ettirmek ve geliştirmektir ve bilişi de buna hizmet eder şekilde çalışır. Burada, benliğin sosyal bilişizi nasıl etkilediğini gösteren iki süreç anlatılacaktır; *ben merkezli düşünce* ve *kendini kayırma eğilimi*.

Ben-merkezli düşünce:

İnsanlar olaylarda kendilerini başkalarından daha merkezde görme eğilimindedirler. Çoğumuz geçmiş olayları kendimizin kontrol ettiğini, yönlendirdiğini ve başkalarının davranışlarını etkilediğimizi sanırız. Bu tür düşünceye ben merkezli düşünce denir.

Ellen Langer (1975), basit bir deneyle "kontrol illüzyonu" nun, yani ben- merkezli düşüncenin, gücünü göstermiştir. Bu çalışmada, denekler piyango bileti satın almışlardır. Fakat bazı öğrenciler kendi biletlerini kendileri seçerken, bazılarınınkini araştırmacı kendisi seçip öğrencilere vermiştir. Daha sonra, öğrencilere biletleri araştırmacıya geri satmaları söylenmiştir. Görülen şu olmuştur: Biletini kendisi seçen öğrenciler, seçmeyen öğrencilere oranla biletlerine 4 kat daha fazla para talep etmişlerdir. Bu öğrenciler, biletlerini kendilerinin seçmiş olmalarının sonucu ekileyebileceği illüzyonu içindelerdi ve numaraları kendileri seçtikleri için biletlerinin daha değerli olduğunu düşünmüşlerdi. Aslında, hepimizin bildiği gibi hangi numaranın seçildiği tamamen şansa bağlıdır; bileti kimin seçmiş

olduğunun bir önemi yoktur. Fakat ben merkezli düşüncenin sebep olduğu
 kontrol illüzyonu oldukça güçlü bir illüzyondur. Örneğin, çoğumuz, önceden doldurulmuş hazır sayısal lotoları satın almak yerine sayıları kendiniz doldurmayı tercih ederiz. Böylece kazanma olasılığının artacağına inanırız. Gene bu nedenle milli piyango bayilerinden bilet alırken alıcı bileti kendi seçer, bayi seçmez.

Ben-merkezli düşünceler geçmişte yaşanmış olaylarla ilgili hatırladıklarımızı da etkileyebilir. Örneğin, kendimizle ilgili bilgileri diğer bilgilere göre daha iyi hatırlarız. Hatta, grup içi çalışmalarda bireyler, kendi yaptıklarını, diğer grup üyelerinin yaptıklarını unutmak pahasına daha iyi hatırlarlar. Son olarak, araştırmalar herhangi bir konuyu kendimizle ilişkilendirdiğimizde daha iyi hatırladığımızı gösteriyor. Buradan çıkarılabilecek sonuç, yeni bilgiler edinirken bu bilgileri, kendi deneyimlerimize uyarlamak ve böylece onları daha iyi hatırlamak olabilir. Bu kitabı yaşadıklarınızdan örnekler bularak okursanız, öğrendikleriniz belleğinizde daha iyi yer edecektir.

***Kendini kayırma eğilimi*:**

Kendini kayırma eğilimi, kişinin bir yandan başarıyı kendisine mal ederken, diğer yandan başarısızlık için suçu dışsal etmenlere yüklemesidir. Başarılarımızı kendi yeteneklerimiz, çok çalışmamız ya da genel olarak iyi olmamız gibi içsel nedenlere yükleriz. Başarısızlıklarımız için kötü şans, baskıcı bir politik yapı, kötü hava şartları vb. dışsal nedenleri suçlarız. Bu yanılgı, atfetme yanılgılarının en güçlü olanıdır ve kültürler-arası varlığı da araştırmalarla saptanmıştır (Fletcher & Ward, 1988). Ancak, kendini kayırma eğilimi, bireyci eğilime sahip toplumlarda toplulukçu eğilime sahip toplumlarda olduğundan çok daha güçlüdür (Chandler ve diğerleri, 1981; Kashima & Triandis, 1986).

Günlük yaşamda birçok olayda bu yanılgıyı çoğumuz yaşarız. Aşağıdaki örneklerle bunu gözümüzün önüne getirmeye çalışalım: kumarbazların başarılarını yeteneklerine, başarısızlıklarını şansa bağlaması; öğrencilerin sınavlardan iyi not almalarını yetenek ve çabalarına bağlarken, kötü not almalarını sınavın zorluğuna veya öğretmenin kıt not vermesine; iki kişinin oynadığı takımlarda eşlerden birinin kazanılan puanların kendi iyi oynadığı için alındığını, kaybedilen puanlarınsa diğer oyuncu kötü oynadığı için kaybedildiğine inanması; birinin bizi niye sevmediğini açıklarken, sorunun diğer kişide olduğunu söyler ve sorumluluğu üstümüze almazken, birinin

bizi niye sevdiğini açıklarken de kendi iyi kişilik özelliklerimizi sebep olarak göstermemiz gibi.

İnsanlar neden böyle bir yanılgıya düşüyorlar? Neden iyi olayları içsel nedenlerle açıklarken, kötü olayları dışsal nedenlere bağlıyoruz? Bu soruya verilen cevaplardan biri güdüsel bir açıklamadır. Bu açıklamaya göre, insanlar bu tür yanılgılara düşerek benlik kavramlarını ve özgüvenlerini korumaya güdülenmişlerdir. Buradan çıkan sonuç, eğer kendimizi olumlu görürsek, kendimizi olumlu işler başaran biri olarak görmek ve kabul etmek kolay olacaktır. Olumlu benlik algımıza bir tehdit geldiği zaman, kendimizi o tehdite karşı korumak zorunda hissediyoruz, reddetme yoluyla veya iyi bir bahane ile.

Bu yanılgıya neden düştüğümüz sorusuna verilen başka bir cevap da, kendini kayırma eğiliminin akılcı bir bilgi işlem sürecinin sonucu olduğudur. Bu görüşe göre, bu yanılgı belli bir durumdaki başarı beklentilerimizden kaynaklanmaktadır (Miller & Ross, 1975; Taylor & Riess, 1989). Buradaki temel görüş, insanların genel olarak başarmayı umdukları ve dolayısıyla bu gerçekleştiğinde, sorumluluğu almaya hazır olmalarıdır. Kelley'nin modeline göre (bkz. sayfa 231), insanlar başardığında, başarılarını düşük belirginliğe ve yüksek tutarlılığa sahip olarak görürler ve bu yüzden kişisel/içsel atıflarda bulunurlar. Ancak başarısızlıkla karşılaştıklarında, bunu genellikle normal dışı, istisna kabul ederler (yüksek belirginlik ve düşük tutarlılık) ve bu yüzden dışsal bir atıf yapmaya eğilimli olurlar. Eğer başkaları da aynı durumda başarısızlığa uğramışlarsa, yüksek benzerlik dışsal atıf olasılığını daha da güçlendirir.

Depresif veya özgüveni düşük olan insanlarda durum farklı olabilir. Alloy ve Abramson (1979) depresif insanlarda "depresif gerçekçilik" adını verdikleri yukarıda bahsedilen yanılgının tam tersi bir durum gözlemişlerdir. Tasarladıkları bir deneyde, deneklerden bir düğmeye basmaları istenmiştir. Denek düğmeye bastıktan sonra ışık yanarsa para kazanıyor, yanmazsa para kaybediyordu. Bazı deneklerin için kontrol zaman zaman söz konusuydu. Yani, düğmeye basma sonucunda bazen ışık yanıyor, bazen de yanmıyordu. Deneyin sonucunda deneklere, düğmeye basmalarının ışığın yanmasını ne ölçüde kontrol ettiği sorulduğunda, ışık üstünde zaman zaman kontrol sahibi olan normal denekler para kazandıkları zamanki kontrollerini para kaybettikleri zamana oranla daha yüksek tahmin etmişlerdir. Bu durum kendini kayırma eğiliminin tipik bir örneğidir. Oysa depresif denekler

deneydeki durumla ilgili kontrol miktarlarını doğru tahmin etmişlerdir. Bu durum da bize depresif deneklerin kendini kayırma eğiliminde olmadığını gösterir. Bu kişilerin kendilerini kötü hissetmeleri, motivasyonlarının benliğe hizmet yanılgısına düşmeyecek şekilde azalmasına neden olmuş ve kendilerini kayırma yerine objektif olarak değerlendirmelerine yol açmıştır.

Yapılan seri araştırmalar sonucu Weary (1979) benliğe hizmet eden yanılgıların şu durumlarda arttığını tespit etmiştir. a) eğer, kişi kendi için önem taşıyan bir davranışta bulunuyorsa; b) kişi kendi davranışının sonuçlarından kendini sorumlu tutuyorsa; c) kişinin davranışı başkaları tarafından görülecekse. Eğer kişinin benlik kavramı tehdit altında ise ve kişi olumlu bir benlik imajına ulaşmak için fırsat kolluyorsa, kendini kayırma eğilimine başvurma eğilimi artacaktır.

Kendini kayırma eğilimi kendimizle ilgili tam olarak doğru olmayan bir tanım sağlasa da, birçok sosyal ortamda işe yarar bir strateji olduğu söylenebilir. Örneğin, başarıları kişisel/içsel atıflarla açıklamak, gelecekteki başarı beklentilerimizi artırır ve başarması zor işlere girme olasılığımızı artırır (Taylor & Brown, 1988). Aynı şekilde, başarısızlıklarımızı dışsal nedenlere bağlayarak açıklamak da, gelecekteki başarı beklentimizi artırır ve yaptığımız işte devam etmemizi sağlar. Örneğin, Wilmar Schaufeli (1988), iş bulamamalarını dış nedenlerle açıklayan işsiz insanların iş bulmada başarı şanslarının daha yüksek olduğunu göstermiştir. Aynı şekilde Martin Seligman (1991) yaptığı birçok çalışma sonunda, -'yenilgi kötü şansa bağlıdır ve çaba ve yetenekle giderilebilir' gibi- olumlu düşünme biçiminin daha fazla başarı, sağlık ve iyi bir ruh halini beraberinde getirdiğini göstermiştir. Ancak diğer yandan da bu eğilim, olumlu sonuçlarının yanında olumsuz sonuçlara da yol açabilir. Özellikle kendini olduğundan daha akıllı, yetenekli görme ve şişirilmiş bir benlik kavramı, gerçekçi değildir.

Kültürün etkisi

Kendini kayırma eğiliminin evrensel olup olmadığını anlamak için kültürler-arası araştırmalar yapılmıştır. Topluluk̨çu kültürlerde gerçekleştirilen araştırmalar batı kökenli kendini kayırma eğilimi olgusunun pek yaygın olmadığını göstermiştir. Özellikle benliğe hizmet amaçlı kendini methetme gibi davranışlar, daha geleneksel toplulukçu kültürlerde hoş karşılanmaz.

Örneğin, Markus ve Kitayama (1991) bu konuda Japonya ve ABD'de yapılan araştırmaları incelediklerinde şu sonuca varmışlardır: Japonya'da ilkokul çocukları, kendini metheden bir öğrenciyi olumsuz bir şekilde algılamışlar ve gerçekte olduğundan daha yeteneksiz olarak değerlendirmişlerdir. Diğer yandan Amerikalılarla yapılan araştırmalarda görülen, kendine pay çıkartma davranışının yaygın ve normal bir eğilim olarak görüldüğüdür. Hatta Amerikalı deneklerin 'eşsizlik yanılgısı' na (kendini ortalama insandan daha iyi görmek yanılgısına) düştüğü saptanmıştır.

Benzer şekilde "ben-merkezli düşünce" de de kültürler-arası farklılıklar bulunmuştur. Stipek, Weiner ve Li'nin bir araştırmasında (1989), deneklerden geçmişte onları sinirlendirmiş olayları hatırlamaları istendiğinde, Amerikalı deneklerin kendi başlarından geçmiş olayları, Çinli deneklerin ise başkalarının başına gelmiş olayları daha çok hatırladıkları görülmüştür. Ben-merkezli düşüncenin bireyci Amerikalı deneklerde toplulukçu Çinli deneklerden daha fazla belleği etkilediği bu deneyle ortaya konmuştur.

Yapılan kültürler-arası araştırmalar gösteriyor ki, batıda araştırmalar sonucu ortaya çıkarılan atıf yanılgılarını -ve genel olarak bütün bulguları- evrensel olarak tanımlamadan önce farklı özelliklere sahip başka kültürlerde de araştırmalar yapmak gerekiyor. Çünkü kültürel özellikler sosyo-psikolojik süreçleri etkilemektedir.

Zihinsel Kestirme Yöntemler: Bir Başka Yanılgı Kaynağı

Daha önce de belirttiğimiz gibi, uyuşan çıkarsamalar kuramı ve birlikte değişim modeli insanları akılcı yaratıklar olarak görür. Atıflarda düştüğümüz yanılgılarla ilgili bölümde insanların akılcı olmayan birçok düşünceye sahip olabileceğini belirtmiş olsak da, bu, insanların sosyal yargılarında akılcı olmaya çalışmadığı anlamına gelmez. Bununla beraber, insanların olaylar veya davranışlarla ilgili 'akılcı' açıklamalar bulmak için sistematik gözlemlerde bulunduğunu söylemek de pek mümkün değildir. Örneğin, yabancı markalı giysiler her zaman daha kalitelidir; pahalı lokantalarda yemekler daha iyi ve hijyenik şartlarda hazırlanır veya "ev alırsan tuğladan kız alırsan Muğla'dan" gibi düşünceler uzun ve sistematik gözlemler sonucu oluşmuş olmasa dahi, birçok insanın inandığı ve kararlar verirken başvurduğu düşüncelerdir.

İnsanlar olayların ve davranışların nedenlerini ararken, kendilerine zaman kazandıracak zihinsel kestirme yollara başvurur. Tversky ve Kahneman (1974), bir neden ararken kullandığımız basit ve yaklaşık kural veya kestirme stratejilere **zihinsel kestirme yöntemler (heuristic)** adını vermiştir. Bu kestirme yöntemler çok az miktarda düşünme gerektirir ve insanlar kendilerine kısa bir yol seçip, yargılarına varırlar. Yani, dikkatli muhakeme ve değerlendirme yapmaya uğraşmak yerine bazı ipuçları kullanarak bazı sonuçlara ulaşırlar. Bu arada, etrafımızda konuyla ilgili birçok bilgiyi göz ardı etme olasılığı da artar. Şimdi, yaygın zihinsel kestirme yollarını beraber tartışalım.

Temsile dayanan kestirme yöntem

Temsile dayanan kestirme yöntemleri kullandığımızda yaptığımız, bir kişinin hangi gruba ait olduğunu, onun o kategorinin ortalama veya tipik bir üyesine ne kadar benzediğine, yani o grubu ne kadar iyi temsil ettiğine bakarak karar vermektir (Kahneman & Tversky, 1973). Üniversitenizde kim olduğunu bilmediğiniz genç görünümlü ve üzerinde kot pantalon, t-shirt ve spor ayakkabılarla dolaşan bir kişiyi fakültenizde öğretim üyesi olarak mı, yoksa öğrenci olarak mı tahmin etme olasılığınız daha yüksektir? Genelde takım elbise ve kravat giyen hocalarınıza benzemeyen bu kişiyi bir öğrenci sanmanız, onu aykırı giyinen bir hoca sanmanızdan daha kolay olacaktır.

Temsile dayanan kestirme yöntemler, bir kişinin hangi kategoriye ait olduğuna hemen karar vermemizi sağlar. Eğer bir kişi belli özelliklere sahipse, o özelliklerin hangi kategoriye ait olduğunu düşünüp, o kişinin o kategorinin bir üyesi olması gerektiğine karar veririz. Temsile dayanan kestirme yöntemler sadece kişilerle ilgili olarak kullanılmaz. Örneğin satın alacağımız herhangi bir şeyle ilgili olarak da bu kestirme yola başvurabiliriz. Kaliteli malların pahalı olduğu inancı bizi, pahalı bir şey gördüğümüzde onun iyi olduğu çıkarımına götürür. 'Ucuz etin yahnisi yavan olur' atasözü bu yöntemin güzel bir örneğidir. Temsile dayanan kestirme yöntemleri kullanarak varacağımız yargılar doğal olarak davranışımızı da etkiler. Kılık-kıyafet ve davranışlarından öğrenci olduğunu çıkardığımız kişiye bir hocaya davrandığımızdan farklı davranacağımız gibi, yüksek fiyatına dayanarak kaliteli olduğunu düşündüğümüz malı alma olasılığımız da artacaktır.

Tutumlara dayanan zihinsel kestirme yöntemler

Tutum, bireylerin bir psikolojik obje ile ilgili olumlu (bu gazeteyi seviyorum) ya da olumsuz (bu gazete kötüdür) düşünce ve duyguları içeren yaklaşımlardır (bkz. 4. bölüm). Örneğin, üniversitede okumak, iyi bir işte çalışmak, başkalarına yardım etmek vb. ne karşı çoğumuz olumlu bir tutum sergilerken; güçsüzleri ezmek, yalan söylemek, dedikodu yapmakla ilgili bir çoğumuzun tutumu olumsuzdur. Pratkanis ve Greenwald'a göre (1989) tutumlarımızı, problem çözümünde kullanırız. Tutumlarımız, objeleri, tercih edilen veya edilmeyen gruplara sokmamıza neden olur. Tercih edilen gruplara insanlar daha sıcak bakar, onlara daha kolay yaklaşır ve onları koruyup, överler. Tercih edilmeyen grupları reddeder, yok sayar ve suçlarlar. Örneğin, başbakanı sevmiyorsanız (ona karşı tutumunuz olumsuzsa), hükümetin başarısızlığını veya ülkenin kötü durumunu o başbakanın politikalarının başarısızlığına bağlayabilirsiniz (onu tercih edilmeyen 'kötü politikacılar' kategorisine sokabilirsiniz).

Tutuma dayanan kestirme yöntemlerin iki örneği **ayla (hare) etkisi** ve **yaygınlık yanılgısıdır**. **Ayla (hare) etkisi**, bir kişi hakkında edindiğimiz olumlu ya da olumsuz izlenimlerin, o kişi ile ilgili gelecek beklentilerimizi ve çıkarımlarımızı etkilemesidir[1] . Bir kişiyi 'iyi' bir kişi olarak algılarsak, yani ona karşı tutumumuz olumlu ise, bütün diğer iyi özelliklere de sahip olduğunu düşünürüz ve onunla ilgili beklenti ve çıkarımlarımızı ona göre belirleriz. Aynı şekilde bir insanın 'kötü' olduğunu düşünürsek, yani ona karşı tutumumuz olumsuz ise, bize o insan sanki bütün kötü özelliklere sahipmiş gibi gelir. O 'iyi' ve 'kötü' özelliklerin bir meleğin 'ayla'sı gibi kişiyi sürekli belirleyeceği düşünülür. Ayla etkisinin iyi bir örneği Dion, Berscheid ve Walster'in (1972) yaptığı bir deneyde görülebilir. Bu deneyde deneklere, çok güzel, orta derecede güzel ve güzel olmayan insanların fotoğrafları gösterilmiştir. Sonra, deneklerden her fotoğrafı, güzellikle ilgisi olmayan özellikler açısından değerlendirmeleri istenmiştir. Deneyden çıkan sonuç şuydu: Güzel kişiler hemen hemen bütün olumlu özelliklere sahip olarak değerlendirilirken, güzel olmayanlar olumlu özelliklerde en düşük değerlendirmeye tabii tutulmuşlardır. Yani, deneklerde, fiziksel güzelliğe sahip insanların diğer olumlu özelliklere de beraberinde sahip olacakları

---

[1] *Ayla (hare), mehtabın, meleklerin başının etrafındaki ışıktır. Belirleyici bir etki anlamında kullanılmaktadır.*

veya çirkin kişilerin başka özelliklerinin de olumlu olmayacağı kanısı
248 uyanmıştır. Örneğin, iş görüşmesine gelen yeni bir adayla ilgili ilk anda elde edinilen olumlu bir izlenim, o adayla ilgili olumsuz olabilecek başka özelliklerin göz ardı edilmesine neden olabilir veya olumlu özelliklerinin abartılmasına yol açabilir. Genelde fiziksel görünümün pek etkisinde kalmayıp onun ötesine geçtiğimizi düşünürüz. Oysa ki araştırmalar bunun böyle olmadığını gösteriyor.

Yaygınlık yanılgısı ise, bizimle herhangi bir konuda aynı düşüncede olan insanların oranının abartılmasıdır. 'Eğer ben böyle düşünüyorsam, mutlaka başka insanlar da öyle düşünüyordur' inancıdır. Herkesin bizim düşüncemizde uzlaştığı sanısıdır. Ross, Greene ve House (1977) bir üniversite kampüsünde öğrencilere 'Joe'nun yerinde yiyin' baskılı bir t-shirt giyip giymeyeceklerini sordular. Giymeyi kabul edeceğini söyleyenlerin başka birçok insanın da kabul edeceğini düşündüğü ortaya çıkmıştır. Öyle bir t-shirt giymeyi kabul etmeyeceklerini söyleyen öğrencilerin de başka bir çok öğrencinin bunu kabul etmeyeceğini düşündüğü görülmüştür. Bir başka deyişle, başkalarının bizim sevdiğimiz şeyleri seveceğini, hatta bizim yapmayı tercih edeceğimiz şeyleri yapacağını düşünüyoruz.

Ulaşılabilirliğe dayanan zihinsel kestirme yöntemler

Diyelim ki, bir arkadaşınız size yeni bir araba almak istediğini ve Volkswagen'ın X modelini düşündüğünü söyledi. Fakat siz, bu öneriye şiddetle karşı çıktınız, çünkü son iki ay içinde bir arkadaşınızdan bu arabayla kaza yaptıklarını ve başka bir tanıdığınızdan da bu arabanın, yeni almış oldukları halde, çok büyük masraf çıkardığını duydunuz. Böyle bir durumda, büyük olasılıkla arkadaşınızı bu modeli almaması yönünde ikna etmeye çalışırsınız. Bu çabanın sizin etrafınızda duyduğunuz ve belleğinizde yer etmiş sınırlı bilgilere dayanması kaçınılmazdır. Bu örnekte olduğu gibi, bir karar verirken ya da bir çıkarımda bulunurken (Volkswagen'ın X modeli güvenilir değildir), en çabuk aklımıza gelen, belleğimizde en hızlı ulaşılabilir olan bilgilerden yararlanırız. Tversky ve Kahneman (1973) buna "ulaşılabilirliğe dayanan zihinsel kestirme yöntem" adını vermiştir. Bu kestirme yöntemi kullanırken önemli olan, aklımıza gelme çabukluğudur. Örneğin, bir psikoloji öğrencisi olarak, psikoloji öğrencilerinin belleğimizde daha kolay ulaşılabilir olmasından dolayı, psikoloji öğrencilerinin sayısının diğer sosyal bilimler bölümlerindeki öğrencilere oranla daha çok olduğunu sanmamız oldukça kolaydır.

Ulaşılabilirliğe dayanan kestirme yöntemler , 'Bundan ne kadar var?', 'Bir olay ne kadar sık meydana geliyor?', 'En çok kim bize yardım ediyor' gibi soruları yanıtlamamıza yardım ediyor. Bazen, belleğimizde hemen ulaşabildiğimiz bilgiler doğru olurken, bazen de yanlış olabiliyor. Yukarıdaki örnekte bahsedilen X model araba hakkında sahip olduğumuz olumsuz bilgiler, daha önce aynı model hakkında edinmiş olduğumuz olumlu bilgileri öylesine perde arkasına itmiş olabilir ki, belleğimizde o bilgilere ulaşmak çok zorlaşabilir. Bu durumda ulaşılabilirliğe dayanan kestirme yöntem bizi yanıltabilir.

Tutuma dayanan kestirme yöntemler başlığı altında bahsettiğimiz yaygınlık yanılgısı da, ulaşılabilirliğe dayanan kestirme yöntem ile açıklanabilir. İnsanlar kendileriyle ilgili bilgilere belleklerinde daha çabuk ulaşabilir. Bu yüzden, başkalarının da, bizim belleğimizde kolayca ulaşabildiğimiz düşüncelere sahip olduğunu varsaymak çok daha basittir.

Zihinsel kestirme yöntemleri daha çok ne zaman kullanırız?

Hangi koşullar altında düşünüp akılcı kararlar vermek yerine, zihinsel kestirme yöntemler kullanıyoruz? Belli bir konuda dikkatli düşünmeye zamanımız olmadığında, bir konuyla ilgili her birini dikkate alamayacağımız kadar fazla bilgi olduğunda, söz konusu olan konu bizim için çok önemli olmadığı için fazla düşünmek istemediğimiz zamanlarda zihinsel kestirme yöntemleri kullanma olasılığımız artıyor. Bir konu hakkında fazla bilgimiz yoksa ve yine de bu konuda karar vermemiz gerekiyorsa veya durumda herhangi bir şey belli bir kestirme yöntemini bize hemen çağrıştırıyorsa, yine kestirme yöntemleri kullanmak kolaylaşır.

Gruplama Ve Sosyal Kalıpyargılar

Aşağıdaki kelimeleri okurken, her kelimenin size ne çağrıştırdığını şöyle bir düşünün: öğretmen, doktor, bilim adamı, Laz, Adanalı, Alman, Kuzeyli, milliyetçi, zenci, kadın, erkek, solcu. Farkında olarak ya da olmayarak, çevremizdeki olayları ve insanları sürekli gruplara sokuyoruz. Bu bölümde insanları ve olayları nasıl kategorilere[2] ayırdığımızı ve bu sürecin ne gibi sonuçlar doğuracağını birlikte inceleyelim.

---

[2] *Bu bölümde grup ve kategori kelimelerini aynı anlamda, dönüşümlü olarak kullanacağız.*

Sosyal Gruplama

Sosyal gruplama, bireyleri bir gruba ait özellikleri paylaştıkları için, o grubun üyesi olarak tanımlama sürecidir. Aksanlarından anladığımız kadarıyla insanları geldikleri yöreye göre isimlendirmek, kullandığı aletlerden bir kişinin belli bir mesleğin üyesi olduğunu çıkarmak, bir insanın ten renginden hangi kıtadan geldiğini kestirmek, bir kişinin görünümünden hangi yaş grubuna ait olduğunu tahmin etmek insanları belli bir grubun üyesi olarak algıladığımız süreçlerdir. İnsanları sosyal kategorilere yerleştirerek algılamak, çevremizle kurduğumuz ilişkiyi kolaylaştırır ve toplumda daha etkili işlev görmemize neden olur (Taylor, 1981; Wilder, 1986). Diyelim ki, okul kütüphanesinde kitaplıkların yanında duran kişiyi kütüphane görevlisi olarak gruplandırdınız. Bunun size neler kazandıracağına şöyle bir göz atalım. O kişinin size bir kitabı bulmanızda, almanızda, çalıştığınız yerin gizil kalmasında vs. yardım edebileceğini düşünürsünüz. O kişiyi "kütüphane görevlileri" grubunun bir üyesi olarak algıladığınızda, o kişinin o grubun özelliklerine sahip olduğu çıkarımını yapacak ve bu çıkarım doğrultusunda davranacaksınız. Sosyal gruplamanın sağladığı bir başka avantaj da, insanın gereksiz uyaranlara dikkat etmesini engellemesidir. Gördüğünüz kişinin kütüphane görevlisi olduğunu anladıktan sonra, artık onun sadece kitaplar hakkındaki bilgisi ile ilgilenecek, onunla ilgili gereksiz bilgilere dikkatinizi vermeyeceksiniz, örneğin, giysisinin rengi, politik tercihi vs.

Sosyal gruplamanın olumsuz sonuçları da vardır. Bu süreç sonunda bir grubun bütün üyeleri birbirlerine olduklarından çok daha benzer algılanırlar, aralarındaki çeşitlilik göz ardı edilir. (Tajfel & Wilkes, 1963). Eğer kütüphane görevlilerini sadece aynı grubun üyeleri olan kişiler olarak görürsek, boş zamanlarında film senaryoları yazan kütüphane görevlisi ile bir dernekte aktif olarak çalışan kütüphane görevlisi arasında hiçbir fark gözetmeyiz.

Sosyal gruplama, gruplar arasındaki farkların olduğundan daha büyük görünmesine de neden olur. Erkeklerle kadınlar çocuk sevgisi açısından birbirlerinden çok az ayrılsalar da, erkekler ve kadınlar hakkındaki izlenimlerimiz bu küçük farkın büyümesine yol açabilir. Bir kişiyi belli bir kategoriye ait gördüğümüz andan itibaren, o kişiyi başka bir kategoriye yerleştirdiğimiz kişiden çok daha farklı algılarız. Örneğin, üniversitemizdeki öğretim üyelerini cinsiyete göre kategorize edersek, bir kadın öğretim üyesini, bir erkek öğretim üyesinden çok farklı algılarız. Oysa her ikisini de

öğretim üyesi kategorisine yerleştirirsek aralarındaki farklar değil, benzerlikler ön plana çıkacaktır.

Gördüğümüz gibi, sosyal gruplama, çevremizi daha kolay ve sistematik bir şekilde algılamamıza yardımcı olurken, grup içi benzerlikleri artırıp, gruplar arası farklılıkları büyüterek algılarımızda bir sapmaya da yol açmaktadır.

Kalıpyargılar ve Kalıpyargıların Yönlendirdiği Bilgi ve Beklentiler

Yukarıda sosyal gruplamanın ne olduğunu beraber anlamaya çalıştık. Şimdi sosyal kategorilerle ilgili bir başka kavramı inceleyeceğiz: kalıpyargılar. Kalıpyargılar bir toplumsal gruba ilişkin inanç ve yargılardır. Herhangi bir kategoriyi düşündüğümüzde aklımıza gelen özellikler o kategoriyle ilgili kalıpyargılardır. Gruplamanın en önemli sonuçlarından biri, belli kalıpyargıların oluşması ve bunu takiben bizde belli beklentilere yol açmasıdır. Bir olayı ya da kişiyi, bir sosyal kategoriye koyup, beklentilerimizi o kategoriye eşlik eden kalıpyargılara göre şekillendiririz. Örneğin, kadınların iyi araba kullanmadıklarına ilişkin bir kalıpyargımız varsa, bir kadın arkadaşımızın arabasına bindiğimiz zaman hata beklentimiz bir erkeğin arabasında olduğundan daha yüksek, kendimizi rahat hissetme olasılığımız ise daha düşük olur. Bu örnekte olduğu gibi, bazı kalıpyargılar gruplar arası farklılıkları yanlış veya abartılı bir şekilde temsil ederken, bazı kalıpyargılar da gruplar arasındaki gerçek farklılıkları yansıtır.

Darley ve Gross'un (1983) gerçekleştirdiği bir araştırma kalıpyargıların bizde yarattığı beklentilerin düşünce ve yargılarımız üstündeki gücünü çok açıkça göstermiştir. Darley ve Gross bu deneyde deneklere Hannah adında ilkokul 4. sınıf öğrencisi bir çocukla ilgili iki farklı hikaye anlatmıştır. Bu hikayeleri birini dinleyen her denekten Hannah'nın akademik yeteneğini tahmin etmeleri istenmiştir. Bu hikayelerde Hannah'nın fakir veya varlıklı bir çevreden geldiği doğrultusunda beklenti yaratmak için onun düşük veya yüksek sosyo-ekonomik görünümlü bir mahallede oyun oynadığı bir film gösterilmiştir. Diğer bir grup denek ise, bu filmlerden birine ek olarak, Hannah'nın 25 test sorusunu cevapladığı bir film de izlemişlerdir. Bu filmde Hannah'nın başarısı hakkında net bir bilgi verilmemektedir. Hannah bazı zor soruları cevaplayabilirken, bazı kolay soruları yanıtsız bırakabilmektedir.

Darlcy ve Gross'un bu deneyde elde ettikleri sonuç şöyledir: sadece
 Hannah'nın oyun oynadığı filmden birini izleyen denekler, onun yeteneğinin ortalama düzeyde olduğunu tahmin etmişler, onu sınıfındaki diğer öğrencilerden farklı bulmamışlardır. Sadece bu filmi izleyenler, karar verirken kalıpyargılarına başvurmamışlardır. Ancak, Hannah'nın oyun oynadığı filme ek olarak test çözdüğü filmi de seyreden deneklerde kalıpyargıların etkisi açıkça ortaya çıkmıştır: Hannah'nın düşük sosyo-ekonomik düzeyden geldiğini düşünen denekler, yüksek sosyo-ekonomik düzeyden geldiğini düşünenlere göre Hannah'yı daha az yetenekli bulmuşlar, testteki belirsiz başarısını da vardıkları bu sonuçla tutarlı bulmuşlardır. Burada etkili olan kalıpyargı, daha düşük sosyo-ekonomik konumdaki kimselerin daha düşük yetenek ya da başarı gösterdikleridir. Bu deneyden kalıpyargılarla ilgili çıkarılabilecek iki sonuç vardır. Birincisi, insanların çoğu kalıpyargıların etkileri hakkında bilgiye sahiptir ve bunları bir yere kadar kontrol edebilmektedir. İkincisi ise, kalıpyargılarla ilgili bu farkındalığa rağmen, insanların algı ve yargıları, özellikle belirsiz durumlarda kalıpyargıların etkisi altında kalmaktadır. Bu durum günlük yaşamda ciddi yanılgılara yol açabilmektedir.

Hayali İlişkisellik

Gruplamanın ve kalıpyargıların bir başka etkisi de hayali ilişkiselliğe yol açmalarıdır. Hayali ilişkisellik, iki özellik arasında gerçekte varolmayan bir bağlantı görmektir. Hamilton ve Rose (1980) bir deneylerinde hayali ilişkiselliğin varlığını göstermişlerdir. Bu deneyde, deneklere farklı kişileri; isimleri, meslekleri ve iki tane kişilik özelliğiyle tanımlayan 24 değişik cümle verilmiştir. Örneğin, "Bill, muhasebeci, çekingen ve nazik" veya "Tom, satış elemanı, konuşkan ve sıkıcı" gibi.

Bazı örneklerde verilen kişilik özellikleri, mesleğe uygun kalıpyargıları içermektedir; bu iki örnekteki konuşkan satış elemanı ve çekingen muhasebeci gibi. Diğer kişilik özellikleri ise meslekle ilişkili olmayan rastgele seçilmiş olanlardı. Denekler, tanımlayıcı cümlelerde verilen sıfatlardan o meslekle ilgili kalıpyargılara uyanların, o mesleği iyi tanımladığını belirtmişlerdir. Gerçekte, verilen meslekle sıfat arasında bir ilişki olmadığı halde denekler, böyle bir ilişki varmış gibi davranmışlardır.

Hayali ilişkiselliğe laboratuar dışından örnek olarak Türklerin Avrupa'da nasıl algılandığını verebiliriz. Bulundukları ülkelerde azınlık bir grup olarak yaşamlarını sürdüren Türklerin arasından suç işleyen genç gruplar çıktığında, bu tür olaylar Türklerin -millet olarak- saldırgan, uyumsuz ve birlikte yaşanması zor insanlar olarak etiketlenmesine yol açabiliyor. Sonuçta, orada yaşayan insanların kafasında şöyle bir hayali ilişkisellik oluşuyor: Türk olmak, aynı zamanda saldırgan, uyumsuz ve birlikte yaşanması zor insan olmak demektir. Bu örnekte de görüldüğü gibi, hayali ilişkisellik, belli gruplarla ilgili yanlış kalıpyargıların oluşmasında etkili olabiliyor.

İçgrup / Dışgrup Etkisi

İnsanları kategorilere ayırmanın en yaygın yolu, dünyayı bizden olanlar ve olmayanlar şeklinde algılamaktır: benim tuttuğum futbol takımından olanlar ve olmayanlar; Türkler ve yabancılar; benim üniversitemdeki öğrenciler ve başka üniversitede okuyanlar; benim masamda yemek yiyenler ve diğer masada yemek yiyenler vs. Bizden olanlar, yani bizim de üyesi olduğumuz gruplar içgrubumuzdur. İçgrubumuzu benimseriz. Bizden olmayan, üyesi olmadığımız gruplara da dışgrup adı verilir. Dışgruplar benimsenmez. Dünyayı iki gruba ayrılmış şekilde algılamanın doğurduğu iki önemli sonuç vardır: "onların hepsi aynı etkisi" ve "içgrubu kayırma". Şimdi bu iki kavramı beraber inceleyelim.

"Onların hepsi aynı etkisi": Genelde, dışgrupların üyelerini birbirine benzer görürüz. İçgrubumuzun üyeleri arasındaki farklılaşmaların daha çok bilincinde olduğumuz halde başka gruplarda bunu göz ardı ederiz. İngilizlerin tümünün soğuk, Almanların kaba, çalışkan, çingenelerin güvenilmez olduğunu söylerken genellemelere çok çabuk varırız da, bir başkası bizim de içinde bulunduğumuz bir grupla ilgili olumlu veya olumsuz bir genelleme yaptığında, grup içi farklılıkları öne süreriz. Şu tür diyaloglar size tanıdık geliyor mu?:

A- 'Sizin üniversitedekilerin hepsi paralı züppeler, onların ülke sorunlarını anlamaları mümkün değil.'

B- 'Niye öyle diyorsun? Bizim üniversitede burslu okuyan ve zengin ailelerden gelmeyen bir sürü insan var. Zengin olanların da hepsinin züppe ve dünyadan habersiz olduğunu söylemen çok yanlış. Aralarında öyle olmayan çok sayıda insan var.'

A) 'Bence, siz matematik ya da fizikle uğraşanlar, bilim yapmaktan ve
 gece yarılarına kadar laboratuarlarda çalışmaktan başka birşey bilmiyorsunuz. Sosyal yaşantınızın olduğunu gören olmamış.' ya da

B) 'Her alanda olduğu kadar bizim alanda da sadece yaptığı işle uğraşanlar yok değil, ama bunların sayısı senin sandığın kadar çok değil. Geceleri dışarı çıkıp eğlenen, öyküler yazan, biribirinden farklı özelliklere sahip ve son derece de sosyal olan çok fizikçi ve matematikçi var. Siz asıl, dışarı çıkıp gezmekten başka birşey bilmeyen kendi bölümünüze bakın!'

Bu diyaloglarda örneklendirmeye çalıştığımız, *siz-biz* ayrımı, içinde bulunmadığımız grupların üyelerinin hepsinin aynı özellikleri taşıdığı varsayımına dayanıyor. Bunun nedenlerine bir göz atalım:

1. *Tanıdık olma*: "Onların hepsi aynı" etkisinin en belirgin açıklamalarından biri, içgrup üyelerini dışgrup üyelerinden daha çok tanımamız, o yüzden çeşitliliğin daha iyi farkında olmamızdır. Örneğin, siz doğal olarak kendi üniversitenizden daha çok insan tanıdığınız için, kampüste atlet bir elektronik mühendisi, çevreci bir fizikçi, Hint yemeklerinden hoşlanan bir kimyager adayı gibi çeşitli zevk ve özelliklere sahip kimseler tanımanız içgrubu dışgruba oranla daha farklı kılacaktır. Yine de bu etkiyi sadece içgrup üyeleriyle tanışıklığımız aracılığıyla açıklayamayız, çünkü aynı etki laboratuarda oluşturulan yapay gruplarda da söz konusu olmaktadır. Laboratuarda yapılan araştırmalarda, denekler kendi gruplarındaki ve diğer gruplardaki kişileri eşit oranda tanımaları durumunda dahi, içgrubu daha renkli, farklılaşmış görüyorlar. Öyleyse, dışgrubu daha homojen, tekdüze olarak algılamamıza yol açan başka nedenlere göz atmalıyız.

2. *Dışgrupla etkileşim*: Dışgruptan ve içgruptan aynı sayıda insanla etkileşime girmiş olsak bile, dışgrubun üyeleriyle olan etkileşimimiz her zaman sınırlı kalacaktır. Genel olarak, dışgrupla olan karşılaşmalar kişisel tanışıklığın mümkün olamadığı ortamlarda gerçekleşir, iki üniversitenin voleybol takımlarının sahada karşılaşmaları gibi. Bu tür ortamlarda dışgrup üyelerinin birbirlerine çok benzediği izlenimini kazanmak çok da zor olmaz. İçgrup üyeleriyle olan ilişkilerimiz ise tam tersine daha rahat, sıcak ve resmiyetten uzak olacağı için, kişisel ayrılıkların farkına varmak daha kolaydır, bu yüzden de içgrup bize daha farklılaşmış görünür.

3. *Gelecekteki etkileşim*: İçgruptan olmayan insanlarla gelecekte fazla bir ilişkimiz olmayacağını düşünerek onları tanımak için fazla çaba

harcamayız. Eğer karşılaşmamızdan sonra onları bir daha görmeyeceğimizi bilirsek, onların kişisel özellikleri, hatta isimleri bile bizim için ilginç olmayabilir. Oysa, içgrubumuzdan insanları tanımak için daha fazla çaba harcayacağımız çok olasıdır. Onları ertesi gün istatistik sınıfında, kantinde, bahçede görme beklentimiz onları daha iyi tanıma ihtiyacını yaratır bizde. Demek ki, gelecekte etkileşimde bulunacağımızı tahmin ettiğimiz insanlar hakkında tek tek bireyler olarak izlenim edinmeye çalışırız. Bu da bizim içgruptaki çeşitliliğin farkına varmamıza yol açar.

4. *Kendini farklılaştırma (ayırma)*: "Ben benim, sen ben değilsin" ayrımı, insanların daha çok kendilerini başkalarından farklı ve özel kılan özelliklerine yoğunlaşmasına yol açar. İçgrup içinde de, aynı şckilde bizi biz yapan ve başka gruplardan farklı kılan özelliklerimize yoğunlaşma sürecinde, içgrubun diğer üyeleri hakkında çok şey öğreniriz. Park ve Rothbart (1982) deneklere kadınlar ve erkekler hakkında yazılmış kısa gazete haberleri okuttuklarında, deneklerin kendi cinsiyetlerinden olan kişiler hakkında yazılmış haberleri daha iyi hatırladıkları ortaya çıkmıştır. Bu deneyde kadın deneklerle, gazete haberinde bahsedilen kadınlar cinsiyetlerinden dolayı bir içgrup oluşturmuşlardır. Aynı durum erkekler için de geçerlidir. Her iki grup da kendi içgrubundan olan kişilerin özelliklerine yoğunlaşmıştır.

Yukarıda bahsettiğimiz bütün bu faktörler, dışgrupların daha tekdüze, üyelerin daha birbirine benzer görülmesine etki etmektedir. "Onların hepsi aynı" düşüncesini taşımak, bizleri o grubun bir üyesinin davranışlarından bütün grup adına çıkarım ve genellemeler yapmaya da götürür. Bu da bizi o grubun üyelerinin gerçekten birbirine benzediğine daha çok inandırır. Yani, bu görüş kendini besleyen bir kısır döngü oluşturur ve bu döngüyü kırmak çok zorlaşır. Hollandalı filozof Spinoza bu gerçeği 3 asır önce farkedip şöyle demiştir: "Bizim ait olduğumuz millet ya da sınıftan başka bir millet ya da sınıfın üyelerinden herhangi biriyle neşe veya keder dolu bir deneyim yaşadığımızda, ..., bunu sadece o bireye değil, o bireyin ait olduğu milletin veya sınıfın tümüne genelleriz" (Broad, 1930, s.161)

İçgrubu kayırma: Üyesi olduğumuz grupları, birçok açıdan diğer gruplara oranla daha iyi görme ve herhangi bir şeyi paylaştırırken kendi grubumuza payına düşenden daha fazla verme eğilimimiz vardır. İçgrubu kayırma eğilimi sosyal psikolojide etraflıca araştırılmış konulardan biridir ve İngiliz sosyal psikolog Henri Tajfel'ın (1981) ortaya çıkardığı 'minimal grup paradigması'

kullanılarak da gözlemlenmiş bir olgudur. Tajfel, laboratuarda birbirine tamamen yabancı kişilerden rastgele iki grup oluşturmuştur. Kişileri gruplara ayırırken kullanılan ölçüt hiçbir özelliğe dayanmamakta, bir deneyde sadece yazı tura atarak, diğer bir deneyde de deneklerin ressamlardan Kandinsky'yi mi yoksa Klee'yi mi daha çok beğendikleri sorularak kimin hangi grupta olacağı belirlenmekteydi. Bu yüzden bu gruplara minimal grup adı verilmektedir. Grup üyeliğinin rastgele belirlendiği bu deneylerde bile, denekler kendi grupları sanki onların çok iyi arkadaşları ya da akrabalarından oluşuyormuş gibi davranmışlardır. Kendileriyle aynı grupta olan kişileri daha çok sevdiklerini söylemişlerdir. Ayrıca, bu kişilerin daha hoş kişilik özelliklerine sahip olduğunu belirtmişler ve dışgrup üyelerine oranla daha iyi çalıştıklarını iddia etmişlerdir. En çarpıcı sonuç ise, iki grup arasında paylaştırma yaparken deneklerin kendi gruplarına daha fazla para ve ödül pay ettikleridir. Bu deney, insanların hiçbir şey paylaşmadıkları insanlarla bile aynı grupta bulununca, bir başka deyişle, grup bilincinin en alt düzeyde olduğu zaman bile, birbirlerini dışgruplara karşı nasıl kayırdıklarını çok güzel biçimde özetlemektedir. Gerçek dünyada insanların içgruplarıyla birçok ortak özelliğe sahip olduğu düşünülürse, kendi gruplarından olmayanlara karşı nasıl yanlı ve önyargılı davranabilecekleri anlaşılabilir. Irkçılık, milliyetçilik, ırk ve etnik ayrımcılığın nasıl oluşabileceği bu çok basit, ancak çok önemli deneyde ortaya çıkmaktadır.

İnsanların içgruplarını kayırmalarının bir sonucu da, içgrup ve dışgrubun olumlu ve olumsuz davranışları için farklı nedensel atıflarda bulunmalarıdır. Atıfları incelediğimiz bölümden hatırlayacağınız gibi, davranışların nedenleri, insanın içsel özelliklerine dayanarak açıklanabileceği gibi, dışsal etkenler yardımıyla da açıklanabilir. Weber (1984), insanların içgruplarında yer alan kişilerin olumlu davranışlarını ve dışgruptaki kişilerin olumsuz davranışlarını, o kişilerin içsel özellikleriyle açıkladıklarını, içgruplarındaki kişilerin olumsuz ve dışgruptakilerin olumlu davranışlarını ise dışsal faktörlerle açıkladıklarını bulmuştur. Weber'in bulgusuna göre örneğin, tuttuğumuz futbol takımının bir maçtan galip ayrılmasını futbolcuların yeteneğine, rakip takımın bir maçta başarılı olmasını ise o haftaki şanslarına bağlarız. Takımımızın Avrupa kupalarındaki başarısızlığını fikstürün yapısıyla, rakip bir takımın başarısızlığını ise kötü oynamış olmalarıyla açıklarız.

Bölüm 8

GRUP YAPISI ve DİNAMİĞİ

Grup olayı hergün hepimizin yaşamında yer alır. Birkaç örnek ele alalım.

Ayşe okulda kendi kendine aritmetik problemleri çözerken bir kaç çocuk daha çalışma odasına gelirler. Birbirlerini tanımazlar, onlar da problem çözmeye başlarlar. Ayşe onları tanımadığı ve onlarla konuşmadığı halde, yalnızken çalıştığından daha hızlı ve daha hırslı çalışmaya başlar. Yani başkalarının varlığı, Ayşe'nin farkında olmadan verimini arttırmasını sağlamıştır.

Bir fikre karşı bir süredir direnmekte olan Ali, yakın arkadaş grubunun o fikre katıldığını öğrenince, direnmekten vazgeçer ve fikri kabul eder.

Bir reklam şirketi yeni bir deterjanı tanıtmak için değişik bir reklam kampanyası geliştirmeye çalışmaktadır. Şirketin altı reklam uzmanı bu iş üstünde bir süredir tek tek uğraşmaktadırlar. Sonunda bir serbest tartışma ortamında bir araya gelip sorunu ele alırlar. Herbiri aklına geleni söyler; eleştirisiz, kabul edici bir yaklaşım kullanılan grup tartışmasından sonra her biri tek tek elde ettiklerinden çok daha fazlasını grup halindeyken elde ettiklerini düşünür.

Bütün bu örneklerde "grup" olayını görüyoruz. Bu örneklerin sayısını çok arttırmak mümkündür. Çünkü hepimiz çeşitli grupların üyesiyiz. Bunlar, meslek grupları, dernekler, sendikalar, örgütler, şirketler gibi daha resmi (biçimsel) gruplar olabildiği gibi, aile, arkadaş grubu, akraba, komşu grupları gibi resmi olmayan (doğal) gruplar da olabilir. Grup dinamiğine geçmeden önce grubun ne olduğunu, işlevlerini ve grup kavramının sosyal psikoloji içinde nasıl geliştiğini inceleyelim.

Grup Nedir?

Günlük konuşmada kullanılan "grup" sözcüğü en genel anlamda "çoğul olmayı" belirler. Sosyal psikolojide ve sosyolojide ise grup kavramı çeşitli

şekillerde tanımlanmıştır. Bu tanımlara göre, bir kalabalığın "grup" olabilmesi için ortak amaçlar, ortak normlar, kendilerine bir grup olarak hissetmeleri gibi koşullar öne sürülmüştür. Gruplar şüphesiz bu özellikleri göstermekle beraber, bir topluluğun grup olabilmesi için gereken en az koşul acaba hangisidir? Bu soruya cevabımız "etkileşim" olacaktır. Buna göre grup, "etkileşim halinde olan birden fazla insan" anlamını taşır.

Etkileşim halinde olmak için, sadece birbirinin varlığından haberdar olmak bile yeterlidir. 3. bölümün başında sosyal davranış için verdiğimiz örneklerden birini hatırlayalım. Otobüste karşılıklı oturan iki kişiden birinin diğerini dikkatle incelemesi, incelenen kimsenin de bunun farkında olması halinde bu iki kişi etkileşim içindedir. Çünkü her ikisinin de davranışı, diğerinin orada bulunmasıyla etkilenmiştir.

Bu örnekteki grup, şüphesiz, grup kavramının çok hafif bir şekilde kullanımıdır. Bu tür bir grup geçicidir. Üyelerinin ortak özellikleri ve amaçları çok sınırlıdır. Ama gene de etkileşim söz konusu olduğu *sürece* bu iki kişilik topluluğa grup diyebiliriz. Böyle en basit düzeydeki etkileşimin bir grup yarattığı fikri başka araştırmacılar tarafından da benimsenmiştir (Lindgren, 1973, s. 330). Sosyolog Goffman da bu en basit ve geçici grupları gözlem yoluyla inceleyerek bir kitap yazmıştır (Goffman, 1961).

Sosyologların ve özellikle sosyal psikologların ilgilendikleri ve üstünde en çok araştırma yaptıkları gruplar küçük gruplardır. Bu konuda son 30 yıl içinde çok fazla sayıda araştırma yapıldığını görüyoruz.

Acaba küçük grupları incelemenin anlamı nedir? Küçük gruplar niçin bir çalışma konusudur? Bu soruya birkaç cevap bulabiliriz : a) Bir kere, küçük gruplar bir sosyal olgudur. Hepimiz yaşamımızın önemli kısımlarını aile, arkadaş grubu, çalışma grubu gibi "küçük gruplarda" geçiririz. Gerçek böyle olunca sosyal bilimcilerin bu sosyal olguya yabancı kalmaması, onunla ilgilenmesi doğaldır. Başka bir deyişle, küçük gruplar kendi başlarına önemli sosyal araştırma konularıdır. b) Küçük gruplar, aynı zamanda toplumu da yansıtır. Küçük grupları toplumun modelleri, minyatürleri olarak ele alabiliriz. Böylece küçük grupları incelemek suretiyle, toplumun işleyişi hakkında önemli ipuçları ve bilgiler edinebiliriz. c) Nihayet, küçük grup araştırmaları sonuçlarının sosyal uygulama için önemli olduğu da görülmektedir. Örneğin grup psikoterapisi, duyarlılık eğitimi, sosyal çalışma, örgüt yönetimi, personel ilişkileri, endüstri psikolojisi gibi bu bölümün

sonunda da bir örneğini göreceğiniz çeşitli uygulama alanlarında küçük grup bulguları kullanmaktadır. Bu bakımdan küçük grup çalışmalarının uygulamaya dönük önemi de vardır.

Grupların İşlevleri Nelerdir?

İnsanlar neden çeşitli gruplara girerler? Bir grubun üyesi olmanın bize kazandırdıkları nelerdir? Varolan bulgular bize insanların çeşitli nedenlerden ötürü gruplara katıldıklarını gösteriyor. Bunlardan bir kısmını şöyle sıralayabiliriz: Gruplara katılmak önemli psikolojik ve sosyal gerkesinimleri karşılamamıza yardım eder, örneğin bir yere ait olmak veya başkalarından ilgi görmek gibi. Gruplara katılarak, yalnız başımıza altından kalkamayacağımız işlerin hakkından gelebiliriz. Bir elin nesi var iki elin sesi var atasözünde olduğu gibi. Ayrıca, grupların bir üyesi olarak, üye olmayan kişilerin edinemeyeceği bilgilere de kavuşmuş oluruz. Gruplar aynı zamanda kendimizi güvencede hissetmemizi de sağlar. Bazı gruplara ait olmak grup dışı düşmanlara karşı korunmamızı kolaylaştırır. Son olarak, grup üyeliği olumlu bir sosyal kimlik edinmemizi de sağlar (sosyal kimlik bu bölümde ayrıntılı olarak işlenecek). Bir gruba olan üyeliğimiz benliğimizin tanımında yer alabilir. Prestijli, toplum içindeki konumu yüksek gruplara üye olan bir kişi, sırf bu gruplara üyeliğinden ötürü kendini iyi hissedecek ve benliği beslenecektir. Örneğin, bazı insanlar Rotary klübünün üyesi olmaktan, Boğaziçi Üniversitesi'nde okumaktan (Boğaziçi Üniversiteliler grubuna ait olma), belli bir etnik grubun üyesi olmaktan veya yüksek statülü bir şirkette çalışmaktan (o şirketin bir elemanı olma) dolayı kendilerini daha iyi hissedebilirler. Görüldüğü gibi, ait olduğumuz grubun toplumdaki yeri, bizim yerimizi de büyük ölçüde belirler.

Grup Araştırmalarının Gelişmesi

5. bölümde tutum kavramının sosyal psikoloji içindeki gelişmesini incelerken 1940' larda Kurt Lewin önderliğinde küçük grup çalışmalarının başlamasının tutumlar konusuna kavramsal katkısı olduğunu görmüştük. Lewin'in başlattığı grup dinamiği çalışmaları, sosyal psikolojide küçük gruplar konusundaki kavramsal gelişmeleri daha da çok etkilemiştir.

Bununla beraber, küçük gruplarla yapılan ilk çalışmaların çok daha önce yapıldığını, hatta bu konunun tarihçesinin 19. yüzyılın sonuna kadar uzandığını görüyoruz. Kitabın 1. bölümünde « Sosyal Psikolojinin Tarihsel Gelişimi » kısmında « grup ruhu » konusundaki tartışmaları incelemiştik. 1850'lerden başlayarak 1930'lara kadar önemini koruyan « grup ruhu » kavramı, gruba metafizik bir özellik verdiğinden, grupla ilgili bilimsel araştırmaya uygun bir kavramsal çerçeve görülmüyordu. Nitekim, 1920'lerde davranışçılık akımının bireyci temsilcisi Floyd Allport (1924) « grup ruhu »nu reddetmiş ve grup olayını, birey davranışının başkalarının varlığı sonucu hızlandırılması şeklinde açıklamıştır.

F. Allport bu tezini, 19. yüzyılın sonunda ve 20. yüzyılın başında yapılmış bazı deneysel küçük grup araştırmaları sonuçlarına dayandırmıştır. Örneğin, Triplett (1897), Moede (1920) ve Allport (1920) bireyin grup içindeki davranışının yalnızkenki davranışından farklı olduğunu göstermişlerdir.

1920'lerden sonra "grup ruhu" konusundaki felsefi tartışmaların bittiğini, bunların yerini deneysel araştırmaların aldığını görüyoruz. 1936'da Sherif'in grup normlarının oluşmasını deneysel olarak saptamasıyla grup gerçeği soyut düzeyden deneysel düzeye kesinlikle geçmiş oluyordu. 1930'ların sonlarından itibaren de grup çalışmalarında Kurt Lewin'in yön verici etkisi ön plana çıkmıştır. Özellikle 1940'larda bu etkiyle çok sayıda deneysel araştırma yapılmış ve 1960' a kadar olan devrede sosyal psikolojide grup dinamiği araştırmaları tutum araştırmalarını da geçerek ön plana çıkmıştır. 1960'lardan sonra ise 5. bölümde de sözü edildiği gibi, sosyal psikoloji içindeki araştırmaların ağırlığı tekrar tutum değişimi konusuna kaymıştır.

Grup çalışmalarının 60'lardan sonra düşüş göstermesi birkaç nedenle açıklanabilir. Gruplar yerine bireyleri incelemek bilim adamlarına daha kolay ve doğal görünmüştür. Psikologlar, sosyal olayları ve etkileşimi büyük bir sosyal yapı içinde incelemektense, küçük parçalara ayırarak incelemeyi tercih etmişlerdir. Davranışı açıklamak için birden çok faktörlü açıklamalar yerine, tek faktörlü açıklamaları yeğlemişlerdir. Grup araştırmaları hem zaman alıcı ve pahalı, hem de gerçekleştirilmesi zor araştırmalardı. Yapılan araştırmalarda deneysel kontrol arayışı da, psikologları karmaşık grup etkileşimi çalışmalarından uzaklaştırmıştır.

60'larda grup araştırmalarında görülen bu gerileme, 80 ve 90'larda yerini olumlu gelişmelere bırakmıştır. 80'lerde, grupiçi ve gruplararası çatışmaların

çözümü, paylaşım adaleti ve işbirliği çabaları sosyal psikolojinin odaklandığı konulardan olmuştur (Deutsch, 1985; Tjosvold, 1991a; Tjosvold & Johnson, 1982). Endüstriyel psikolojide, çalışma gruplarının verimliliğini belirleyen etkenler ve etkili liderlik (Hackman & Oldham, 1976; Tjosvold, 1991b) birçok araştırmanın konusunu oluşturmuştur. Klinik psikologlar danışan-terapist ilişkisine önem vermişler ve bireylerin yanında ailelerin ve başka grupların terapisine yönelmişlerdir. Sosyolojide, gruplarda gücün elde edilmesi ve kullanılması, hiyerarşiler ve grup yapıları üzerinde çalışmalar yapılmıştır (örn., Berger, Rosenholtz & Zelditch, 1980). Avrupa'da grup araştırmaları daha çok, gruplarda azınlığın etkileri (Moscovici, 1985) ve gruplararası ilişkiler (Tajfel, 1981) konularında yoğunlaşmıştır.

Görüldüğü gibi, 1960'lardan sonra küçük grup çalışmalarında çok çeşitli gruplar ele alınmış ve uygulamaya önem verilmiştir. Yapılan uygulama çalışmalarına bir örnek de, zamanımızda özellikle batı dünyasında yaygınlaşan, Türkiye'de de görülen « grup yaşantısı » akımıdır. Birbirini tanımayan kimselerin sırf grup tecrübesini yaşamak, kendilerini ve başkalarını daha iyi anlamak, duyarlılık ve bilinç kazanmak için biraraya gelmesi ve « grubu yaşaması » şeklinde ortaya çıkan bu sosyal olgu, gittikçe daha çok sayıda insana ulaşmaktadır. Bu bölümün sonunda, grup olayına bir örnek ele alıp inceleyeceğiz.

Grup araştırmalarının gelişmesini kısaca gözden geçirdik. Bu gelişmeler içinde acaba hangi sorunlara eğilinmiş, hangi kuramsal yaklaşımlar ortaya çıkmıştır? Şimdi grup psikolojisi alanını oluşturan bu konulara eğilelim.

Grubun Bireye Etkisi (Grup Dinamiği)

Daha önce de belirttiğimiz gibi, ilk grup çalışmaları, bireyin grup içinde olmaktan nasıl etkilendiği sorusuna cevap aramışlar, bunu sosyal hızlandırma kavramıyla açıklamışlardı. Özellikle sosyal psikolojik nitelikteki grup araştırmaları grup içindeki bireyi hiç ihmal etmemişler, onun grup tarafından nasıl etkilendiğini sık sık incelemişlerdir.

Genellikle grup-birey ilişkilerine yönelen araştırmalar ve kuramsal yaklaşımlar üç kısımda toplanabilir. Bunlardan birincisi, grup içinde norm (kural) gelişmesi ve bireyin bu norma uyması ile ilgili çalışmalardır. İkinci kısımda, grubun bireyin tutum değişimiyle ilişkisi incelenmekte, grup

birçyde tutum değişmesi yaratan ya da buna engel olan bir güç olarak ele alınmaktadır. Üçüncü kısım araştırmalarda grubun iş üretimi ile bireyin iş üretimi karşılaştırılmakta ve bireyin verimliliğine grubun etkisi incelenmektedir. Grup-birey ilişkileri aynı zamanda, bireyin grup içinde edindiği kimlik ve bunun sonuçları açısından da incelenmektedir.

Bütün bu araştırmaların ortak noktası, yukarıda da belirtildiği gibi, bireye önem verilmesidir. Ancak birey tek başına değil, grup içinde ve grupla etkileşim halinde ele alındığı için, bu araştırmalar esas itibariyle sosyal psikolojik niteliktedir. Bu kısımda, grup dinamiği, grubun etkileri ve bu etkilerin hangi süreçlerle oluştuğunu kapsamaktadır. « Grup dinamiği » deyince, genellikle, bir grup içinde oluşan neden-sonuç ilişkileri, grupların oluşması ve işleyişi akla gelmektedir (English ve English, 1958, s. 231).

a) Grubun birey üzerindeki normatif etkisi

Hatırlanacağı gibi 3. bölümde, sosyal etki ve uyma çerçevesinde, üç sosyal etki araştırmasını etraflıca incelemiştik. Bunlardan Sherif'in araştırmasında (1936) temel olarak grup normunun oluşması, Asch'in araştırmasında da (1951) var olan bir grup normunun bireye etkisi incelenmişti. Her iki araştırmada da bireysel görsel algı ve yargının grubun varlığıyla nasıl etkilendiğini gördük. Bu araştırmalarda kesinlikle ortaya çıkan bir husus şudur : birey, grup içinde, yalnız olduğu zamankinden farklı davranmaktadır.

Bu araştırmaları ve onların ortaya koyduğu uyma davranışını 3. bölümde ayrıntılarıyla incelediğimizden burada tekrar ele almayacağız. Ancak, grubun iç yapısı göz önüne alınınca, bütün gruplarda üyeler arasında statü (mevki) farklılıkları olduğunu biliyoruz. Grup hiyerarşisi içinde acaba hangi üyeler grup normlarına daha çok uyarlar? Ya da grup normlarına uyma bakımından üyeler arasında fark var mıdır?

Dittes ve Kelley (1956) yaptıkları bir deneyle bu soruları cevaplandırmışlardır. Bu deneyde bir çalışma grubu oluşturulmuş ve bunlar bir süre beraber çalıştıktan sonra, grup üyelerinin herbirine grubun kendisini ne derece kabul ettiği, ona ne kadar değer verdiği hakkında bilgi verilmiştir. Aslında grup içinde birbirinden pek farklı olmayan bu deneklerin bazılarına « grup seni seçti; sana değer veriliyor, grup içinde kalman isteniyor » şeklinde bilgi

verilirken, diğer bazılarına « seni isteyenler de var, istemeyenler de, ortadasın, durumun ilerde iyileşebilir de kötüleşebilir de » şeklinde bilgi verilmiştir. Bir üçüncü kısım üyelere ise « grup seni seçmedi, grup içinde olman fazla değerli görülmüyor » denmiştir.

Aslında bu bilgilerin hepsi asılsızdır ve grup içinde deneysel olarak statü farklılaşması ve hiyerarşi oluşturmak için araç olarak kullanılmıştır.

Oluşturulan üç statü kesimi içinde grup normuna en fazla uyma davranışı, kendilerini grubun kısmen kabullendiğini sanan orta düzeydekilerde görülmüştür. Bu üyeler, grubun desteğini bir dereceye kadar kazanmışlardır, ama durumları pek sağlam değildir. Grup desteğini tartışmasız şekilde sağlama almak veya reddedilmek kendi ellerindedir. Bundan ötürü de yerlerini sağlamlaştırmak ve statülerini yükseltmek için bu üyeler grup normlarına en içten bağlanmışlar ve büyük bir hevesle normlara uyma davranışı göstermişlerdir. Bu davranışları grup içinde görüldüğü gibi, yalnızken de görülmüştür, demek ki bunlarda "benimseme ile uyma" söz konusudur.

En alt statü düzeyindeki grup üyelerinde de ortadakiler kadar olmamakla beraber uyma davranışı görülmüştür. Ancak bu üyeler sadece grup içindeyken grup normunu kabullenmişler ve ona uyma davranışı göstermişler, yalnız oldukları zaman ise norma aldırış etmemişlerdir. Demek ki bu kesimde benimseme değil "itaat ile uyma" söz konusudur. Bu itaat, yani gruba uyar gözükme, gruptan tamamen atılmamak içindir.

Grup tarafından beğenilmediklerini bildiklerinden bu en düşük statüdeki üyeler için, grup, cazibesini bir dereceye kadar kaybetmiştir. Bundan ötürü, grubu cazip bulan ve grup içinde yükselme çabasında olan orta statü kesimine oranla genellikle daha az uyma davranışı göstermektedirler. Zaten en altta olduklarından, grup normuna uymamakla kaybedecekleri de fazla birşey yoktur. Yani statülerinin daha fazla düşmesi söz konusu değildir.

En üst statüde olanların uyma davranışının da ortadakilerden daha az olduğu gorülmüştür. Bu ilginç bulgu tahminlere ters düşmektedir. Bir grubun en ileri gelenleri, liderleri, o grubun normlarına en çok uymazlar mı? Bu araştırma bulgularına göre, hayır. Çünkü grup tarafından sevilen, kabullenilen lider, güven duygusu içindedir; kazanabileceği kadar statü kazanmış demektir, statüsünü yükseltmek için normlara büyük bir titizlikle uyması gerekmez. Bu bakımdan ortadaki üyeden daha rahattır.

Hollander (1958) de lider'e « kendine özgü davranabilme yetkisi (idiosyncracy effect)» atfederek bu olguyu açıklamıştır. Hollander'a göre lider hem uyma, hem uymama davranışları gösterir. Şöyle ki, önce grubun normlarına sıkı sıkıya uyarak statüsünü yükseltir ve lider olur. Ancak liderliği iyice kabul edildikten *sonra,* bir dereceye kadar grup normlarından bağımsız davranışta bulunma özgürlüğüne sahip olur.

Bu küçük grup deneyinin sonuçlarının toplum için de önemi vardır. Orta sınıf üyelerinin ya da orta sosyo-ekonomik düzeyde olan kimselerin genellikle toplumsal normlara en çok uyanlar oldukları bilinmektedir. Toplumsal normlara uymama davranışı ise; daha çok alt sosyo-ekonomik kesimlerde görülür. En yukarı sosyal tabakalardaki kimselerin ise davranışlarında daha serbest oldukları gözlenmiştir. Dittes ve Kelley'in bu araştırması bize grup yapısıyla (hiyerarşisiyle) grup normuna uyma davranışı arasında önemli bir ilişki olduğunu göstermekte, aynı zamanda da bir küçük grup araştırması sonuçlarından toplum hakkında bazı bilgiler edinmemize yardımcı olmaktadır.

Dittes ve Kelley araştırmasında en alt statüdeki üyelerin gruba pek değer vermediklerini fakat gene de gruptan atılmamak için itaat türünde bir miktar uyma davranışı gösterdiklerini söylemiştik. Burada bir soru akla gelebilir: İnsan değer vermediği bir grupta kalmayı niçin istesin?

Bu soruya cevap vermek için Thibaut ve Kelley'in (1959) geliştirdiği "beklenti düzeyi" » ve « diğerleriyle karşılaştırma düzeyi » kavramlarını kullanabiliriz. Homans da (1961) benzer bir görüş ortaya atarak sosyal davranışı, etkileşimin kişiye sağladığı « ödül » ile ona « maliyeti » arasında bir « alış-veriş » olarak kavramlaştırmıştır.

Bu görüşlere göre, grubun, bir üyesi için değeri, ona sağladığı çıkar (ödül) ile ona maliyeti arasındaki fark olarak kavramlaştırılabilir. Bu davranışçı kuramsal çerçeve içinde, bir kimsenin ait olduğu gruptan bazı beklentileri vardır. Bu beklentiler belirli bir düzeydedir. Bu, kişinin neyi hakettiği ile ilgilidir. Eğer grup bu « beklenti düzeyinin » üstündeyse, kişi için caziptir. Altındaysa değildir. (Thibaut ve Kelley, 1959).[1]

Ancak, kişi ait olduğu grubu, katılması mümkün olan diğer gruplarla da karşılaştırır. Buna da « diğerleriyle karşılaştırma düzeyi » denilir. Kişi için

---

[1] *Dittes ve Kelley "beklenti düzeyi"ni karşılaştırma düzeyi olarak tanımlamıştır. Burada kastedilen beklentiyle karşılaştırma olduğu için biz buna kısaca "beklenti düzeyi" diyoruz.*

pek değerli olmayan bir grup, gene de o kişinin girebileceği diğer gruplardan daha iyiyse, kişi o grupta kalır. Demek ki bir grup kişinin «beklenti düzeyinin» altında olup « diğerleriyle karşılaştırma düzeyinin » üstünde olabilir. Dittes ve Kelley'in araştırmasındaki en düşük statülü üyeler için de böyle bir durum söz konusu olmuş olabilir. Demek ki sorun, kişinin seçenekleri olup olmamasına da bağlanmaktadır. Örneğin, Türkiye'deki gibi geleneksel toplumlarda birçok kadın için, içinde bulunduğu evlilik "beklenti düzeyinin" altında olsa da, boşandıktan sonraki yaşam daha da zor olacağından, evliliğini sürdürür.

Benzer bir ayırım, « üyelik grubu » ile « atıf » (referans) ya da « özenme grubu » kavramları arasında yapılmaktadır. Şöyle ki, bir kimse A grubunun üyesi iken, B grubunun üyesi olmayı isteyebilir, B grubunun değer ve normlarını benimseyebilir. Bu durumda, A grubu onun hem « beklenti », hem de « diğerleriyle karşılaştırma » düzeylerinin altındadır. Böyle bir üye, ancak zorunlu olduğu sürece A grubunda kalır. İlk fırsatta A'dan çıkıp B'ye girmeye çalışır. A'da kaldığı sürece de, A grubunun normlarına fazla uyma davranışı göstermez.

b) Grubun bireysel tutum değişimine etkisi

Grup, üyelerinde tutum değişimini arttırabilir de engelleyebilir de, şöyle ki, eğer bu tutum değişimi grup normu doğrultusundaysa, grup bunu arttırıcı rol oynar; eğer grup normuna ters düşüyorsa, grup bu tutum değişimini engelleyici rol oynar.

Grubun, kendi normuna ters düşen doğrultuda bir tutum değişimini engellemesine örnek olarak Kelley ve Volkart adlı araştırmacıların (1952) yaptığı çalışmayı gösterebiliriz. Bu çalışmada, izci çocuklar denek olarak kullanılmıştır. Önce hepsinin izcilik konusundaki tutumları ölçülmüştür. Daha sonra deneklere bir konferans verilmiş ve özetle, zamanımızda izciliğin önemini kaybettiği, gençlerin tabiatı daha iyi tanımak yerine şehirlerdeki olanakları denemelerinin onların gelişimine daha yararlı olacağı anlatılmıştır. Etkileyici iletişimden sonra yapılan ikinci tutum ölçümünde çocukların pek çoğunun izcilik hakkında olumlu tutumlarını değiştirmediği görülmüştür. Bu çocuklar, üyesi bulundukları izci grubunun normlarına ters düşen propagandaya karşı direnç göstermişlerdir. Özellikle, gruplarına çok değer veren çocukların eski tutumları daha da kuvvetlenmiştir. Gruplarına diğerleri

kadar değer vermeyenlerin tutumları ise, ya hiç değişmemiş ya da izciliğin
 yararlı olduğu konusundaki tutumlarında çok az bir zayıflama görülmüştür.

Kelley ve Woodruff'un yaptığı bir çalışmada ise (1956) denek olarak üniversite öğrencileri kullanılmıştır. Deneklere bir konuşma teypten dinletilmiştir. Deneklerin bazılarına konuşmanın sonunda duyulan alkış seslerinin yine kendi gruplarına benzer üniversite öğrencilerinden geldiği, diğerlerine ise bu alkışların bir grup dinleyiciden (diğer bir deyişle, kendilerine benzemeyen kimselerden) geldiği söylenmiştir. Araştırmanın bulgusu, alkışların kendilerine benzeyen kişilerden geldiğini sanan deneklerin çok daha fazla tutum değişimi gösterdikleri, yani propagandayı daha fazla kabul ettikleridir. Burada, kişinin kendi grubuna benzer grupların normlarının da kendi grubununkilere benzediğini varsaydığı görülüyor.

İkinci Dünya Savaşı sırasında Lewin'in (1943) yaptığı uygulamalı bir klasik araştırma da bu konuda aydınlatıcıdır. Bu araştırmada denek olarak ev kadınları kullanılmıştır. Amaç, savaş yıllarında besin maddelerinin muhtemel azalmasına karşı önlem olarak kişileri alıştıklarının dışında besinleri yemeğe ikna etmektir. Deneklere sakatat adı verilen iç organların da yenebileceği, bunların besleyici yönden zengin olduğu ve bunlardan lezzetli yemekler yapılabileceği anlatılmıştır. Fakat denekler iki gruba ayrılmış ve gruplara yöneltilen iletişim için iki farklı teknik kullanılmıştır. Gruplardan birine bir beslenme uzmanı konferans vermiştir. Diğer grupta ise aydınlatıcı kısa bir konuşma yapıldıktan sonra grup tartışması açılmış ve tartışma sonunda grup bir karara varmıştır. Altı ay sonra yapılan takip araştırmasında konferans grubundaki ev kadınlarının sadece % 3 ünün evlerinde bu tür yemekleri yaptıkları, tartışma grubundaki ev kadınlarının ise % 32'sinin iletişime uygun hareket ettikleri görülmüştür.

İki gruptaki davranış değiştirme oranlarının bu denli farklı olması yine grup faktörüne bağlanabilir. Konferans grubundaki denekler, diğer dinleyicilerin tutumlarını değiştirip değiştirmediklerini bilmediklerinden evlerine döndüklerinde bu etleri yemek istemeyen aile halkına karşı tek başlarına kalmışlar ve Amerika'da genel bir tutum olan bu tür etleri yememe tutumuna, yani kendi eski tutumlarına yeniden geri dönmüşlerdir. Tartışma grubundakiler ise deneyden sonra kendi evlerinde karşılaştıkları karşıt propagandaya kendilerinin tutumlarını paylaşan grubun desteğini arkalarında hissettikleri için direnç gösterebilmişlerdir. Yine, grup desteğinin ne denli önemli bir etken olduğunu görüyoruz.

Lewin, bu sonucu grup tartışmasına ve grup kararına bağlamıştır. Bennett (1955) ise benzer bir deney yaparak, bu sonucu şöyle açıklamıştır: Grup kararı, grup tartışması sonucu oluşunca, üyeler grupta bir söz birliği (norm) sezmişlerdir. Esas olarak bu söz birliği, kişinin grup normu doğrultusundaki tutumunu koruması için destekleyici rol oynamıştır. Penningston, Haravey ve Bass da (1958) grup tartışmasının kendi başına fazla önemli olmadığını, ancak grupta söz birliği oluşmasını sağladığı için önemli olduğunu bulmuşlardır.

Beyin yıkama denilen olgu da grup faktöründen yararlanılarak gerçekleştirilir. Bu konuda, özellikle Kore savaşı sırasında ve sonrasında yapılmış birçok araştırma vardır. Kore Savaşı'nda Çinlilerin, esir aldıkları askerlerin tutumlarında, hatta giderek dünya görüşlerinde yarattıkları değişim, sosyal psikologları bu konuda derinlemesine inceleme yapmaya zorlamıştır. Beyin yıkamada esas olarak yapılan, grubun yapısını bozarak kişileri yalnız (tek başlarına) bırakmak, dolayısıyla grup desteğinden yoksun kılmak ve daha sonra bu kişileri, inanmış oldukları değerlere zıt propagandaya tabi tutmaktır. Görülmüştür ki, grup desteğinden yoksun kalan esirler karşı tarafın değerlerini kolaylıkla kabullenebilmektedirler. Örneğin, Kore'deki esir kamplarında, er, subay ayırdetmeden bütün askerlere aynı elbise giydirilmiş, en alt kademedeki kişilere en büyük sorumluluklar verilmiş ve benzeri diğer tedbirlerle gerçekte çok katı olan askeri hiyerarşi ve normlar yıkılarak grup yapısı ortadan kaldırılmıştır. Bu arada sürekli olarak yapılan propaganda, grubun dağılması ile gruptan soyutlanarak tek başına kalan korumasız kişi üstünde çok etkin olmaya başlamış ve Amerikalı askerlerin bir kısmı Çinlilerin değerlerini benimsemişlerdir.

Aynı yöntemle tutumları değiştirilmeğe çalışılan Türk askerlerinde ise bu sonuç sağlanamamıştır. Çinlilerin büyük gayretlerine rağmen, Türk askerleri grup yapısını korumuşlar ve tek tek birey haline gelmemişlerdir. Bunun sonucu olarak da grup desteğini kaybetmemiş ve propagandaya direnebilmişlerdir.

Bunun esas nedeni, Amerikalılarda askeri normlara daha çok « itaat » yolu ile uyma, Türklerde ise « benimseme » yolu ile uymanın söz konusu olmasıdır. Birbirleriyle çok yakın ilişkiler içinde olan Türk askerleri, askeri normları benimsemiş olduklarından, koşullar değişse bile yine normlara uygun davranış göstermişler ve grup yapısının devamını sağlamışlardır. Başka bir deyişle, Türk askerleri için, subaylarıyla baba-oğul ilişkisini

andıran yakın bağlar sanki doğal bir aile grubu oluşturduğundan, dış
 etkenlerle bunu bozmak kolay olmamıştır. Amerikalı askerler için ise resmi (biçimsel) iş grubu söz konusu olduğundan bu grup daha kolaylıkla bozulabilmiştir.

c) Grubun bireyin verimliliğine etkisi

Yapılacak İşin Türü ve Grup Performansı: Grubun bireyin verimliliği üzerine olan etkilerini, gruplarda bireylerin yapabilecekleri işlerin türlerini anlatmakla başlayacağız. Hangi tür işlerde bireylerin, hangi tür işlerde grupların başarılı olma şansının daha yüksek olduğunu anlamaya çalışacağız. Daha sonra grubun bireyin verimliliği üzerindeki iki etkisini (sosyal hızlandırma ve sosyal kaytarma) inceleyeceğiz.

Steiner (1972, 1976) gruplarda yapılan işleri dört farklı grupta toplamıştır. İlk grupta topladığı iş türleri, gruptaki her üyenin katkılarının birleşmesi sonucu ortaya çıkan işlerdir. Örneğin, ağır bir eşyayı kaldırırken, bir gruba verilmiş bir dönem ödevi yaparken veya ortaklaşa yemek yaparken, gruptaki her üyenin yaptıkları birbirine eklenir ve sonuç oluşur. Sonucun iyi olup olmaması, herkesin kişisel çabasına ve bu çabaların ne kadar iyi koordine edildiğine bağlıdır.

Steiner'in ikinci grupta topladığı iş türleri, bütün üyelerin katkılarının ortalamasının alınarak sonuca varıldığı iş türleridir. Bir grup ekonomisti bir arada düşünün ve hepsi gelecek senenin enflasyon oranı ile ilgili tahminlerde bulunsun. Aşağı yukarı bir fikir edinebilmek için grupta yapılan tahminlerin ortalamasının alınması faydalı olacaktır. Böylece fazlasıyla olumlu olanlarla, fazlasıyla olumsuz olanlar birbirini sıfırlar ve ortalama bir fikir elde edilebilir.

Üçüncü grup işlerde, grubun en iyi üyesinin performansı grubun tümünün performansını belirler. Örneğin tübitak sınavlarına giden bir grup lise öğrencisini düşünelim. Sınavlara grup olarak katılmalarına rağmen, gruptaki bir öğrencinin verilen problemi çözmesi grubun tümünün başarılı olmasını sağlar. Diğer üyelere sadece problemin çözümünün doğru olup olmadığını kontrol etmek düşer.

Son olarak, grubun başarısının grubun en zayıf üyesinin performansıyla belirlendiği işler gelir. Gruptaki üyeler bir kişi dışında çok iyi olsa bile, bu çok anlamlı olmayabilir. Örneğin, birlikte tırmanan bir grup dağcı birbirlerini beklemek zorunda oldukları için, ancak grubun en yavaş tırmanan üyesinin hızında ilerleyebilir.

Grupların yapabileceği farklı tür işleri gördükten sonra kendimize şu soruyu sorabiliriz: İşlerin türüne göre insanlar yalnız başlarına mı yoksa gruplar halinde çalışarak mı daha başarılı olurlar? Grupların ve bireylerin başarılı olup olmamalarını belirleyen birçok etmen vardır. Burada bunların hepsinden bahsetmeyeceğiz, sadece iş türünün etkisini ele alacağız. Kabaca, birinci ve ikinci gruptaki türde işlerde grupların bireylerden genellikle daha başarılı olduklarını söyleyebiliriz. Üçüncü grupta tanımladığımız türdeki işlerde, gruplar bireylerden daha başarılı olma eğilimi gösterirler, çünkü başarı büyük ölçüde, gruptaki en iyi kişi tarafından belirlenir. Steiner'in son grupta topladığı türde işlerde bireyler gruplardan daha başarılı olurlar, çünkü böylece gruptaki en zayıf üyeye bağımlı olmaktan kurtulurlar.

Grubun başarısı, yapılan işin türünden başka, gruptaki üye sayısına da sıkı sıkıya bağlıdır. Steiner'in ilk grupta topladığı iş türlerini düşünürsek, üye sayısı arttıkça, toplanacak katkıların da sayısının arttığını ve bunun grubun performansı açısından olumlu olacağını düşünebiliriz. Oysa, araştırmalar grup performansının, üye sayısı arttıkça bir noktaya kadar yükseldiğini, ancak o noktadan sonra düşüş gösterdiğini ortaya çıkarmıştır (Littlepage, 1991). Üye sayısının artmasıyla, katkıların koordine edilmesi zorlaşmakta ve bundan dolayı motivasyon da düşmektedir. Demek ki, grubun yaptığı işin türü kadar gruptaki üye sayısı da performansa etki etmektedir.

Şimdi, gruplarda sosyal hızlandırma ve sosyal kaytarma olgularını beraber inceleyelim.

1. Sosyal Hızlandırma :

Bu bölümün başında grup olayına örnekler verirken, bir kimsenin kendi kendine yaptığından daha fazlasını grup içinde yapmasından söz etmiştik. Grup araştırmalarının gelişmesi kısmında da belirttiğimiz gibi, bu olgu, gruplarla yapılan ilk deneysel araştırmalardan beri (Triplett, 1897; Moede, 1920; Allport, 1920; Travis, 1925; Dashinell, 1930) gözlenmiş ve Allport

tarafından «sosyal hızlandırma» olarak tanımlanmıştır. Daha sonra yapılan
 araştırmalar da (Zajonc ve Sales, 1966; Martens, 1969 gibi) aynı bulguyu ortaya koymuştur.

Hayvanlarla yapılan bazı araştırmalarda da benzer sonuçlar elde edilmesi çok ilginçtir. Örneğin, Chen (1937) tek başına, ikili ve üçlü gruplar halinde çalışan karıncalardan üçlü gruptakilerin en fazla miktarda kum kazdıklarını gözlemiştir.

Bütün bu araştırmaların ve benzerlerinin ortak bulgusu, grup içinde bireyin, yalnız olduğundan daha fazla iş *çıkardığıdır.* Ancak, Zajonc'un belirttiği gibi insan ve hayvanlarla yapılan diğer bazı araştırmalar *öğrenmenin* grup içinde daha *yavaş* olduğunu bulmuşlardır. Örneğin, Allport (1924) grup halinde yapılan işin miktarının arttığını fakat kalitesinin azaldığını gözlemiştir. Ayrıca çeşitli zamanlarda yapılan başka araştırmalar da grubun *olumsuz* etkisini ortaya koymuştur (Cottrell, Rittle and Wack, 1967).

Araştırmaların sonuçları tutarsız görünmektedir, yani grup içinde olmak, bazen bireyin verimini arttırmakta, bazen azaltmaktadır. Bu tutarsız görünüş, Zajonc tarafından (1965, 1966) ilginç bir şekilde yorumlanmış ve bu kavramsal yorum verilerle de desteklenmiştir. (Cottrell, Rittle ve Wack, 1967; Zajonc, Heingartner ve Herman, 1969; Hunt ve Hillery, 1972).

Bu yorum şöyledir : Başka kimselerin varlığı, kişinin güdülenmesini ve faaliyet düzeyini arttırır. Böyle olunca, kişinin yapma eğiliminde olduğu (baskın) tepkilerini yapma olasılığı artar. Böylece, kişinin yanlış yapma eğilimi varsa, grup içinde yanlışları artacak; doğru yapma eğilimi varsa da, doğru işlem yapma olasılığı artacaktır.

Yukarıda sözü edilen araştırmaların bir kısmında basit bir kelime listesi ezberlemek, bir yazıdaki sesli harfleri işaretlemek, basit aritmetik işlemleri yapmak gibi, oldukça kolay olan ve doğru tepki eğiliminin baskın olduğu, kişinin cevapları iyi bildiği işlemler ölçülmüştür. Bu tür kolay işler, kişinin güdüsünün artmasından olumlu bir şekilde etkilenecek ve etrafında başkalarının olması kişinin verimliliğini arttıracaktır. Araştırma sonuçları da bu şekilde ortaya çıkmış, « sosyal hızlandırma » görülmüştür.

Bir kısım araştırmada ise problem çözümleri, kavramlaştırmalar gibi zor işlemler kullanılmış ya da deneklerin yeni birşey öğrenmeleri istenmiştir. İnsan yeni birşey öğrenirken ya da zor bir problemi çözerken yanlış yapma olasılığı yüksektir. Başkalarının hazır bulunması ise güdülenmeyi ve faaliyet

düzeyini arttırınca, baskın olan yanlış yapıma olasılığını da arttıracaktır. Veriler de bu yöndedir.

Hem insanlarla hem hayvanlarla yapılmış olan araştırmalar, bu yorum çerçevesinde anlamlı ve tutarlı olmaktadır. Bu yoruma dayanarak zor bir konuyla uğraşan öğrenciye şu pratik öneride bulunulabilir: Zor dersi kendi kendine çalışmak ve sınava, başkalarının yanında, hatta izleyicilerin önünde girmek yararlıdır. Eğer baştan iyi çalışıp konuyu tam olarak öğrenmişse, başarısı tahmininin üstünde olacaktır (Zajonc, 1965, s. 274).

Araştırmaların Zajonc'un hipotezini desteklediklerini belirttik. Bu araştırmalarda grup içinde olmanın kişide güdülenmeyi arttırdığı görülmektedir. Acaba bu ne tür bir güdülenmedir?

Grup içinde yarışma duygusunun arttığı düşünülebilir. Başkalarının varlığı, gerçek bir yarışma durumu olmasa bile, yarışmaya alışmış bir kişide yarışma duyguları yaratabilir.

Daha önemle söz konusu olabilecek bir diğer duygu, kişinin başkaları tarafından değerlendirileceğini düşünmesidir. Örneğin, Cottrell ve diğerleri (1968) araştırmalarında deneklerin yanında ya onları seyreden ya da gözleri kapalı kimseler bulundurmuşlar ve ancak seyredenlerin bulunduğu durumda deneklerin baskın tepkilerinin arttığını gözlemişlerdir. Henchy ve Glass (1968) ile Paulus ve Murdock da (1971), deneklerin etraftakiler tarafından değerlendirileceklerini zannettikleri durumlarla değerlendirmenin söz konusu olmadığını zannettikleri durumları karşılaştırmışlardır. Her iki araştırmada da, değerlendirilme söz konusu olduğu zaman « sosyal hızlandırma » oluştuğu bulunmuştur.

Sosyal hızlandırmanın ayrıntılarını ve nasıl oluştuğunu böylece görünce, kişinin grup tarafından çeşitli şekillerdeki etkilenişini, bu kavram yardımıyla anlayabiliriz. Bu kısımdan önce ele aldığımız Grubun Bireye Normatif Etkisi ve özellikle Grubun Bireysel Tutum Değişimine Etkisi kısımlarında sözünü ettiğimiz bazı araştırma bulgularının kısmen sosyal hızlandırma sonucu ortaya çıkmış olduğunu düşünebiliriz. Örneğin, Lewin'in grup kararı araştırmasında, grup tartışmasının konferanstan daha etkili olması, grup içinde oluşan sosyal hızlandırma ile açıklanabilir mi? Bu konuda kesin bir şey söylemek zor olmakla beraber bu tür araştırma bulgularına bu yeni görüş açısından da bakmakta yarar vardır.

2. Sosyal kaytarma:

Sosyal hızlandırma konusunda grup içindeki bireyin, yalnız olduğundan daha fazla iş çıkardığını gösteren araştırmalardan söz ettik. Ancak, bir grupta yer almak, bireyin başkalarının çabasına sırtını dayayarak elinden geleni yapmamasına da neden olabilir. Özellikle grupta bulunan insanların emeklerinin toplamı sonucu ortaya bir işin çıkarılacağı durumlarda[2] işten kaytarma meydana gelebilir. Birden çok kişinin emeğinin geçtiği bir işte, kimin ne ölçüde katkıda bulunduğunu saptamak o kadar kolay olmaz. Bu durum, bazı kişilerin "başkaları nasıl olsa yapıyor, benim yapmama ne gerek var?" şeklinde düşünmesine neden olabilir. Buna 'sosyal kaytarma' denir.

Diyelim ki, bir grup arkadaş, bir dostunuzun taşınmasına yardım edeceksiniz. Eşyaların asansörsüz bir evde 4. kattan aşağıya indirilmesi gerekiyor. Yardıma gelen herkes aynı sayıda ve ağırlıkta eşya taşır mı sizce? Herkes aynı enerjiyi harcar mı? Büyük olasılıkla hayır. Bazıları büyük ve ağır eşyaların nasıl olsa birileri tarafından taşınacağını düşünerek, az sayıda ve hafif eşyaları taşımayı tercih edebilir veya başkalarına göre daha sık ve uzun mola verebilir. Taşınma işi sonunda mutlaka biter ve kimin ne kadar eşya taşıdığı çok da belli olmaz. Bazı kişiler günü daha yorgun bitirirken, bazıları da orada bulunduklarını göstermekten daha ileriye gitmemiş olabilirler. Bu örnekte, işten kaytarmış olmak çok önemli sonuçlara yol açmayabilir, çünkü insanlar yardım etmeye genellikle kendileri istedikleri için gelir. Ancak, bir iş ortamında, yerine getirilmesi gereken bir görevde, bazılarının diğerlerine göre daha çok emeğinin geçmesi, işin kalitesinin düşmesine, grup içi gerilimlerin oluşmasına vb. sorunlara neden olabilir. Grup içinde sosyal kaytarmanın oluştuğunu gösteren birçok araştırma vardır. Örneğin, Latane, Williams ve Harkins (1979) tasarladıkları bir deneyde, erkek öğrencilerden ellerini çırparak mümkün olduğu kadar çok gürültü çıkarmalarını isterler. Denekler, yalnızken, iki, dört ve altı kişilik gruplardayken ellerini çırparak gürültü çıkarırlar. Sonuçta görülen şudur: deneklerin yalnızken ellerini çırparak çıkardıkları ses, iki, dört ve altı kişilik gruplarda çıkardıkları sesten çok daha fazladır. Gruptaki kişi sayısı arttıkça, deneklerin her birinin çıkardığı gürültü azalmıştır; başka bir deyişle, deneklerin ellerini çırparak gürültü yapmak için harcadıkları çaba azalmıştır.

---

[2] *Steiner'in birinci grupta topladığı türden işlere örnek olan durumlarda. Bu tür işlerde grupların bireylerden daha iyi performans gösterdiğini söylesek de, sosyal kaytarma bu duruma bir istisna oluşturmaktadır.*

Bu konuda yapılan başka araştırmalar, sosyal kaytarmanın bireyci kültürlerde oldukça genellenebilir bir olgu olduğunu gösterirken, toplulukçu kültürlerde bu olgunun tam tersinin gözlendiği araştırmalar vardır. Batıda bu olguyla ilgili elde edilen sonuçlara ters düşen ilk bulgu Shirakashi'den (1984-85) geldi. Latane'ın araştırmasını Japon öğrencilerle tekrarlayan Shirakashi aynı sonuçları bulmadı. Benzer şekilde Gabrenya ve arkadaşları (1985), Amerikalı ve Tayvanlı okul öğrencilerinin yalnızken ve grup içinde çalışırken performanslarını ölçtüklerinde, Amerikalı öğrencilerin gruplarda sosyal kaytarmada bulundukları gözlenirken, Tayvanlı öğrenciler gruplarda daha yüksek performans göstermişlerdir. Earley (1989), Amerikalı ve Tayvanlı yöneticilerle yaptığı bir araştırmada yine sosyal kaytarma olgusuna ters bir bulgu elde etmiştir. Amerikalı yöneticiler gruplarda çalışırken sosyal kaytarma göstermişler, Tayvanlı yöneticiler ise gruplarda daha sıkı çalışmışlardır.

Yalnız bu bulgu, toplulukçu kültürlerde her grup için geçerli değildir. Çin'de ve İsrail'de yapılan araştırmalarda (Early, 1989), içgrupla beraber çalışan insanların sosyal kaytarma davranışı içine girmediği, oysa dışgrupta bir miktar sosyal kaytarma gözlendiği ortaya çıkmıştır. Bunun nedeni, toplulukçu kültürdeki insanların içgrup aidiyeti duygularının daha güçlü olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Toplulukçu kültürlerin tipik özelliklerinden olan güçlü içgrup-dışgrup ayırımı bu olguda da kendini göstermektedir. Yani kişinin önem verdiği ve kendini ait hissettiği gruba davranışı, pek yakın hissetmediği gruplara davranışından farklı olmakta ve bu fark toplulukçu toplumlarda daha belirginleşmektedir.

İnsanlar neden sosyal kaytarma davranışı içine girerler? Öne sürülen bir açıklama, insanların grup içinde çalışırken harcadıkları çabanın gözden kaybolup gideceğini düşünmeleridir. Bunun sonunda, davranışları için kendilerini daha az sorumlu hissederler ve daha az çaba gösteririler (Harkins & Syzmanski, 1989; Kerr & Bruun, 1981). Grup çalışmalarında, kişilerin harcadığı çabanın azalması, kitabın birinci bölümünde "Laboratuvar Deneyi" başlığı altında örnek olarak verilen "toplum içinde sorumluluğun dağılması" sürecinde yaşanana benzer bir olgudur. Özellikle aciliyet içeren durumlarda olaya tanık olan kişilerin "nasıl olsa başka biri gerekeni yapıyordur" düşüncesinden yola çıkarak birşey yapmamaları anlamına gelen "toplum içinde sorumluluğun dağılması" kavramı, sosyal kaytarma kavramına benzer.

Sosyal kaytarma, kişilerin grup içindeki çabalarının saptanamayacağı inancından ileri geliyorsa, bunu önlemenin bir yolu grup içinde herkesin ne yapıp yapmadığının saptanabilir hale getirilmesidir. Örneğin, Williams, Harkins ve Latane (1981) yukarıda sözünü ettiğimiz deneylerinde, bir grup öğrenciye grup içinde ne kadar kuvvetli el çırptıklarının ölçüleceğini söylüyorlar. Diğer gruptaki öğrenciler ise ne kadar kuvvetli el çırptıklarının ölçülmeyeceğine inanıyorlar. Bu araştırmada, ne kadar kuvvetli el çırptıklarının ölçüleceğine inanan deneklerde performans düşüklüğü gözlenmemiştir. Bu bulgu bize gösteriyor ki, insanlar ne kadar emek harcadıklarını gizleyemedikleri zaman, işten kaytarmayı da göze alamıyorlar.

Sosyal kaytarmayı önlemenin ikinci bir yolu da, grup üyelerinin başarılı olmayı bir değer olarak önemsemelerini sağlamaktır (Brickner ve diğerleri, 1986; Zaccaro, 1984). Grup içinde çok çalışmaya yönelik bir norm olması sosyal kaytarmaya olan eğilimi azaltabilir. Hatta, grubun büyüklüğü arttıkça, bu normun baskısı artabilir ve bireylerin daha çok çalışmasına yol açabilir. Üçüncü bir yol da, her grup üyesinin, kendisini ve grubun tümünü belli standartlar ışığında değerlendirebilmesi için olanağa sahip olmasıdır. (Harkins & Szymanski, 1988). Başka bir deyişle, sosyal kaytarma sadece kişilerin, ne kadar katkıda bulunduklarının saptanamadığına inanmalarından dolayı değil, katkılarının ne kendileri ne başkaları tarafından değerlendirilmeyeceğini düşünmelerinden de kaynaklanabilir. Örneğin, bir firmada çalışan bir kişinin aldığı maaş o kişi az da çalışsa çok da çalışsa aynı kalıyorsa, kişi "neden çok çalışayım ki, nasıl olsa maaşımda bir değişiklik olmuyor, ne kadar çalıştığım kimsenin umurunda değil" diye düşünebilir. Oysa, gösterdiği performansın değerlendirmeye tabii tutulacağını bilen bir kişi, yüksek ve düşük performansın neler getirip götüreceğini de bilir ve ona göre davranır.

Sosyal Hızlandırma ve Sosyal Kaytarma:

Sosyal psikoloji literatüründen, sosyal hızlandırma ve sosyal kaytarma olgularının birbirinden tamamen farklı iki olgu olduğu izlenimini edinmek hiç de zor değildir. Bu iki konu ayrı başlıklar altında incelenir ve birbirleriyle ilişkili değilmiş gibi gösterilir. Oysa ki, Sanna (1992)'ya göre bu iki olgu, Bandura'nın (1986) kişisel etkinlik kuramı çerçevesinde anlaşılabilir. Bu kuramda insan güdülerinin iki türlü beklenti tarafından belirlendiği öne sürülüyor: 1) kişisel etkinlik beklentisi (kişinin belli bir işi başarabileceğine dair beklenti), 2) sonuç beklentisi (belli bir davranış veya çalışmanın belli

sonuçlar getireceği inancı). Şimdi, bu beklentilerin sosyal hızlandırma ve sosyal kaytarma olgularıyla nasıl bir ilişkisi olduğuna bakalım. Sanına, aradaki ilişkiyi şu şekilde kuruyor: Yüksek sonuç beklentisiyle birlikte oluşan yüksek kişisel etkinlik beklentisi, olumlu değerlendirme beklentilerini artırır. Bu koşullar altında performans artar. Başka bir deyişle, kişiler bir işte başarı göstereceklerine inanırlar ve bu durumun iyi sonuçlar getireceğini düşünürlerse, daha fazla çalışırlar. Oysa yüksek kişisel etkinlik beklentileri olan kişiler bir taraftan da düşük sonuç beklentisi taşıyorlarsa, olumlu değerlendirme beklentisi oluşmaz ve bu koşullar altında performans düşer.

Bu öngörüleri sosyal hızlandırma ve sosyal kaytarma olgularını anlamak için kullanalım. Sosyal hızlandırmayı ele alırsak, kişisel etkinlik beklentisi yüksek olan kişi, başkalarının varlığında yalnız olduğu zamanlara oranla daha yüksek performans gösterecektir, çünkü başkalarının varlığı sonuç beklentisini de yükseltir. Başkaları kişinin gösterdiği yüksek performansı görür ve takdir ederler. Kişisel etkinlik beklentisi düşük olan kişi ise yalnız olduğu zaman daha iyi çalışır, çünkü başarısız olabileceğini düşündüğü için, başkalarının varlığında sonuç beklentisi düşük olur (başkaları onu olumsuz değerlendirebilir).

Sosyal kaytarmayı ele alırsak, kişisel etkinlik beklentisinin yüksek olduğu durumlarda, gruplarda çalışan kişiler, yalnız çalışan ya da başkaları tarafından gözlenen kişilerden daha az performans gösterirler. Çünkü grup içinde gösterilen kişisel çabalar farkedilmeyecek ve bu yüzden sonuç beklentisi düşecektir. Öte yandan, kişisel etkinlik beklentisi düşük olduğunda, grup içinde çalışan kişiler, yalnız çalışan veya başkaları tarafından gözlenen kişilere oranla daha yüksek performans gösterirler.

Sanna (1992) bu öngörülerin doğruluğunu sınamak için bir deney tasarlamıştır. Bu deneyde, denekler bir görsel dikkat testine sokulmuş ve onlardan bilgisayar ekranında bir kare gördükleri anda kırmızı bir düğmeye basmaları istenmiştir.

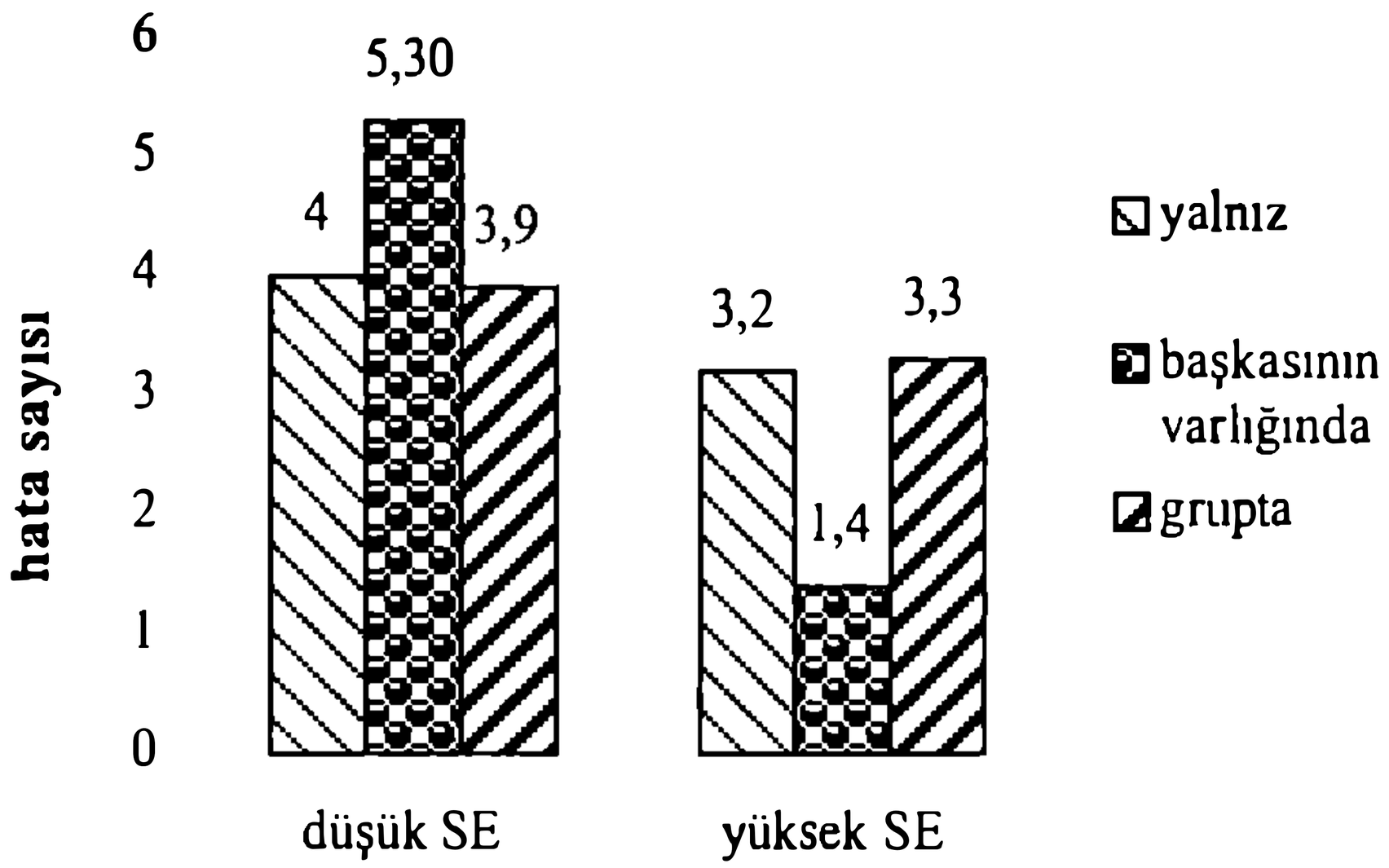
Denekler bu teste sırasıyla yalnız başlarına, başka birinin varlığında (o kişi tarafından gözlenirken) ve iki kişilik bir grubun üyesi olarak girmişlerdir. İki kişilik grupta her bir deneğin performans düzeyi ölçülememekteydi. Sanna'ya göre bu koşullar sırasıyla düşük, yüksek ve düşük sonuç beklentisi yaratacaktı. Ayrıca deneklerden asıl test başlamadan önce, başka bir test yapmaları istenmiş ve bu testin sonucunda her denek'e iyi veya kötü bir puan geribildiriminde bulunularak deneklerin kişisel etkinlik beklentileri

yapay olarak düşürülmüş veya çıkarılmıştır.

Deneyin sonuçları Sanna'nın beklentilerini doğrulamıştır. Şekil 32'de de görüldüğü gibi, kişisel etkinlik beklentisi yüksek olduğunda, denekler başka birinin varlığında, yalnız başlarına veya grupta gösterdikleri performanstan daha yüksek performansa ulaşmışlardır (hata sayısı daha azdır). Kişisel etkinlik beklentisi düşük olduğunda denekler grupta ve yalnız başlarına, başkasının varlığında gösterdikleri performanstan daha yüksek performansa ulaşmışlardır. Bu bulgular bize sosyal hızlandırmanın ve sosyal kaytarmanın, kişilerin bir işi başarma kapasiteleri ile ilgili beklentileriyle ve yaptıklarının nasıl değerlendirileceğine ilişkin beklentileri çerçevesinde anlaşılabileceğini göstermektedir. Genel olarak insanlar, olumlu bir değerlendirme öngördüklerinde ve başaracaklarına inandıklarında üst düzeyde bir çaba gösterirler ve yapabileceklerinin en iyisini yapmaya çalışırlar. Bu beklentilerin düşük olduğu koşullarda hem çaba hem de başarı düşer. Bütün bu bulgulara bakarsak, sosyal hızlandırma ve sosyal kaytarma birbirinden ayrı değil, tam tersine birbiriyle son derece ilişkili iki olgu olarak ortaya çıkmaktadır.

Şekil: 32*

Kişisel Etkinlik ve Sonuç Beklentilerinin Sosyal Hızlandırma ve Sosyal Kaytarmadaki Rolü



**Kaynak: Baron ve Byrne, 1994*

3. Eleştirisiz Grup Tartışması :

İşletme sahasındaki uygulamalı çalışmalarda geliştirilen bir grup tekniği eleştirisiz grup tartışmasıdır (Brainstorming). Bu teknikte grup içinde herkes bir problemin çözümü hakkında aklına gelen herşeyi eleştiri korkusu olmadan söyleyebilmekte, fikirler ortaya koyabilmekte, böylece grup üyelerine geniş bir özgürlük tanınmaktadır.

İlk araştırmlarda (Osborn, 1957), eleştirisiz grup tartışmasında, insanların yalnız başlarına olduklarından iki misli daha fazla fikir geliştirdikleri bulunmuştur. Ancak bunun tersi bulgular da söz konusudur. Örneğin, Taylor, Berry ve Block (1957) eleştirisiz grup tartışmasının yaratıcı düşünceyi bastırıcı, engelleyici bir rol oynadığını bulmuşlardır. Dunnette, Campbell ve Jaastad da (1963) bilim adamları ve reklamcılardan oluşan iki ayrı grubun üyelerini hem yalnız başlarına hem de eleştirisiz grup tartışması çalışmalarında incelemişler ve deneklerin yalnız başlarına çalışırken daha çok sayıda ve daha yüksek nitelikte fikirler geliştirdiklerini görmüşlerdir.

Birbirinden farklı özelliklere sahip olan bu iki grupta da aynı sonucun elde edilmesi, bu sonucun genelliği olduğunu göstermektedir. Özellikle reklamcılar arasında da eleştirisiz grup tartışmasının olumsuz sonuç vermesi ilginçtir, çünkü bu grup tekniği esas olarak reklamcılıkta geliştirilmiş ve geniş çapta uygulanmıştır.

Bulgularına dayanarak, Dunnette, Campbell ve Jaastad (1963), kişilerin önce tek başlarına çalışmalarını ve ancak kendi fikirlerini iyice geliştirdikten sonra bir grupta biraraya gelerek bu fikirleri ortaya koymalarını önermişlerdir.

Bu çelişkili görünen bulguları nasıl açıklayabiliriz? Sosyal hızlandırma kavramının burada da hiç olmazsa kısmen önemli olduğunu görüyoruz. Şöyle ki, baştan kişisel hazırlık yapmadan, grup halinde fikirlerin ortaya konması, bir *öğrenme* durumudur. Yani burada iyi bilinen, geliştirilmiş fikirleri tartışmak değil de, yeni fikirler oluşturma çabası söz konusudur. Böyle olunca da yanlış yapma, problemi çözerken yanlış fikirlere sapma eğilimi vardır. Bu eğilim, üstünlüğü olan (baskın) bir tepkidir. Grup içinde olmak üyelerin güdülenmesini ve dolayısıyla faaliyet düzeyini arttırınca, bu yanlış yapma eğiliminde de artma olacaktır. Bu durumda, grupların problem çözümünde

yanlış yollara saptıkları ve bu yolda direndikleri görülmüştür. (Dunnette,
 Campbell ve Jaastad, 1963, s. 37).

Buna karşılık, kişiler önce yalnız başlarına fikirlerini geliştirirlerse, öğrenme sürecini kendi başlarına tamamlamış olurlar. Sonra, oluşmuş bilgileriyle grup tartışmasına girerlerse, iyi *bildikleri* bir konuda problem çözme durumu söz konusu olacağından, doğru tepkilerde bulunma eğilimleri yüksek olacaktır. Bu durumda grup güdülenmeyi ve faaliyet düzeyini arttırarak üstünlüğü olan (baskın) doğru tepki (çözümü bulma) eğilimini de arttıracaktır. Böylece çelişkili gibi görünen çeşitli araştırma bulguları, sosyal hızlandırma süreciyle mantıklı bir şekilde açıklanabilmektedir.

d) Sosyal Kimlik:

Grubun birey üzerindeki etkisi, bireyin benliğinin ait olduğu gruplara bağlı olarak şekillenmesinde de kendini gösterir. "Ben kimim" sorusuna verilen cevapların büyük bir kısmı sosyal gruplara atıfta bulunur. Örneğin, "Ben kadınım", "Ben Türküm", "Ben müslümanım" dediğimizde belli gruplara ait olduğumuzu belirtiriz.

Özellikle toplulukçu kültürlerde yaşayan bireylerin kimlik tanımlarının önemli bir kısmını gruplarla olan ilişkileri belirler (Markus & Kitayama, 1991). Öyleyse, kim olduğumuzun cevabı büyük ölçüde hangi gruplara ait olduğumuzun cevabıyla çakışır.

Günümüzde, sosyal psikolojide önemli araştırma alanlarından birini sosyal kimliği inceleyen çalışmalar oluşturmaktadır. Sosyal kimlik kuramı, insanların kendilerini ve başkalarını çeşitli gruplara ait olarak algılama eğiliminde olduğunu savunur (bkz. Sosyal Biliş bölümü, Gruplama ve Sosyal Kalıpyargılar konusu, s 249). İnsanları çeşitli gruplara ayırmada kullandığımız çok sayıda ölçüt vardır, ancak belli bağlamlarda bazı ölçütler öne çıkar. Örneğin, Belçika'da Flaman veya Valon bölgesinden olmak bireylerin kimliği açısından önem taşır. Kuzey İrlanda'da Katolik veya Protestan olmak sosyal kimliğin önemli özelliklerinden birini oluşturur. Üniversitede yurtta kalan veya kalmayan biri olmak farklılık taşır. Aynı şekilde, cinsiyet, yaş, meslek, ten rengi gibi özellikler de insanları gruplara ayırmakta kullandığımız ölçütlerdir.

Sosyal kimlik kuramı gruplarla özdeşleşmenin psikolojik önemini inceler (Tajfel, 1982; Turner, 1985). Bu kuramda üzerinde durulan konu, insanların tutumlarının, ait oldukları grupların fikir ve davranış özelliklerinden etkilenmesidir. Yukarıda belirttiğimiz gibi kişinin kendi hakkında sahip olduğu fikirler, benlik kavramı ya da başka bir deyişle kim olduğu ile ilgili düşünceleri de, özdeşleştiği gruplardan etkilenir. Sosyal kimlik kuramının temel tezlerinden biri de, insanların özgüvenlerini ve imajlarını korumaya güdülenmiş olmalarıdır. Örneğin, kendimizi özdeşleştirdiğimiz bir grup (futbol takımı, siyasi parti, sınıf vs.) başarılı olursa, biz de gururlanırız. Örneğin, Cialdini ve arkadaşları (1976), okudukları üniversitenin takımı bir maç kazandığında, öğrencilerin okullarının t-shirtlerini başka zamanlara oranla daha çok giydiklerini gözlemiştir. Takımlarının başarısıyla, bireylerin imaj ve özgüveni de yükselmiştir.

Bireyselliğin Yitirilmesi (Kimliksizleşme):

Bireylerin, zaman zaman grup içinde bireysel kimliklerini kaybedebildikleri görülür. Örneğin, normalde karıncayı bile incitemeyeceğini düşündüğümüz kişiler, bir grubun içinde kendilerinden beklenmeyen saldırgan davranışlarda bulunabilirler. Zaman zaman medyada, yaptığı kötü bir davranıştan dolayı utanç ve pişmanlık duyan ve içinde bulunduğu grupla birlikte galeyana gelip o şekilde davrandığını, hatta kendini kaybettiğini söyleyen kişilere rastlıyoruz. Türkiye'de özellikle küçük yerlerde, norm dışına çıkan veya suç işleyen kişileri halkın bizzat cezalandırmak istediğine, kişi ellerine geçtiği zaman da linç etmeye kadar varabilen saldırgan davranışlarda bulunduklarına tanık oluyoruz. Bu tür gruplar mutlaka, yalnızken de saldırgan olan kişilerden oluşmaz. Grubun içinde yer alıyor olmak, kişileri yalnızken yapmayacakları bazı davranışlara itebilir.

Bu tür mantık dışı davranışları sosyal psikologlar nasıl açıklar? 1896 yılında Le Bon, kalabalıkta bir kişinin taşıdığı duyguların bulaşıcı olduğunu ve diğer grup üyelerine de telkinle sıçrayabileceğini öne sürmüştü. Le Bon bu olguyu "sosyal bulaşma" olarak adlandırmıştı. Sosyal bulaşma, insanların normalde sahip olduğu kontrol mekanizmalarının kırılmasına neden olur. Grup içinde bazen kendi davranışlarımızdan duyduğumuz sorumluluğu yitirebilir, sorumluluğu gruba aktarabiliriz. Kendi kontrol sistemimizi yitirince de, ilkel saldırgan davranışların ve cinsel dürtülerin ortaya çıkması kolaylaşır. Bu durum, zarar verici ve ahlak dışı davranışlara yol açabilir.

Le Bon'dan sonra gelen sosyal psikologlar, onun fikirlerini genişleterek işlemişlerdir. Örneğin, Festinger, Pepitone ve Newcomb (1952) ve Zimbardo (1970), insanların grup içinde bazen bireyselliklerini yitirebildiklerini iddia etmişlerdir. Bireyin, kendi değer ve davranışlarının farkında olmayıp, grubun değer ve davranışlarına ve o anki ortama odaklandığını öne sürmüşlerdir.

Bireyselliğin yitirilmesinde önemli bir etken anonim olmaktır. Grup üyeleri kendi kimliklerinin belirgin olmadığını düşündükleri zaman, kendilerine has bir kimlikleri olduğunu daha kolay unutur, dolayısıyla davranışları için kendilerini daha az sorumlu hissederler. Bir kalabalıkta, bireyler tek başlarına durmazlar, birbirlerinin arasına karışır ve neredeyse ortak bir kimlik oluştururlar. Bunun tersine, kişiler kim olduklarının ayırt edilebileceği zamanlarda davranışlarına daha çok dikkat eder ve mantık ve ahlak dışı davranışlarda bulunmamaya özen gösterirler.

Zimbardo (1970) tarafından gerçekleştirilen bir deneyde bireyselliğin yitirilmesi net bir şekilde ortaya çıkmıştır. 4 kadından oluşan bir grupta deneklerden iki farklı durumda grup dışından bir kişiye elektrik vermeleri istenmiş. Birinci durumda, 4 denek kolayca ayırt edilebilecek şekle sokulmuş, yaka kartlarına isimleri yazılmış, teker teker isimleriyle çağrılmışlar. İkinci durumda ise 4 başka denek, laboratuar önlükleri ve yüzlerini kapatan başlıklarla gizlenmiş ve isimleri hiçbir şekilde ağza alınmamış, yani ayırt edilebilmeleri imkansız hale getirilmiş. Sonuçta, teşhis edilmesi imkansız olan deneklerin diğer deneklere göre o kişiye iki kat daha fazla elektrik verdikleri görülmüş. Demek ki, başkaları tarafından teşhis edilememek, saldırganlıkta bir artışa neden olmaktadır. Bu araştırmalar, bir gruba üye olmanın değil, grup içinde anonim olmanın ve ben-farkındalığının azalmasının bireyselliğin yitirilmesinde rol oynadığını göstermektedir (Diener, 1980).

Bu bulgulardan çıkarılabilecek sonuç, grubun bireyler üzerindeki etkisinin tahmin ettiğimizden çok büyük ve güçlü olabildiğidir. Bir grubun üyesi olmak, belli koşullar altında kişinin kendi kimliğini yitirmesine kadar etki edebilir. Bu bize, grubu incelemeden, bireyi tamamen anlamanın mümkün olmadığını gösterir. Bu yüzden grup çalışmaları sosyal psikolojinin vazgeçilmez parçasıdır.

Grup Yapısı ve Süreci

Bundan önceki kısımlarda grup dinamiğini inceledik, yani grubun etkilerini ve bu etkilerin hangi mekanizmalarla ortaya çıktığını ele aldık. Bu kısımda da grubun yapısını ve grup sürecini inceleyeceğiz.

Etrafımızdaki grupları göz önüne getirelim. Aralarında birçok benzerlikler ve farklılıklar belirecektir. Örneğin yeni kurulan bir arkadaş grubundaki iş bölümü, statüler, norm ve beklentiler, haberleşme (iletişim) örüntüsü bir devlet dairesindekilerden çok farklıdır. Bu iki grubu karşılaştırdığımızda, göze çarpan en önemli fark, devlet dairesinde arkadaş grubundakinden daha belirgin ve yerleşmiş bir grup yapısı olmasıdır.

Grup yapısı nedir? Bu soruya çeşitli şekillerde cevap verilebilir, çünkü grup yapısı karmaşık bir kavramdır. Bu kavramın içine grubun tüm düzeni girmektedir. Bu düzen, grup içindeki işbölümü, statü farklılıkları, iletişim örüntüleri ile, kurallar ve rol ilişkileri gibi normatif beklentileri kapsar. Bazı ele alışlara göre de grup yapısı, "birbirine kenetlenmiş pozisyon" (mevki) ve roller sistemidir (Newcomb, 1950; McGrath, 1964, s. 69). Her iki tanımda da üstünde önemle durulan nokta, grubun düzenli bir ilişkiler sistemi olduğudur.

Devlet dairesi ile arkadaş grubuna dönecek olursak, devlet dairesinde kimden kime bilgi iletişimi olacağı, kimlerin hangi mevkilerde olduğu, bu mevkilere ilişkin statüler ve rol beklentilerinin ne olduğu, nasıl bir iş bölümü bulunduğu, karar verme mekanizmasının ne olduğu vb. ilişkiler örüntüsü bilinir. Özellikle yeni oluşan bir arkadaş grubunda ise bu yapısal özelliklerin çoğu söz konusu değildir. Ancak, eğer bu arkadaş grubu söz gelimi sınıfta bir proje çalışması üstlenirse ve bir süre bu proje üstünde grup halinde çalışırsa, yukarıdaki yapısal özelliklerin bazıları bu grupta da belirmeye başlayabilir. Örneğin, bir iş bölümü, belirli bir iletişim örüntüsü, statü ve rol farklılaşması görülebilir.

Demek ki, gruplar yapıları bakımından farklılıklar gösterdiği gibi, bir grup da zaman içinde yapısal değişme gösterebilir.

Grup yapısı çeşitli açılardan incelenmiştir. Örneğin, grubun iş yapısı; güç (erk) yapısı arkadaşlık ya da sevgi yapısı ile iletişim yapısı incelenmiştir. Biz burada bunlardan sonuncusunu ele alarak inceleyeceğiz. Bu seçmeyi

yapmamızın temel nedeni bu konuda yapılan çok sayıdaki araştırmanın
 kavramsal gelişmeye önemli katkıları bulunması ve liderlik kuramlarını daha iyi anlamamıza yardımcı olmalarıdır.

a) İletişim Yapısı :

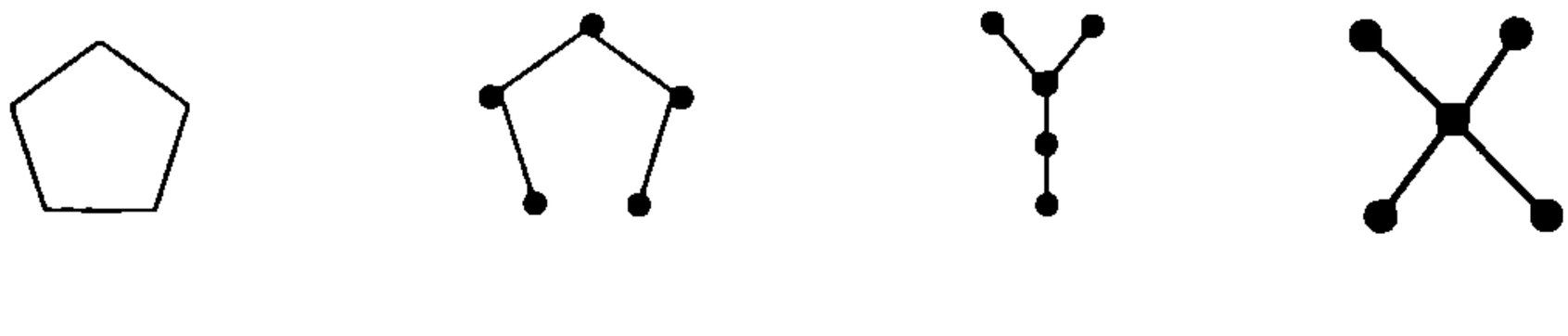
Birbirleriyle konuşan insanların oluşturduğu bir grubun bir süre gözlemini yaparsak, bazı grup üyelerinin diğerlerinden daha fazla konuştuğunu, bazılarının ise çok daha az konuştuğunu görürüz. İletişimin miktarı bakımından üyelerin gösterdiği bu farklılık bütün gruplar için söz konusudur.

İletişim örüntüsü de gruptan gruba değişebilir. Örneğin bir arkadaş grubunda herkes herkesle konuşabilir. Bütün iletişim kanalları açık olduğu için bilgi alışverişi kolaylıkla oluşur. Bir devlet dairesinde ise, bilgi alış verişi ancak belirli iletişim kanalları aracılığıyla yapılabilir ve belirli merkezlerde bilgiler toplanır. Tahmin edilebileceği gibi, çeşitli iletişim örüntüleri grubun etkinliği ile de ilişkili olacaktır.

Grubun etkinliğini belirleyen bir etken olarak « grup içi iletişim » örüntüsünü inceleyen Leavit (1951) bu konuda yaptığı çalışmada aşağıda verilmiş olan dört değişik iletişim örüntüsünü kullanmıştır :

Şekil 33*

İletişim Örüntüleri



Daire Zincir Y Tekerlek

**(Leavit, 1951)*

Dört ayrı iletişim örüntüsünün uygulandığı beşer kişilik dört çalışma grubu oluşturulmuştur :

Daire'de *her* denek kendisine en yakın oturan iki denekle haberleşebilmekte ve diğerlerinden gelen ilgili bilgileri yine onlar vasıtasıyla alabilmektedir. Zincir, uçta kalan iki kişinin yalnızca birer denekle haberleşebilmeleri bakımından daire'den farklıdır. Y'de üç ayrı denekle haberleşebilen bir deneğin bulunması en belirgin özelliktir. Tekerlekte ise diğer bütün deneklerle haberleşme olanağı olan bir merkezi kişi vardır ve deneklerin bu merkezi kişi dışında başka bir kimse ile haberleşme olanağı yoktur.

Leavitt bu grupları faaliyet, başarı ve deneklerde yarattığı tatmin yönünden karşılaştırmıştır. Deneyin sonuçları şöyledir :

En çok faaliyet, daire örüntüsünde görülmektedir, fakat, en az başarılı olan grup yine dairedir. Herhangi bir ayırım olmaksızın bütün üyelerinde en çok tatmin yaratan da daire örüntüsüdür.

Tekerlek için ise yukarıdakilerin tam tersi bulgular elde edilmiştir. Faaliyetin en az, başarının en çok olduğu, ve merkezdeki kişi dışında, üyelerinde en az memnunluk yaratan bu örüntüdür. Zincir ve Y örüntüleri ise birbirine benzer ve daire ile tekerlek sonuçlarının arasında sonuçlar vermiştir.

Tekerlek'ten Daire'ye doğru gidildikçe artan oranda hata yapılmış ve daha çok faaliyet olduğu halde grubun organize olması daha çok zaman almıştır.

Ayrıca iletişim yapısı içinde deneğin bulunduğu yere bağlı olmak üzere grup-içi farklılaşma ortaya çıkmış ve merkezdeki yere yerleştirilen kişi lider durumuna gelmiş, diğerleri ise takipçi olmuşlardır. Ancak, Daire'de iletişim örüntüsü de merkezileşme olmaması nedeni ile, üyeler arasında farklılaşma olmamış ve deneklerden hiç biri lider durumuna gelmemiştir.

İletişim yapıları içinde en başarılısının tekerlek olduğunu belirtmiştik. Ancak burada bir noktayı belirmekte yarar vardır. Tekerlekte tüm iletişim merkezdeki kişide (liderde) tekelleştiğinden, bu kişinin yetenekli olması gerekir. Özellikle zor problemlerin çözümünde merkezdeki kişi yetenekli değilse, bilgi birikimi onun için fazla yüklü olacaktır. Bu durumlarda tekerlek örüntüsünün başarısı azalabilir.

Yukarıdaki dört iletişim örüntüsünden temel olan üçü için verilen bilgileri bir çizelge ile özetleyelim.

Çizelge 12 *
Grup - İçi İletişim Yapısı Özellikleri 1

Özellikler	Daire	Zincir	Tekerlek
Hız	Yavaş	Hızlı	Çok hızlı
Doğru Problem Çözümü	Zayıf	İyi	Çok iyi
Organizasyon (düzen, örüntü)	Durağan bir organizasyon yok	Yavaş gelişen durağan bir organizasyon	Hemen gelişen durağan organizasyon
Lider belirmesi	Yok	Belirli	Çok belirli
İşteki ani değişikliklere uyum	Çok iyi	Zayıf	Zayıf
Moral	İyi	Düşük	Çok düşük

** Lindgren (1969), s. 275*

b) Yetkeci - Demokratik Grup Yapısı :

Yukarıda belirtilen iletişim yapısı farklılaşmalarının temelinde yatan etken "merkezileşme"dir. Görüldüğü gibi, daireden tekerleğe doğru gittikçe daha fazla merkezileşen bir düzen oluşmaktadır.

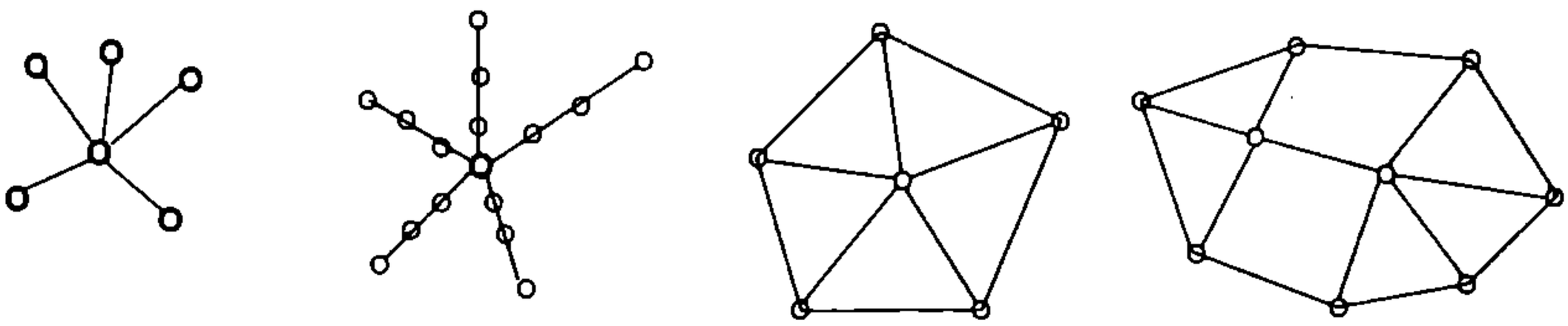
Merkezileşmeyle paralel olarak da lider oluşumunu görüyoruz. Şöyle ki, bir grup içinde merkezileşme söz konusu ise, en merkezi mevkide bulunan grup üyesi lider rolünü oynayacaktır. Ayrıca, merkezileşme arttıkça daha yetkeci bir grup düzeni; azaldıkça da daha demokratik bir grup düzeni söz konusudur. Bu bakımdan lidersiz daire en demokratik; kesin liderli tekerlek de en yetkeci bir grup düzenine sahiptir.

Yetkeci grup düzeninde lider iletişim örüntüsünün merkezinde olduğundan tüm iletişim ona yapılır ve üyelerin kendi aralarındaki serbest iletişim çok kısıtlanmıştır. Böylece üyeler arasında yakın kişisel ilişkiler gelişemez. Liderin orada olmaması halinde tüm düzen bozulur. Demokratik

düzende ise üyeler arasında serbest iletişim olanağı bulunduğundan dolayı, kişisel ilişkiler gelişmesi olanağı da daha fazladır. Grup, lidere bağımlı değildir, lider olmadığı zaman da grubun çalışma düzeni bozulmaz. Şekil 34'te yetkeci ve demokratik grup düzeninde üyelerin iletişim yapısı ve arkadaşlık (sosyometrik) yapısı belirtilmiştir.

Şekil 34

Yetkeci Ve Demokratik Grup Yapıları



Yetkeci Küçük Grup Yetkeci Büyük Grup Demokratik Küçük Grup Demokratik Büyük Grup

Demokratik ve yetkeci grup düzeni konusuyla ilk ilgilenen Kurt Lewin'dir. Bu konudaki ilk araştırma Lewin'in idaresinde öğrencileri Lippitt ve White tarafından 1939'da yapılmıştır. Bugün klasik olarak kabul edilen bu araştırmada, grup yapısının grubun etkinliğindeki rolü incelenmiştir. (Lewin, Lippitt ve White, 1939).

Araştırmacılar, çocuklarla bir çalışma yapmışlardır. Denekleri üç ayrı çalışma grubuna ayırmışlar ve onları haftanın belirli günlerinde toplayarak el-işleri atölyelerinde çalışma yaptırmışlardır. Gruplardan herbirinin başına değişik tür bir yetişkin lider konularak her grup liderinin farklı türde davranması ve buna bağlı olarak grup yapısının da her grup için farklı olması sağlanmıştır.

Yetkeci liderin grubunda tüm kararlar lider tarafından verilmektedir. Diğer bir deyişle, neyin, ne zaman ve nasıl yapılacağını lider belirlemektedir ve çocuklar, liderin söylediklerini tartışmasız olarak kabul etmek zorundadırlar. Lider, çocukları, yaptıkları işin kalite veya miktarı gibi tarafsız kriterler yerine daha çok, tutum veya sosyal davranışları gibi kişisel özelliklerine göre ya da rastgele ödüllendirmektedir.

Demokratik liderin grubunda ise durum çok farklıdır. Lider, kararları kendisi vermez. Tartışma özgürlüğü içinde grup bir bütün olarak karar verir. Lider her üycnin düşüncelerini açıkça söylemesini olağan karşılar, üyeleri ödüllendirmekte ise tamamen tarafsız kriterler kullanır.

Üçüncü grubun başında serbest lider diye adlandırabileceğimiz bir lider bulunmaktadır. Bu grupta üyeler tamamen serbest bırakılmışlardır, lider işle ilgilenmez, çocuklar kendi başlarına çalışır. Kararlara liderin herhangi bir katkısı yoktur.

Bu araştırmada gruplar birbirleri ile üç yönden karşılaştırılmışlardır.

a) Yapılan işin kalite ve miktarı,

b) Yapılan işin ve grubun, üyeleri ne derece tatmin ettiği,

c) Üyeler-arası ilişkiler.

Yetkeci grupta yapılan iş, miktar olarak diğerlerinden fazla olmakla birlikte kalite yönünden o kadar üstün değildir. Üstelik, liderin (araştırmanın bir gereği olarak) grubu yalnız bırakması halinde, yapılan iş miktarında büyük azalma olmaktadır. Üyelerin liderle olan ilişkilerinde pasif ve otoriteye boyun eğer olmakla birlikte, kendi aralarında geçimsiz ve saldırgan oldukları gözlenmiştir. Özellikle, liderin ayrılması durumunda birbirleri ile kavga etmektedirler ve herbiri, lidere yaranabilmek için rekabet içindedir. Ayrıca çocuklar, bu çalışmadan memnun kalmamışlardır.

Demokratik grupta ise tam tersi bir görünüm vardır. Çıkarılan iş miktarı yetkeci gruba oranla daha az olmakla birlikte kalite yönünden daha üstündür ve liderin gruptan bir süre için ayrılması, işin ne kalitesinde, ne de miktarında bir değişiklik yaratmamıştır. Çocuklar, liderle olan ilişkilerinde daha rahat ve kendinden emin bir tutum içindedirler. Kendi aralarında da daha iyi geçindikleri ve birbirlerine yardımcı oldukları gözlenmiştir. Üstelik hepsi yapılan çalışmadan memnun olduklarını söz ve davranışları ile göstermişlerdir.

Serbest grupta çıkarılan iş diğer gruplara oranla hem daha az hem de daha düşük kalitelidir. Çocuklar kendi aralarında iyi geçinmedikleri gibi, yaptıkları işten de memnun kalmamışlardır. Liderin dışarı çıkması veya çıkmaması, bekleneceği gibi, hiç bir değişiklik yaratmamaktadır.

Bu çalışmada aynı zamanda deneysel olarak zorluklar yaratılmış ve grupların buna tepkileri de gözlenmiştir. Böyle engelleme durumlarında, otoriter grupta kargaşa başgöstermekte ve üyeler birbirlerini suçlamaktadırlar. Demokratik grupta ise, engelin bir an önce ortadan kaldırabilmesi için ortak çaba gösterildiği gözlenmiştir. İdeolojik yönden geniş yorumlara açık olan bu çalışma değişik ülkelerde tekrarlanmıştır. Daha yetkeci bir kültürü olan Hindistan'da aynı sonuçlar bulunmamıştır. Demokratik grupta üyeler liderin bu tutumunu garip karşılamışlar ve Amerika'daki gözlemlerden farklı davranışlar göstermişlerdir. Yetkeci grup ise Amerika'da olduğundan daha başarılı olmuştur. Görüldüğü gibi kültürler arasında bu konuda farklılıklar vardır. Özellikle liderden yetkeci davranış beklenen kültürlerde, sonuçlar Lewin, Lippitt ve White'ın sonuçlarından farklı olacaktır. Örneğin, Hindistan'da daha sonra yetişkinlerle yapılan bazı araştırmalarda görülen şudur: Üyeler kendilerine fikir danışan lideri "demokratik" değil, "zayıf" bulmuşlar, ciddiye almamışlardır (J. B. P. Sinha, 1981). Türkiye'de de özellikle daha yetkeci ve hiyerarşik kurumlarda benzer bir durum söz konusu olabilir.

Kültürel etkenlerin yanında ortamsal etkenler de önemlidir. Şöyle ki, özellikle tehlikeli durumlarda yetkeci lider, demokratik lidere tercih edilebilir. Ani ve büyük sorumluluk taşıyan kararlar verilmesi gerektiği zaman, kişiler bu sorumluluğu paylaşmaktan çekinip, onu yüklenecek lideri tercih ederler. Bu durumlarda, kişiler isteyerek yetkeye boyun eğer.

Özet olarak genel bulgu, üyelerin beklentileri ile liderlerin davranışı ve grup yapısı bağdaşıyorsa grubun başarılı olduğudur.

Ayrıca, bireyler kişilik yönünden de farklılıklar gösterirler: Grubun başarılı olabilmesi için üyeler ile liderin kişilikleri uyum halinde olmalıdır. Örneğin, yetkeci kişilik yapısına sahip bireylerden oluşan bir grup, lider de yetkeci bir kişiliğe sahip ise daha başarılı olur, çünkü üyelerin liderden beklediği, yetkeci davranıştır.

c) « Etkileşim Süreci Çözümlemesi » ve liderlik oluşumu :

Bales (1950; 1970) grup içi etkileşim sürecini, iletişimin içeriğini kategorilerle çözümleyerek incelemiştir. Bu araştırmalarda küçük çalışma grupları belirli problemlerin çözümü ile uğraşmışlardır. Bu arada grup içindeki tüm iletişim (konuşmalar, sorular, espriler, vb.) gözlemciler tarafından not edilmiştir.

Kullanılan kategorilere göre, gözlenen davranışlar önce duygusal ya da
 işle ilgili tepkiler olarak sınıflandırılmış; herbiri için olumlu ve olumsuz tepkiler ayrılmış ve bunların içine giren tepki türü belirlenmiştir. Bales'in kategori sistemini Çizelge 13'te görüyoruz.

Çizelge 13

Bales'in Gözlem Kategorileri

OLUMLU TEPKİLER	OLUMSUZ TEPKİLER
* Grupta birlik kurar (başkasınayardım eder, ödüllendirir). * Gerginliği azaltır (espri yapar , güler, memnunluk belirtir.) * Fikre katılır.	*Fikre katılmaz, reddeder, yardım etmez, resmi davranır. *Gerginlik belirtir. *Başkasına karşı çıkar (başkasının statüsünü düşünür, kendini savunur ya da kendi üstünlüğünü iddia eder).
SORULAR	**CEVAPLAR**
*Öneride bulunur (Yol gösterir) *Fikir verir (değerlendirme analiz yapar, isteklerini belirtir) *Yaklaşım belirtir (bilgi verir, tekrar eder, kanıtlar, açıklama yapar)	*Yaklaşım sorar (bilgi, tekrar, kanıt ister) *Fikir sorar (değerlendirme, analiz veya isteklerin belirtilmesini ister) *Öneri sorar (yol, davranış sorar

Görüldüğü gibi bu kategorilerle grup içindeki tüm davranışların bir sınıflaması yapılabilir. Gözlemciler grup içindeki bütün konuşma ve çeşitli davranışları bu kategorilere göre not alıp sınıflandırırlar ve buna göre grup sürecinin bir « profilini » çıkarırlar. Başka gözlem kategorileri de geliştirilmiştir. Bunların içinde en iyi bilinen ve yaygın olarak kullanılan bir sistem olduğu için Bales'in kategori sistemini inceledik. Ayrıca Bales bu sistemi kullanarak grup sürecini incelemiş ve grup içinde liderin belirmesini araştırarak, liderlik konusunda kuram gelişimine katkıda bulunmuştur.

Liderlik konusuna geçmeden önce *Grup Süreci'nden* ne anladığımızı kısaca belirtmekte yarar vardır. Grup süreci, süregelen grup içi faliyetlerdir. Bu faaliyetler, örneğin grubun amacına yönelik davranışlar ve bununla ilgili etkileşim örüntülerini kapsar. Grup içindeki bütün konuşmalar, çalışmalar, duygusal ve ussal davranışlar vb. gibi tüm faaliyet, grup sürecini oluşturur.

Grup süreci şüphesiz çok karmaşık bir davranışlar bütünüdür. Bu bütünü analiz edebilmek için bir sınıflandırma sisteminin gerekliliği açıktır. Sınıflama sistemi belirli kategorilerden meydana geldiği için bir dereceye kadar basite indirgeme ve sınırlama da yapmakla birlikte gene de karmaşık bir bütünü düzenli bir halde çözümlememizi sağladığı için çok yararlıdır.

Bales bu kategori sistemini kullanarak çok sayıda küçük grubun gözlemini yapmıştır. Bu araştırmaların amacı, grup sürecini ve etkileşimini çözümlemekti.

Bu araştırmalarda denekler tipik olarak benzer yaş, eğitim ve sosyo-ekonomik düzeye sahip erkek üniversite öğrencileriydi. Birbirlerine çeşitli özellikler bakımından çok benzer olan bu deneklerin birbirlerini daha önceden tanımaması da gerekliydi. Beş kişilik bu gruplar çeşitli problemleri çözmek, bazı konuları tartışmak ve bir grup kararı vermek gibi bazı işleri yapmaktaydılar. Bu tür çok sayıda çalışma grubunun gözlemi sonucu *genel* bir sürecin ortaya çıktığı görülmüştür.

Bu süreci bir örnekle basitleştirerek ve adapte ederek anlatalım. Genellikle, bir grup çalışmaya başladıktan sonra bazı öneriler ileri sürülür; bunlar işle ilgili fikirlerdir. Üyelerden birinin, örneğin Ahmet'in çözüm için ileri sürdüğü fikri grup tarafından yararlı görülüp kabul edilebilir. Grup, Ahmet'in bu fikrini beğendiğini belirterek Ahmet'e olumlu tepki göstermiş, onu ödüllendirmiştir.

Psikolojideki en genel davranış ilkelerinden birini hatırlayalım: Ödüllendirilen davranış tekrarlanacaktır. Yani Ahmet tekrar işle ilgili bir fikirle ortaya çıkacaktır. Ancak Ahmet'in böyle devamlı olarak gruba fikir önerilerinde bulunması grup tarafından bir müddet sonra artık hoş karşılanmayabilir. Grup üyeleri birçok bakımlardan « eşit » oldukları için, Ahmet'in bu davranışları kendisini diğerlerinden üstün görüyor izlenimini verecektir. Bundan ötürü, grup bu sefer Ahmet'e olumsuz tepki gösterecektir. Örneğin, grubun bir üyesi, hep Ahmet'in konuştuğunu, diğerlerine de söz hakkı tanınması gerektiğini belirtebilir. Ya da buna benzer başka bir olumsuz tepki belirebilir. Bu, Ahmet'e olumsuz tepki (ceza) olduğundan onun işle

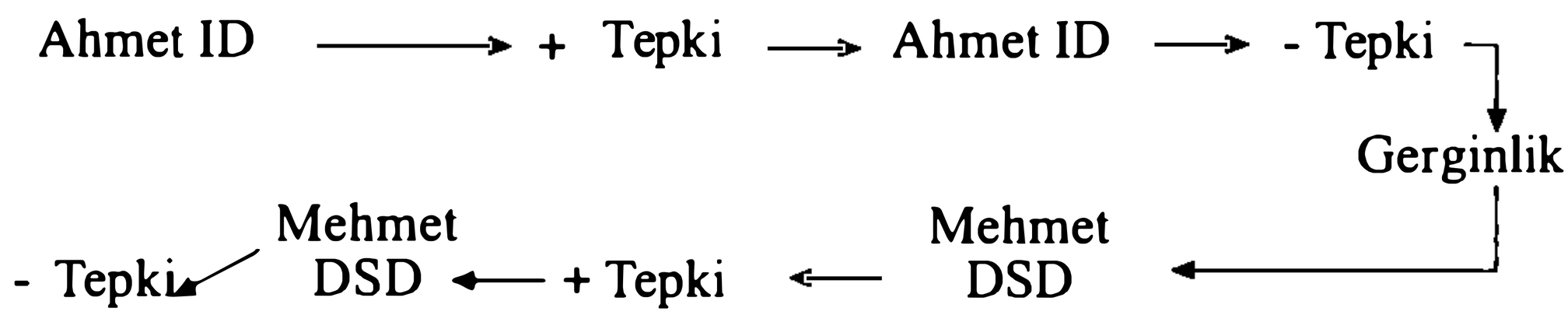
ilgili davranışını durduracak, fakat aynı zamanda da grupta gerginlik yaratacaktır.

Burada gene genel bir ilke söz konusu olmaktadır. O da grup içinde olumlu tepkilerin olumsuz tepkilerden fazla olması gereğidir. Grup ancak bu durumda olumlu bir ortam oluşturur. Aksi halde, grup içi olumsuz tepkiler arttıkça gerginlik artar ve grubun bir grup olarak birarada kalabilmesi tehlikeye düşer. Bu bakımdan grupta beliren gerginliğin giderilmesi ve olumlu tepkilerin tekrar ön plana çıkması gerekir. Ahmet'e olumsuz tepkinin yarattığı gerginliği genellikle bir başkası, örneğin Mehmet giderir. Gerginliğin giderilmesi için bir fıkra anlatmak, durumu hafife almak, gülmek « biraz da dinlenelim » vb. gibi herhangi bir olumlu duygusal-sosyal davranış gerekir. Mehmet'in bu davranışına grubun tepkisi olumlu olacaktır, çünkü Mehmet gerginliği azaltarak grubun bir arada kalabilmesine yardımcı olmuştur.

Mehmet'in duygusal-sosyal davranışı grup tarafından ödüllendirildiği için Mehmet tekrar aynı tür davranışta bulunacaktır. Örneğin bir fıkra daha anlatacaktır. Ancak Mehmet'in tekrarlanan duygusal-sosyal davranışları grup tarafından artık ödüllendirilmeyebilir. Çünkü grup bir çalışma grubudur, tamamlaması gereken bir işi vardır. Bundan dolayı « yeter artık, biraz da çalışalım » diyerek ya da buna benzer birşey söyleyerek, Mehmet'in davranışına olumsuz tepki (ceza) gösterecek ve onu durduracaktır.

Bu durum Ahmet'in tekrar yeni fikirlerle ortaya atılması için uygun bir ortam olacaktır. Böylece grup, döngüsel bir süreç içinde işleyecektir. Basit bir şema ile gösterecek olursak;

Şekil 35
Grup Etkileşim Süreci



ID : İş davranışı
DSD : Duygusal-sosyal davranış
tepki : olumlu tepki (ödül)
tepki : olumsuz tepki (ceza).

Hem anlatımımızda, hem de bu şemada grup sürecini şüphesiz çok basitleştirdik. Bunu bazı temel noktaları belirtebilmek için yaptık. Bu temel noktalar nelerdir? 29

a) Bu örnekte tek bir lider değil, iki ayrı tür lider grup içinde belirmiştir.

b) Bu iki tür lider, grubun farklı gereksinmelerine cevap vermektedirler.

c) Bu grup gereksinmeleri iki türlüdür : l. İşi yapmak yani grubun amacını gerçekleştirmek ve 2. Grubun birliğini sağlamak yani üyelerin sosyal-duygusal gereksinmelerini karşılayarak onları birarada tutmak.

Grubun iş ve sosyal-duygusal gereksinmeleri başka kuramcılar ve araştırmacılar tarafından da saptanmıştır. Örneğin Homans (1950) « dış » ve « iç sistem »; Schutz (1958) « kontrol » ve « sevgi »; Jennings (1958) « Sosyo-grup » ve « psiko-grup » kavramlarını, iş ve sosyal-duygusal boyutlara benzer şekilde kullanmışlardır. İleride göreceğimiz gibi, Fiedler'in de (1968) ele alışı bunlara benzemektedir. Lewin de (1951) bir taraftan grubun, amacını gerçekleştirmek için içinde bulunduğu alandaki hareketinden (iş boyutu) ; diğer taraftan da grup cazibesinden (sosyal-duygusal boyuttan) söz etmiştir. Demek ki grupların bu temel iki boyutunun gerçekliği pek çok araştırma sonucuna dayanmakta ve gruptan gruba genellik göstermektedir. Sosyolojik bir açıdan da, Zelditch (1955) 56 farklı toplumda aile içindeki rol farklılaşmasını incelemiştir. Ailelerde iş ve duygusal boyutların ayrıldığını, iş uzmanı olarak babaların, sosyal duygusal uzman olarak annelerin liderlik rolü oynadığını saptamıştır. Daha sonraki ele alışlardan bu kısmın sonunda 'Kültürün Etkisi' başlığı altında söz edeceğiz.

Ayrıca, grubu bir sistem olarak düşündüğümüzde, bütün sistemlerin çözmesi gereken dört ana sorun şöyle belirmektedir :

a. Sistem yeni durumlara uyabilmelidir.

b. Sistem amacını gerçekleştirebilmelidir.

c. Sistem kendini bir bütün olarak koruyabilmeli (üyelerini birarada tutabilmelidir).

d. Sistem üyelerini tatmin edebilmelidir.

Bu dört ana sorundan ilk ikisini yukarıdaki grup boyutlarından iş boyutuna; son ikisini de sosyal-duygusal boyuta sokabiliriz.

Grupların temel boyutları (ve gereksinmeleri) bu şekilde saptandığına göre, bu gereksinmeleri en iyi bir şekilde karşılayabilen kişilerin lider durumuna geldikleri anlaşılmaktadır.

d) Liderlikte Rol Farklılaşması :

Grubun temel iki gereksinmesini karşılamak için bir tek lider de yeterli olabilir ve ikinci bir liderin çıkmasına gerek kalmayabilir. Bu nedenle, şöyle bir soru karşısında kalıyoruz : İki liderin ortaya çıkması, diğer bir deyişle, liderlikte rol farklılaşması, ne zaman ve hangi koşullar altında görülür?

Genel olarak, a) yeni kurulmakta olan (yerleşmemiş) gruplarda ve b) üyelerinin yapılan işi tatmin edici bulmadıkları gruplarda rol farklılaşması görülür. Şimdi, bunun nedenlerini inceleyelim.

Yaş, yetenek ve benzeri özellikler yönünden birbirine benzer kişilerin biraraya gelerek bir grup oluşturdukları, hiyerarşi ve statü farklılaşması olmayan, grup yapısının daha tam olarak ortaya çıkmamış olduğu gruplarda, statü belirleyici normların daha gelişmemiş olması yüzünden, üyeler arasında bazı gerilimler doğar. Çünkü bütün üyeler aşağı yukarı eşit statüde olduğundan bunlardan birinin sözünü öbürlerine kabul ettirme çabası, diğerlerinin itirazına, rahatsız olmasına yol açabilir. İşte bu gerilim durumlarında, üyeleri rahatlatacak ve zihinleri yeniden işe yönelik düşünmeye hazırlayacak bir kişiye ihtiyaç duyulur. Bales'in gruplarında da gördüğümüz gibi, üyeler arasından, bu alanda yetenekli bir kişi doğal olarak bu görevi yüklenir ve sosyal-duygusal lider durumuna gelir. Yerleşmiş anane ve normları olan gruplarda ise, yukarıda sözü edilen gerilim durumları ortaya çıkmaz çünkü, üyeler arasında baştan statü farklılığı vardır ve kimin öneriler yapacağı, kimin de bunları uygulayacağı grup normları ile belirlenmiştir.

Rol farklılaşması, bir de, grup faaliyetinin üyeler tarafından sevilmediği ve sıkıcı bulunduğu durumlarda görülür. Yapılan iş sevilmediğinden, bir süre sonra grupta gerilim doğar ve dağılma eğilimi başgösterir. Bu durumda da gerilimi azaltacak ve üyeleri rahatlatacak bir kişiye ihtiyaç duyulur. Bu ihtiyacı giderecek bir kişinin ortaya çıkması grubu dağılmaktan kurtardığı için rol farklılaşması olur ve grubun sosyal-duygusal ihtiyacını gideren ikinci bir lider ortaya çıkar. Üyelerin yaptıkları işten zevk aldıkları gruplarda ise,

sözü edilen gerilim ortaya çıkmayacağından ikinci bir liderin ortaya çıkması gerekmez ve iş lideri, tek lider olarak kalabilir.

Yukarıda incelediğimiz iki genel durum dışında da rol farklılaşması ortaya çıkabilir. Örneğin, grup yapısının yerleşmiş olduğu baştan statü farklılıklarının bulunduğu resmi gruplarda, lider ile diğer üyelerin amaç ve iş anlayışları birbirinden çok farklı ise, üyeler arasından ikinci bir lider belirir ve bazı zamanlar resmi liderden de daha etkin bir rol oynayabilir. Örneğin bir fabrikanın belli bir kesiminde ustabaşı ile işçiler arasında gergin bir durum belirir ve işçilerden biri o grubun sosyal-duygusal lideri olarak ortaya çıkarsa, bu, fabrikada ciddi bir buhran çıkmasına yol açabilir. Bu nedenle, sosyal - duygusal liderlerin önemi küçümsenmemelidir. Burada durum şöyle açıklanabilir : İşçiler, ustabaşıyı « idarenin adamı » olarak görürlerse, onun işçilerin amaçlarına değil, karşıt amaçlara hizmet ettiğini düşünürler. Bu durumda, resmi atanmış lidere ek olarak kendi içlerinden kendi sorunlarına cevap verebilen resmi olmayan bir duygusal-sosyal lider belirir. Hatta bu lider bazen işle ilgili konulara da eğilebilir. Örneğin iş normlarını, günde ne kadar üretim yapılacağını işçiler lehine saptayarak idareye karşı çıkabilir. Günümüzde bu işlevi daha ziyade sendikalar yapmaktadır.

Şimdiye kadar söylediklerimizi bir çizelgede gösterelim :

Çizelge 14

Rol Farklılaşmasının (RF) En Çok ve En Az Görüldüğü Durumlar

RF Görülür	RF Görülmez
Yeni kurulan gruplarda (hiyerarşi yoksa)	Yerleşmiş gruplarda (hiyerarşi varsa)
İş, kendi başına tatmin edici değil ise	İş, kendi başına tatmin edici ise
Resmi lider ile üyeler arasında uyum yoksa (amaçları farklıysa)	Resmi lider ile üyeler arasında uyum varsa (amaçları ortaksa)

Bu kavramlaştırmalarda önemli olan grup gereksinimlerinin karşılanmasıdır. Ancak bugünkü bazı ele alışlarda, grubun hem sosyo-duygusal hem işini yapma gereksinimlerinin bir lider tarafından karşılanabileceği üzerinde durulmaktadır. Örneğin Kanungo'nun (1998) vurguladığı "karizmatik liderlik" böyledir. Bundan sonraki kısımda buna tekrar eğileceğiz.

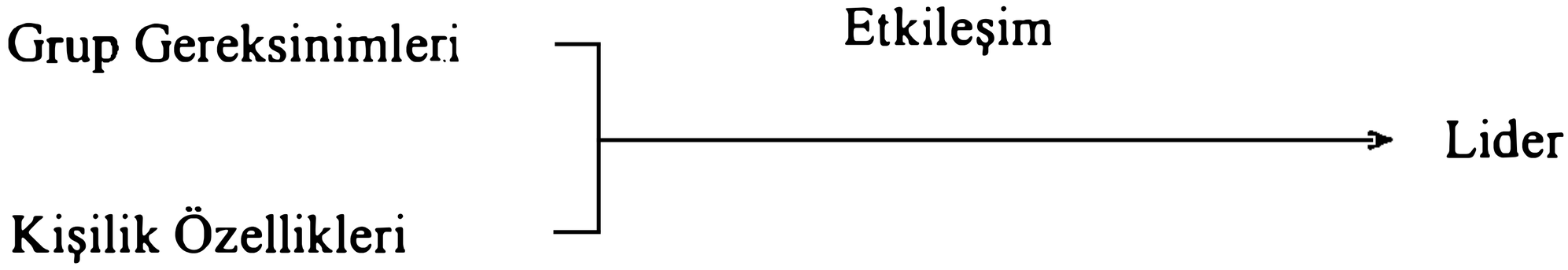
Liderliğin Kavramlaştırılması

a) Etkileşim Liderlik Modeli

Grubun gereksinmelerini en iyi bir şekilde karşılayabilen kimselerin lider olduğu görüşü "etkileşim liderlik modeli"dir. Burada etkileşimi söz konusu olan iki öğe, bir taraftan grubun gereksinmeleri, diğer taraftan da liderlerin kişisel özellikleridir.

Bir önceki kısımda verdiğimiz grup etkileşimi örneğini tekrar göz önüne alalım. Grubun iş gereksinmesi ön planda olduğu zaman başka birisinin değil de Ahmet'in lider rolünü alması, Ahmet'in zeka, bilgi gibi kişisel yeteneklerinden dolayıdır. Grubun sosyal-duygusal gereksinmesi ön plana çıktığında da Mehmet, gene kişilik özelliklerinden dolayı bu gereksinmeyi en iyi karşılayabildiği için lider rolünü oynamıştır.

Bu kavramlaştırmada önemli olan nokta, hem grup düzeyinin hem kişilik düzeyinin ihmal edilmeden göz önüne alınmasıdır. Karşılıklı etkileşim bu iki düzeydeki öğeler arasında meydana gelmekte ve lideri oluşturmaktadır. Yani :



Etkileşim modeli günümüzde yaygın olarak kabul edilmektedir. Hem grubu, hem bireyi göz önüne alması bakımından, bu modelde tam bir sosyal psikolojik ele alış görüyoruz.

b) Kişisel Liderlik Modeli

Kişisel (ya da psikolojik) liderlik modeline göre, çeşitli özellikler bir kimseyi lider yapar. Ortamın özellikleri göz önüne alınmaz. Başka bir deyişle bu görüşe göre, liderlik karakterine sahip bir kimse, nasıl bir gruba girerse girsin, liderdir. « Lider olarak doğmuş », « doğuştan lider » gibi sözler, işte bu görüşü yansıtır. Bu görüşü bir şema ile gösterecek olursak :

Kişilik özellikleri ⟶ Lider

Hangi kişisel özelliklerin liderlikte rol oynadığı konusunda gözlemler, araştırmalar, tartışmalar yapılmıştır. Liderlerin başkalarından daha akıllı, daha güzel konuşan, hatta daha güzel ve daha uzun boylu oldukları iddia edilmiştir. Mann (1959) 1900 ile 1957 yılları arasındaki araştırma sonuçlarını liderlerin kişilik özellikleri bakımından şöyle özetlemiştir : Liderler diğer grup üyelerinden daha uyumlu; duruma daha hakim, nüfuzlu; daha dışa-dönük; daha az tutucu; daha akıllı ve kişisel ilişkilere daha duyarlı olarak bulunmuşlardır. Ancak bu farklar fazla değildir ve istisnalar sık sık görülebilmektedir.

Liderlik olgusunu salt kişisel özelliklerle açıklama çabaları genellikle fazla başarılı olmamıştır. Bunun nedenlerinden birisi, çeşitli araştırmalarda liderliğin farklı biçimlerde tanımlanmasıdır. Bazen atanmış liderler, bazen bir grup içinde kendiliğinden belirmiş liderler incelenmiş; bazı araştırmalarda lider en çok sevilen kişi olarak, bazılarında da grubu fikir alanında en çok etkileyen kişi olarak tanımlanmıştır.

Bu araştırmalarda üstünde durulan kişilik özellikleri de çeşitli olmuş ve bu özellikler farklı biçimlerde ölçülmüştür. Bunlardan ötürü karşılaştırma olanakları çok kısıtlanmıştır.

Kişisel liderlik modelinin başarısız olmasına bir diğer neden, grup üyelerinin hesaba katılmamasıdır. Yani bu model, grubun diğer üyelerinin kişisel özellikleri, beklentileri, yetenekleri ne olursa olsun, belirli özelliklere sahip bir kimsenin lider olacağını öne sürmektedir. Bu ise tek yanlı bir yaklaşımdır ve verilerle desteklenmemiştir. Aksine, lider ile diğer grup üyelerinin etkileşimi araştırma bulgularında önemle ortaya çıkmıştır.

Nihayet kişisel liderlik modeli, her grupta tek bir lider olacağı varsayımına dayanmaktadır. Oysa, bir önceki kısımda Bales'in (1950) araştırma sonuçlarından da gördüğümüz gibi, resmi olmayan gruplarda birçok zaman iki lider ortaya çıkmaktadır. Hutchins ve Fiedler (1960) ordu ve üniversite yatakhanelerinde, Zelditch de (1955) daha önce belirtildiği gibi 56 değişik toplumdaki ailelerde hep çift lider oluşumu gözlemişlerdir.

Bu araştırma sonuçları ve benzer diğer bulgular liderliği sadece kişisel bir özellik olarak ele almanın yetersizliğini ortaya çıkarmıştır. Bununla beraber, bu yaklaşım biraz daha geliştirilmiş bir şekilde son yıllarda yine taraftar bulmaya başlamıştır. Bu yeni ele alışlarda kişilik özellikleri yine vurgulanmakla birlikte ortamsal etkilerle etkileşimi de göz ardı edilmiyor.

c) Ortamsal Liderlik Modeli

Kişisel liderlik modelinin tam tersi olan görüş, ortamsal liderlik modelidir. Bu modele göre lideri ortam yaratır. Lider, ortamın özellik ve ihtiyaçlarına göre ortaya çıkar; *kimin* lider olacağı önemli değildir. Bu modelin de şeması şöyle olacaktır :

Ortamsal özellikler ⟶ Lider

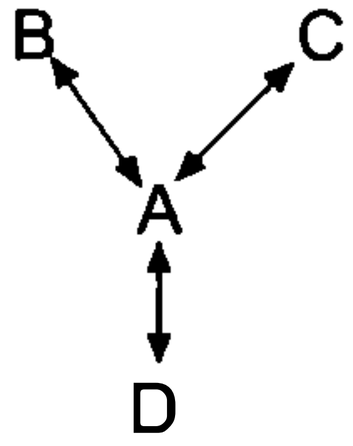
Bu görüşte kişisel özellikler göz önüne alınmaz; sadece ortamsal özellikler söz konusudur.

Bales'in çalışmalarında (1950; 1968; 1970) da gördüğümüz yaklaşım esas olarak ortamın (grubun) gereksinme ve özelliklerine önem verdiğinden, ortamsal bir yaklaşım olarak tanımlanabilir. Ancak, bundan önce de belirttiğimiz gibi, ortaya çıktığı gibi, ortamsal gereksinmelere *en iyi* cevap verebilen kişilerin lider olduğu da göz önüne alındığından, kişisel özellikler ihmal edilmemektedir.

Ortamsal liderlik görüşü daha ziyade sosyologlar tarafından benimsenmiştir. Özellikle grup yapısı ve grup içi iletişimi çalışmalarında, en merkezi durumda bulunan kimsenin lider olacağı görüşü bu modele

uygundur. Bundan önce « iletişim yapısı » kısmında da gördüğümüz gibi, bu görüş verilerle de desteklenmektedir (Leavitt, 1951).

Berkowitz'in bu konuda yaptığı bir araştırma (1956) özellikle ilgi çekicidir. Bu araştırmada dört kişilik küçük gruplar merkezileşmiş tekerlek iletişim örüntüsü ile çalışma yapmıştır :



Bu iletişim örüntüsü içinde merkeze (A) yerleştirilen kişiler incelenmiştir. "Merkezde olma"nın "kişilik özellikleri"nden daha önemli bir şekilde liderlik davranışını etkilediği bulunmuştur. Şöyle ki, merkeze (A) yerleştirilen kişi çekingen bir kişiliğe de sahip olsa, sırf merkezde bulunduğu için dolayı bir süre sonra dışa dönük, atılımcı bir lider rolü oynamaktadır. Bu sonuçtan, ortamın gereksinmelerinin ve özelliklerinin kişisel özelliklerden bağımsız olarak (hatta onlara rağmen) lideri yarattığı ileri sürülmüştür.

d) Fiedler'in Etkin Liderlik Modeli :

Liderin kişisel özelliklerine önem veren bir etkileşim modeline örnek olarak Fiedler'in modelini ele alabiliriz. Fiedler (1964, 1978) doğal gruplarla yaptığı seri araştırmalarında önemli bir kişilik özelliği üstünde durmuştur. Bu da, kişinin başkalarını nasıl algıladığıdır. Çeşitli grupların liderlerine birlikte çalışmayı en çok tercih ettikleri grup üyesi ile birlikte çalışmayı en az tercih ettikleri grup üyesini *kişilikleri bakımından* tarif etmeleri söylenmiştir. Bu iki kişiyi birbirine *benzer* olarak tarif eden (algılayan) liderlerle, onları çok *farklı* olarak tarif eden (algılayan) liderlerin kendilerinin de farklı kişiliklere sahip oldukları görülmüştür.

Birlikte çalışmayı en az ve en çok tercih ettiği kimseleri *kişilikleri* bakımından *benzer* gören lider, birlikte çalışmayı en az tercih ettiği, örneğin tembel ya da beceriksiz bir çalışanı da biraz seviyor, yadsımıyor demektir. Bu tür liderler, en az tercih ettikleri iş arkadaşlarını da *kişi* olarak beğenirler,

onu en iyi çalışan kimseden fazla farklı görmezler. Yani bu tür bir lider,
 örneğin, « onunla birlikte çalışamam, ama gene de o gayet iyi bir kimse olabilir » diye düşünen, herkesi hoş tutmaya çalışan, herkese sevgi gösteren liderdir. Bu tür lideri Fiedler, yüksek "en az çalışan tercihli (EAÇT)" lider olarak tanımlamıştır. Bunun tersi olan düşük EAÇT lider ise, iş yapmaya önem verir ve iyi çalışmayan grup üyesini sevmez. Yani insanlara karşı ayrıcalıklı davranış gösterebilmektedir. Örneğin ("Onunla çalışamıyorsam, beğenilecek bir kimse değildir " diye düşünür.)

Bu özetlenen tutumlarını göz önüne alarak, yüksek EAÇT lideri sosyal-duygusal lider; düşük EAÇT lideri de iş - eğilimli lider olarak düşünebiliriz (Fiedler, 1978, Rice, 1978).

Demek ki, kişinin başkalarını nasıl algıladığı, onun kendi kişiliğini yansıtan bir özellik olarak ele alınabilir. Ancak şunu da belirtmeliyiz. Fiedler'in öne sürdüğü bu kişilik özelliği, kişinin zeki olması, atılgan ya da konuşkan olması gibi sırf bireysel düzeyde basit bir kişilik özelliği değildir. Başkalarının algılanışını ve başkalarına karşı davranışları içeren, temelde « kişilerarası » olan bir kişilik özelliğidir. Bu bakımdan, Fiedler'in yaklaşımını daha önce ele aldığımız kişisel liderlik modeli içine sokamayız.

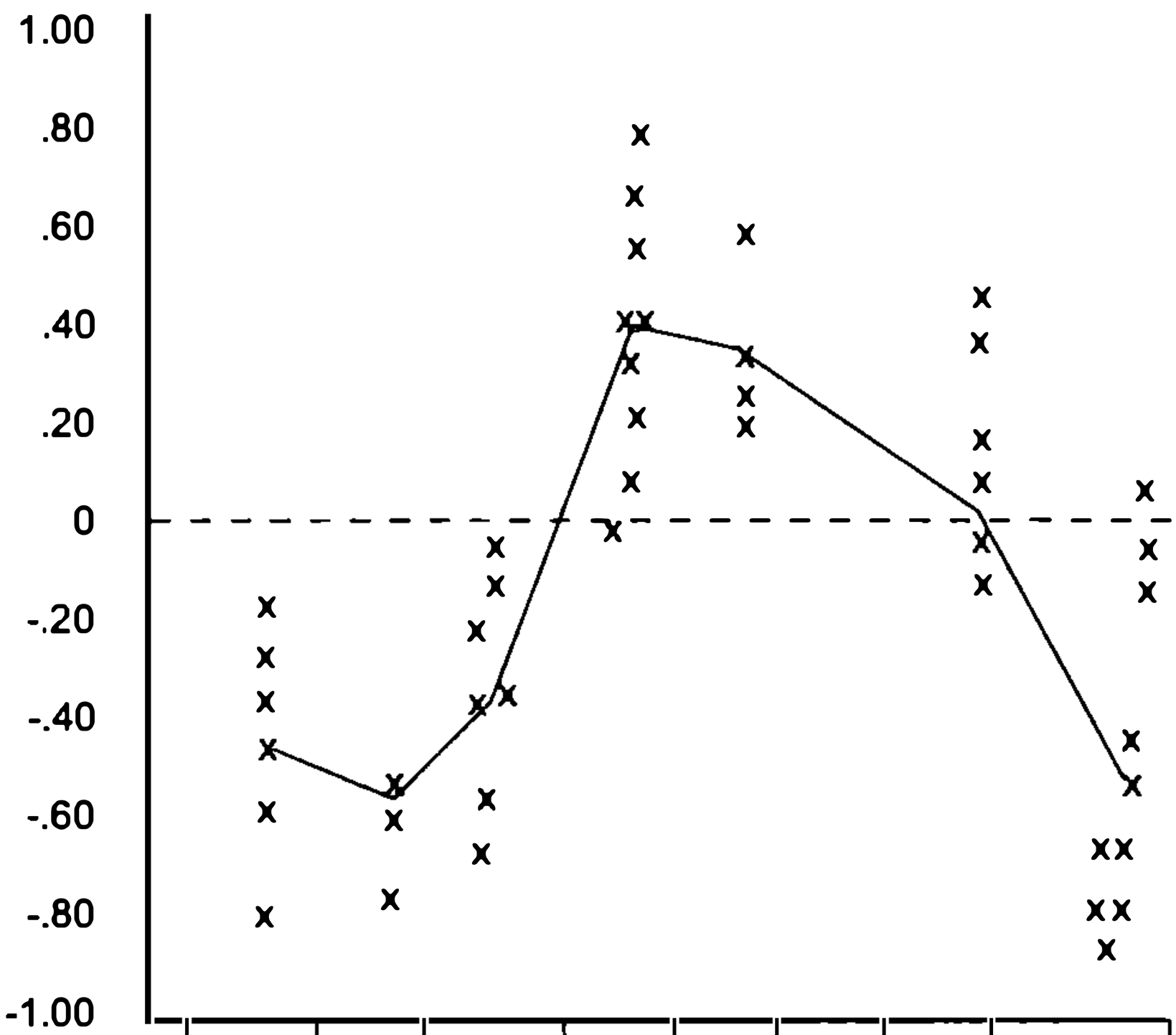
Bu kavramlaştırmadan hareket ederek Fiedler yüksek EAÇT ve düşük EAÇT liderleri çeşitli doğal gruplarda incelemiş, ve hangi liderlik özelliğinin hangi ortamlarda daha etkin olduğunu bulmaya çalışmıştır. Bu araştırmalarda liderin etkinliğinde rol oynayan üç öğe ortaya çıkmıştır. Bunlar a) lider-üye ilişkileri, b) işin yapısı ve c) lider mevkiinin gücüdür.

Lider-üye ilişkileri uyumluysa; işin yapısı belirginse (yani neyin nasıl yapılacağı açıkça belliyse) ; ve liderlik mevkii güçlüyse, yani liderin elinde yeterli derecede güç ve yaptırım varsa ve lider üyeler tarafından lider olarak kabul ediliyorsa, liderlik mevkiindeki kimsenin liderlik davranışı gösterebilmesi için çok uygun bir ortam var demektir. Bu üç öğeden birinin ya da ikisinin pek olumlu olmadığı durumlar, lider için biraz daha güç durumlardır. Bütün öğelerin olumsuz olduğu (uygun olmadığı) durumlar ise etkin liderlik bakımından en zor durumlardır.

Fiedler'in gerçekleştirdiği çeşitli araştırmaların sonuçlarına göre, üç öğenin meydana getirdiği ortamın uygunluk durumu ile liderin etkinliği arasındaki ilişki doğrusal değil, eğriseldir. Şöyle ki, en zor (uygun olmayan) durum ile en kolay (uygun) durumlarda iş-eğilimli düşük EAÇT lider daha

etkin olmakta, orta derecede uygun durumlarda ise sosyal-duygusal yüksek EAÇT lider daha fazla başarı göstermektedir (bakınız şekil 36).

Şekil 36
Liderin EAÇT Puanı İle Grup Başarısı Korelasyonlarının Üç Öğeye Göre Dağılımı



	1	2	3	4	5	6	7	8
I. LİDER-ÜYE İLİŞKİLERİ	iyi	iyi	iyi	iyi	kötü	kötü	kötü	kötü
İŞİN YAPISI	belirgin		değil		belirgin		değil	
LİDER MEVKİİN GÜCÜ	güçlü	zayıf	güçlü	zayıf	güçlü	zayıf	güçlü	zayıf

Yüksek EAÇT, insan ilişkilerine değer veren sosyal duygusal liderin daha başarılı olduğu orta derecedeki uygun durumları şöyle örnekleyebiliriz:

a) İş yapısı belirgin (açık seçik belli) fakat lider sevilmiyor, dolayısıyla lider diplomatik olmalı ve üyelerin duygularına isteklerine karşı duyarlı olmalıdır, ya da b) lider sevilmekte, ancak iş yapısı belirsiz olduğundan, üyelerin iyi niyetli çabasına ve yaratıcılığına muhtaçtır. Yani, durum tam uygun olmadığı zaman sosyal duygusal liderin üyeleri hoş tutucu davranışına ihtiyaç vardır.

Liderin sevildiği ve çalışma ortamının tamamen uygun olduğu durumda ise, liderin anlayışlı, sosyal-duygusal davranış göstermesi gereksizdir. Tüm öğelerin en uygun olduğu durumda liderden gruba yol göstermesi beklenir. Yani işe dönük liderlik davranışı hem üyeler tarafından rahatlıkla kabul edilir hem de grubun daha çok iş çıkarmasını sağlar. Bu olumlu durumda gruba yönerge vermekten çekinen pasif bir lider, saygınlığını yitirir.

Öğelerin tamamen olumsuz olduğu, yani işin karışık, liderin güçsüz olduğu ve sevilmediği durumlarda da liderin işe sarılması daha iyi sonuç verir, yoksa grup dağılabilir. Karışıklık ve belirsizlik içindeyken, grup kendine yol gösteren birine gerek duyar.

Fiedler'in modeli A.B.D.'de ordu, iş yerleri, fabrikalar, tüketim kooperatifleri, spor klüpleri gibi çeşitli doğal gruplarda, araştırmalar için oluşturulmuş kısa süreli laboratuvar gruplarında ve ayrıca Belçika ile Hollanda'da denenmiştir (Fiedler, 1968; Strube & Garcia, 1981, Peters, Hartke & Pohlmann, 1985). Bu denemeler, modeli destekleyici sonuçlar vermiştir.

Fiedler'in yaklaşımı da gösteriyor ki, hangi tür liderliğin hangi koşullarda daha etkin olduğunu bulmak için çeşitli öğelerin etkileşimi göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bakımdan etkin liderlik modeli bugün oldukça kabul görmektedir.

Fiedler'in liderlik konusuna olan katkısı, oluşturduğu etkin liderlik modeliyle sınırlı kalmamıştır. 1986'da oluştırduğu Bilişsel Kaynak Kuramı'nda, liderlik sürecinde entellektüel yeteneklerin, iş deneyiminin ve uzmanlığın oynadığı rol üzerinde durmuştur. Bu bilişsel kaynakların düşük ve yüksek stres durumlarında performansa farklı şekillerde etki ettiğini ve birbirleriyle etkileşim içine girdiklerini göstermiştir (Fiedler & Garcia, 1987; Murphy, Blyth & Fiedler, 1992; Fiedler, 1995).

e) Karizmatik Liderlik Modeli:

Karizmatik liderlik modelleri, yönettikleri grupların üzerinde alışılmamış ve oldukça güçlü etkisi olan liderleri inceler (House, Spangler & Woycke, 1991). Böyle liderler, onu takip eden kişilerin gereksinimlerini, değerlerini, tercihlerini ve özlemlerini çok iyi bilir ve gerçekleştirmeye çalışırlar. Aynı zamanda sosyal, politik ve ekonomik değişimlere yol açabilecek yetenek ve güce de sahiptirler. Tarihte Atatürk, De Gaul, Gandi karizmatik liderlere örnek gösterilebilir.

Bütün liderler, kendilerini izleyen grupların davranışlarını bir dereceye kadar değiştirebilirler, ancak karizmatik liderler bu grupları öylesi bir itaat etme noktasına getirme becerisine sahiptirler ki, emrettikleri takdirde, grup üyelerinin ahlak ve kanun dışı eylemlerde bulunmalarını bile sağlayabilirler. Bunun en büyük nedeni, karizmatik liderlerin gruplarının sadece davranışlarını değil, inanç ve tutumlarını da değiştirebilme yetenekleridir.

Organizasyonlarda karizmatik liderler çalışanların üstün bir çaba gösterip başarılı olmalarını sağlayabilir.

Karizmanın, liderin bir kişilik özelliği olduğunu ve bu modelin kişisel liderlik modelinin bir uzantısı olduğunu düşünebilirsiniz. Ancak, karizmatik liderlik modeli, karizmanın lider ve izleyicilerinin etkileşimi sonucunda oluştuğunu öne sürer (House, 1977). Liderin 'karizmatik' olduğu söylense de, aslında karizma, takipçilerinin lidere verdikleri tepkilerde gizlidir. Karizmatik liderleri takip eden gruplarda, karizmatik olmayan liderleri takip eden gruplardan farklı olarak şu özelliklere rastlanır: 1) normalde beklenenden yüksek performans, 2) yüksek düzeyde lidere düşkünlük, bağlılık, saygı ve sadakat; 3) lidere ve onun fikirlerine duyulan heyecan ve coşku, 4) grubun toplu bir amacı için, bireysel çıkarlardan vazgeçmeye hazır olma. Herkesin, karizmatik olarak adlandırılan bir liderden etkilenmesi ve yukarıda saydığımız tepkileri göstermesi beklenemez. Karizma, sadece liderin grubuna yaptıklarında değil, takipçilerin özelliklerinin liderinkilerle birleşmesindedir.

Karizmatik liderler takipçileriyle bu özel ilişkiyi kurabilmek için ne yaparlar? Araştırmalar, liderlerin takipçilerini derinden etkileyebilmek için çeşitli stratejiler kullandıklarını göstermiştir. İlk olarak, karizmatik liderlerin

bir vizyon öne sürebildikleri ortaya çıkmıştır (Howell & Frost, 1989). Karizmatik liderler, onu takip eden grupların, (milletin veya organizasyonun) nasıl olabileceği, hatta nasıl olması gerektiğini çoğunlukla canlı ve duygu yüklü kelimelerle ortaya koyarlar. Sadece varılması gereken noktanın ne olduğunu değil, o noktaya nasıl ulaşılacağını da belirtirler. Bu, izleyicileri güdülendirir ve ulaşılmaz bir amaç için çalıştıkları düşüncesine kapılmazlar. Conger ve Kanungo (Conger, 1991; Conger ve Kanungo, 1988), karizmatik liderlerin, grupta yapılan her işin, içinde bulunulan hareket ya da organizasyonun amacına ulaşmasında anlamlı ve yararlı bir iş olduğunu grup üyelerine kabul ettirebildiğini göstermişlerdir. Bir grup ilkokul çocuğunu ağaç dikmek üzere ormana götüren bir öğretmeni düşünelim. Bu grubun lideri olan karizmatik bir öğretmen, dersinin bir parçası olduğunu düşünerek oraya giden bir çocuktan, çevrenin güzelleşmesine ve doğanın gelişimine yardım ettiğini düşünen bir çocuk yaratabilir. Böyle düşünen bir çocuğun işine daha sıkı sarılması ve yaptığından daha çok zevk alması kaçınılmazdır.

Bu özelliklere ek olarak karizmatik liderler diğer liderlere oranla daha fazla risk alma ve alışılmışın dışında kararlar alma eğiliminde olan insanlardır. Liderleri karizmatik yapan başka özellikler ise, kişinin kendine ve grubuna güven duyması, etkileyici bir konuşma becerisine ve heyecanlandırıcı bir tarza sahip olması, grubundaki insanların gereksinimlerini önemsemesi ve karşılaması, başkalarının tepkilerini kolayca ve doğru olarak anlayabilmesidir. Aynı zamanda, başkalarına çekici görünmeyi bilmek ve onların dikkatini çekebilmek de karizmatik liderlerin özellikleri arasındadır. Etkileyici bir dış görünüş, liderin fikirleriyle de birleşince grup üzerindeki etki büyür.

Karizmatik liderlik modeli oldukça yenidir ve bu modeli kullanarak fazla araştırma yapılmamıştır. Bu modelin en büyük eksikliği, sadece karizmatik liderlerle ilgilenmesidir; bu model başka birçok tip lider için kullanılmaya uygun değildir.

Endüstri psikolojisi kitaplarında yukarıdaki liderlik modellerinden başka modeller de işlenmektedir. Biz burada, sosyal psikolojide yaygın ve üzerinde çok durulan modelleri seçtik. Daha geniş bilgi için endüstri psikolojisi kitaplarına başvurabilirsiniz.

Kültürün Etkisi

Liderlikle ilgili çalışmalar genellikle bireyci batı kültüründe gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlar toplulukçu kültürlerde geçerli olmayabilir. Nitekim, daha önce Lewin, Lippitt ve White'ın (1939) yetkeci ve demokratik grup atmosferi araştırması sonuçlarının Hindistan'da bulunmadığını görmüştük. Fiedler'in etkin liderlik modeli başta olmak üzere, yukarıda incelediğimiz liderlik modelleri bireyci kültürlerde oluşturulmuştur. Özellikle Fiedler'in sosyo-duygusal ve iş eğilimli liderlik özelliklerinden hangisinin belli bir kültürde daha etkin olduğunu ortaya çıkarmak için çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Kuzey Amerika'da gerçekleştirilen araştırmalarda farklı ortamlarda farklı liderlik özelliğinin daha etkin olduğu bulunmuştur (Yukl, 1989; Smith & Peterson, 1988). Hangi koşullar altında hangi liderlik türünün daha etkin olduğunu belirleyebilmek için de çok sayıda araştırma yapılmıştır. Avrupa'da da Kuzey Amerika'dakilere benzer sonuçlar elde edilmiştir (Smith & Tayeb, 1988).

Toplulukçu kültürlerde[3] gerçekleştirilen etkin liderlik çalışmaları ise, Batı'da yapılan araştırmalardan farklı sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Japonya'da Misumi'nin (1985) yaptığı araştırmalar bunların en geniş kapsamlısıdır. Misumi'nin 30 yıl süresince farklı çalışma ortamlarında yürüttüğü çalışmalarında, hem iş eğilimine hem de sosyo-duygusal eğilime birlikte sahip olan liderin etkin olduğu ortaya çıkmıştır. Bond ve Hwang (1986) Tayvan'da yapılan araştırmaları incelediklerinde de aynı sonuçların bulunduğunu göstermişlerdir. J.B.P. Sinha'nın (1981) Hindistan'da; Ayman ve Chemers'in (1983) İran'da ve Farris ve Butterfield'in (1972) Brezilya'da yaptıkları araştırmalarda da hem sosyo-duygusal hem de iş eğilimi olan liderin etkin olduğu bulunmuştur. Demek ki, iş ve sosyo-duygusal eğilimli lider ayırımı bazı kültürler için işlevsel değildir. Bu kültürlerde liderlerin her iki eğilime de sahip olması beklenmektedir. Tutum Değişimi bölümünde de sözünü ettiğimiz gibi, toplulukçu kültürlerde propaganda yapan kişinin dahi inandırıcı olabilmesi için, izleyicilerce "düşünceli" olarak algılanması etkili olmaktadır. Bu toplumlarda, "düşünceli olma" beklentisi grup içinde de belirmekte ve liderin bir baba gibi, grubunu düşünmesi önem kazanmaktadır. Bu yüzden grupla duygusal bağı olmayan, grubunu "düşün-

---

[3] *Ülkemizde, kültürün liderlik anlayışı ve lider davranışları üzerindeki etkisi için şu kaynaklara başvurabilirsiniz: Kozan, 1993; Dilber, 1981; Özen 1996.*

meyen" lider, toplulukçu kültürlerde "iyi" bir lider olarak görülmez. Ancak, çalışma güdüsü düşük olan Hindistan gibi toplumlarda, grubun çalışması için liderin aynı zamanda iş eğilimli de olması gerekir. Grubu çalışmaya teşvik edecek, grup üyelerinde çok fazla varolmayan çalışma güdüsünü yaratacak bir lider ancak etkili olabilir. Bu yüzden, toplulukçu kültürlerde her iki özelliğe birden sahip olan liderler hem etkin olur, hem sevilirler (Sinha, 1981).

Gruplarda Karar Verme

Bu bölümde grupların karar verme sürecini, gruplarda alınan kararların bireysel kararlardan farkını, verilen kararların hangi koşullarda yanlış yöne yönelebileceğini inceleyeceğiz.

Riske girme

İnsanların yalnız başına karar vermesiyle, aynı konuda bir grubun karar vermesi arasında farklılıklar var mıdır? Gruplarda alınan kararlar, grup bireylerinin fikirlerinin ortalamasından mı oluşur, yoksa farklı süreçler ve sonuçlar mı söz konusudur?

Sosyal psikolojide 1960'lara kadar yaygın olan düşünce, grup kararların, grup üyelerinin fikirlerinin bir orta yolda birleşmesi, yani herkesin fikrinin ortalamasının alınması sonucu ortaya çıktığı düşüncesiydi. Yaygın inanış bu iken, grup fikirlerinin bu şekilde oluşmadığını gösteren araştırmaların yapılması grup dinamiği alanında büyük değişikliklere yol açmıştır. Bu araştırmalardan ilki ve belki de sosyal psikoloji tarihinde yayımlanmamış en ünlü araştırmalardan biri, Stoner (1961) tarafından gerçekleştirilmiştir. Stoner, deneklere risk içeren birkaç durum hakkında bilgi vermiş ve bu konuda bir yargıya varmalarını istemiş. Deneklere verilen her durumda, biri diğerinden daha riskli olan iki seçenek arasında seçim yapmak zorunda olan bir kişi konu ediliyor. Örneğin, "Bir elektrik mühendisi şimdiki işinde yeterli fakat çok yüksek olmayan bir maaş almaktadır. Ya bu işinde kalacak, ya da oldukça daha fazla para veren fakat uzun vadeli iş garantisi olmayan yeni bir işe girecektir. Böyle bir durumda ne yapmasını önerirsiniz?" Cevaplar "yeni işte : 10 da 3, 10 da 5, 10 da 7 ve 10 da 9 başarı düzeyi" olarak belirtilmekte ve deneklerin daha riskli davranışı önermeleri için hangi başarı düzeyini gerekli gördüklerini işaretlemeleri istenmektedir. Örneğin,

"10 da 5 başarı şansı varsa yeni işe girmeli ya da 10 da 9 başarı şansı varsa yeni işe girmeli" gibi... Bir cevap kategorisi de "hiç bir şekilde yeni işe girmemeli" şeklindedir. Denekler soruları yalnız cevapladıktan sonra, gruplara ayrılıyor ve hipotetik durumlarla ilgili soruları bir grubun içinde yanıtlıyorlar. Stoner, grupta varılan kararların, bireylerin tek başlarına verdikleri kararlardan daha riskli olduğunu buluyor. Wallach ve arkadaşları (1962) yaptığı araştırmalarla Stoner'ın bulgularını destekliyor. Wallach'ın araştırmalarından ortaya çıkan bir başka bulgu da, grupta alınan kararların bireyler tarafından içselleştirilmesidir. Deneklere grup tartışmasından sonra konuyla ilgili ne düşündükleri sorulduğunda grupta alınan karar doğrultusunda cevap verdikleri görülüyor. Bu araştırmalar gösteriyor ki, grupta alınan kararlar, grup bireylerinin ortalamada uzlaşması sonucu ortaya çıkmamaktadır. Gruplar, bireylerden daha fazla risk içeren kararlar alma eğilimindedir. Bem, Wallach ve Kogan (1965) ayrıca, grup üyelerinin kendilerine zarar gelmesi söz konusu olduğu bir durumda bile, grubun riske girme eğilimi gösterdiğini bulmuşlardır.

İnsanlar acaba niçin grup içindeyken yalnız başlarına olduklarından daha fazla riske girme eğilimi gösteriyorlar? Bu soruya birkaç şekilde cevap vermeyi deneyebiliriz.

Riske girme eğiliminde olan kimselerin grup içinde daha ikna edici, daha etkili olduğu düşünülebilir. Nitekim bazı araştırmalar riske girme eğiliminde olan kimselerin liderliğe önem verdiğini ve grup içinde daha ikna edici olarak görüldüğünü bulmuştur. (Örneğin, Wallach ve diğerleri, 1962; Wallach, Kogan ve Burt, 1965; Rim, 1964). Bununla beraber grubun risk içermeyen bir karar verdiği durumlarda, riske giren kimseler grup tarafından ikna edici olarak görülmemişlerdir (Nordhoy, 1962; Rabow ve diğerleri, 1966). Demek ki önemli olan, riske girme eğiliminde olan kimselerin kişilikleri değil, grubun hangi yöne doğru eğilimi olduğudur. Grubun eğilimi yönünde düşünen ve konuşan kimseler daha etkili olmaktadır. Yani bu kişisel eğilim etkenini pek geçerli sayamayız.

İkinci bir etken, grup içinde "sorumluluk dağılması"dır. Şöyle ki, grup içinde verilen kararın ya da yapılan davranışın sorumluluğu sadece bir kişiye değil, bütün gruba aittir. Hatırlanacağı gibi, kitabın 2. bölümünde Sosyal Bilim Yöntemlerini ele alırken, Darley ve Latane'ın (1968) bir araştırmasını incelemiştik. Bu araştırmanın ve buna benzer diğer araştırmaların bulguları, bir kaza anında, o kazaya tanık olan ne kadar çok kimse varsa, birinin yardım

etme olasılığının o kadar az olduğudur. Çünkü insanların sayısı fazlalaştıkça herbirinin sorumluluğu göreli olarak azalır.

Risk içeren karar verme konusunda da, kişi yalnız başına olduğu zaman kararının tüm sorumluluğunu kendi omuzlarında taşıyacak, buna karşılık, grup içinde bu sorumluluğu başkalarıyla paylaşacağı için daha fazla riske girme cesaretini gösterebilecektir. Bu araştırmalar grubun bireyden daha fazla risk içeren kararlar vermesini bu şekilde açıklamışlardır. (örneğin, Bem ve diğerleri, 1965). Ancak grubun riskli kararlarının sorumluluk dağılımı ile açıklanamayacağını ileri süren araştırmacılar da vardır (Freedman, Carlsmith ve Sears 1974, s. 202; Dion ve diğerleri, 1970).

Üçüncü bir etken de kültürel değerlerdir. Birçok durumda daha fazla risk içeren "cesur" kararlar, "tutucu" kararlardan daha değerli olarak görülmektedir. Bireysel atılıma ve başarıya önem veren batı kültüründe riski göze almak, almamaktan daha iyi olarak değerlendirilmektedir. Grubun riske girmesi araştırmalarının yapıldığı Almanya, Fransa, İsrail, İngiltere gibi ülkeler de batı kültürüne sahiptir. Grup içinde kişinin kararı gizli kalmayıp başkaları tarafından öğrenildiğinden, kişinin grup içinde verdiği kararlar, yalnızken verdiği kararlardan daha fazla kültürel değerlere uygun olacaktır. Grubun daha riskli kararlar vermesi de bu şekilde açıklanabilir.

Araştırmalar da riskli kararlar veren gruplardaki deneklerin, riskli atılımları takdir ettiklerini bulmuşlardır (örneğin, Levenger ve Schneider, 1969). Daha tedbirli kararlar veren gruplardaki deneklerin ise tedbirli davranışları takdir ettikleri bulunmuştur.

Böylece, kültürel değer hipotezinden hareketle tahmin edilebileceği gibi, riske değer verildiği zamanlar, grup bireyden daha riskli kararlar vermekte; tedbire değer verildiği zamanlarda ise grup bireyden daha tedbirli kararlar vermektedir. Batılı kültürel değerlerden dolayı da çoğunlukla riske daha fazla değer verildiğinden, genellikle Batı'da yapılan araştırmalarda grubun bireyden daha riskli karar verme olgusu ortaya çıkmaktadır.

Burada da sosyal hızlandırma kavramının açıklayıcı olarak kullanılması düşünülebilir. Şöyle ki, hangi davranışa (riske ya da tedbire) eğilim daha fazla ise, bu (baskın) tepki grup ortamıyla daha artma olasılığı bulacaktır. Böylece, kültürel değerlerden ötürü risk eğilimi daha üstün (dominant) olduğundan, grup içinde riskli davranış daha da artacaktır. Örneğin, Carlson ve Davis (1971), iki farklı kültürde grup tartışmalarını incelemişlerdir. Bu

kültürlerden birinde riske daha fazla değer verilirken (Amerika), diğerinde (Uganda) tedbirli olma eğilimi daha fazlaydı. Uganda'da, gruplardaki bireylerin tartışmaların başlangıcında sahip oldukları bireysel düşünceler Amerika'daki bireylerinkinden daha tedbirliydi. Grup tartışmaları, Uganda'daki bireylerin düşüncelerinin daha tedbirli tarafa doğru kaymasına, Amerika'daki bireylerin düşüncelerinin ise daha riskli tarafa doğru kaymasına neden olmuştur. Gologor (1977), Liberya'da –tedbirli olmaya eğilimli bir Afrika kültürü- yaptığı bir araştırmada da, grup içi kararların başlangıçta olduğundan daha tedbirli olduğunu gözlemiştir.

Bu çeşitli açıklayıcı etkenler, özellikle kültürel değer ve bir dereceye kadar da sorumluluk dağılması ve sosyal hızlandırma kavramları grubun riske girme davranışını daha iyi anlamamıza yardımcı olmaktadırlar.

Uçlara Kayma

Yukarıdaki tartışmalar grubun genel eğiliminin de önemini gösteriyor. Eğer grubun eğilimi riske girmeye yönelik değilse, bu durumda grup kararı bireyin kararından daha çok risk içermiyor, hatta bireyin kararından daha temkinli (tutucu) olabiliyor. Bu konuda yapılan yüzlerce araştırma sonunda 3 temel bulgu elde edilmiştir. Bu bulgulardan birincisi "uçlara kayma" olarak adlandırılıyor. Yapilan araştırmalar, grupların bireylerden sadece daha riskli değil, aynı zamanda daha tedbirli ve tutucu seçimler yaptığını gösteriyor (örn., Stoner, 1968; Frase ve diğerleri, 1971). Başka bir deyişle, grupların her konuda, bireylerin tek başlarına yaptıkları seçimlerin ortalamalarından daha uçlara doğru kaydıkları görülüyor. Bu yüzden başlangıçta "riske girme eğilimi" olarak adlandırılan bulgular için daha sonraları "uçlara kayma" deyimi kullanılmaya başlanmıştır (örn., Moskovici & Zavalloni, 1969). Uçlara kayma olgusunun genel ve güçlü bir olgu olduğu çok farklı denek topluluklarında yapılan araştırmalarla saptanmıştır (Myers & Lamın, 1976).

Araştırmalarda ortaya çıkan ikinci bulgu, grubun ne ölçüde "aşırı"ya kayacağı, grup üyelerinin başlangıçtaki fikirlerinin ortalamasıyla doğru orantılı olduğudur (Teger & Pruitt, 1967). Örneğin, grup üyeleri başlangıçta aşırıya yakın fikirlere sahiplerse, grubun varacağı karar da o oranda daha fazla aşırıya kayar.

Yapılan araştırmalarda ortaya çıkan başka önemli bir bulgu ise, aşırıya kayma olgusunun sadece Stoner ve Wallach'ın deneklerine yönelttikleri

sorularla sınırlı olmadığıdır. Grubun aşırı uçlara kayması birçok farklı alanda
 görülmüştür; kumarda yapılan seçimler, fiziksel güzellikle ilgili seçimler, jürilerin verdiği kararlar vb.. Ayrıca, bu bulgunun uluslararası geçerliği olduğu da söylenebilir, çünkü aynı sonuçlar A.B.D. dışında İngiltere (Bateson, 1966), İsrail (Rim, 1963) , Fransa (Kogan ve Doise, 1969) ve Almanya'da da (Lamm ve Kogan, 1970) bulunmuştur.

Gruplarda Uzlaşma

Grup içinde tartışmaya başlamadan önce, grup bireylerinin hepsinin aynı düşüncede olduğu durumlar herhalde oldukça azdır. Başlangıçta herkesin kendine göre bir fikri vardır ve onu savunur. Grup içinde bir karara varmadan önce kişiler birbirleriyle tartışır, görüş alışverişinde bulunur ve sonunda çoğunlukla bir noktada birleşir, yani uzlaşmaya varırlar. Yapılan her tartışma sonunda bir uzlaşmaya varılamayabilir, ancak *genelde* bir sonuca ulaşılır. Bireysel fikirlerin toplu bir kararda birleşmesi nasıl gerçekleşir, uzlaşmaya nasıl varılır?

Bu soruya yanıt aramaya başlamadan önce, gruplarda alınan kararların özelliklerine bakalım. Gruplarda alınan kararların türlerini *zihinsel kararlar*dan *yargısal kararlar*a doğru uzanan bir çizgide toplayabiliriz (Laughlin, 1980; Laughlin & Early, 1982). Çizginin bir ucunda bulunan zihinsel kararlar, doğru, mantıklı, saptanabilir özellikte çözümler gerektiren kararlardır. Matematik problemleri, görsel yargılar, genel kültür bilgilerine dayalı sorular vb. bu tür sorulara örnek olarak gösterilebilir. Burada grubun yapması gereken, doğru veya yanlış cevabı bulmaktır. AIDS sorununa çözüm bulmak için uğraşan bir grup araştırmacının, birlikte bir ev inşaatında çalışan bir grup yapı ustasının vermek zorunda oldukları kararlar, zihinsel kararlara örnektir. Diğer uçta bulunan yargısal kararlar ise sosyal, kişisel, etik veya estetik konularda alınan kararlardır. Bu tür konularda, varılması gereken doğru veya yanlış kararlar yoktur. Akşam arkadaşlarla beraber gidilecek filmin seçilmesine karar vermek, jürinin bir film festivalinde hangi filme en iyi film ödülü vereceğine veya bir ailenin tatile nereye gideceğine karar vermesi, yargısal kararlara örnektir.

Grubun alacağı kararın türü, grubun birey üzerinde ne tür bir etkisi olacağını belirler. Sosyal etkinin işlendiği 3. bölümden de hatırlayacağınız

gibi, sosyal etkiyi normatif (kuralsal) ve bilgisel sosyal etki olarak ikiye ayırabiliriz. Gerçeği aydınlatıcı ya da kısaca doğru olanı içerdiğine inandığımız bilgisel sosyal etkinin, zihinsel kararlar gerektiren işlerle uğraşan bir grupta görülme olasılığı yüksektir.

Normatif etki ise daha çok yargısal kararlarla uğraşan gruplarda görülür (Kaplan & Miller, 1987; Stasser & Stewart, 1992).

Grup Düşünü

Grup içinde uzlaşmaya varma çabaları bazen fikirleri birbirine benzeyen insanların görüş birliği oluşturma baskısı hissetmesiyle istenmeyen yönlere gidebilir. Özellikle, mutlaka bir karar verilmesi gereken durumlarda, bir karara varmak o karara nasıl varıldığından daha çok önem kazanır ve birçok önemli olabilecek nokta göz ardı edilerek sonuca ulaşılır. Azınlığın öne sürdüğü fikirler bir kenara itilebilir, bağımsız düşünce hoşgörülmez ve grubun tamamının uyum göstermesi beklenir. Bütün bu beklentiler, gruptaki herkesin verilecek kararın doğru ve geçerli bir karar olduğu konusunda hemfikir olmasını sağlamaya yöneliktir. Buna ulaşabilmek için sağlıksız, pratik olmayan ve mantık dışı yöntemler kullanılabilir. Irving Janis (1972) "grup düşünü" terimini, uzlaşmaya ulaşmak için gösterilen olağanüstü çaba sonunda zihinsel etkinlik, gerçeğe uygunluk ve ahlaki yargıların kalitesinin düşmesini betimlemek için kullanmıştır. Uzlaşma elde etme isteği, varılacak fikrin olumlu ya da olumsuz sonuçları hakkında objektif ve eleştirel bir analiz yapma güdüsünü ortadan kaldırabilir. Janis'e göre, "grup düşünü", en iyi kararı almak yerine grup içi atmosferin olumlu olmasının daha fazla önem kazandığı durumlarda daha çok öne çıkar.

Janis, grup düşününün oluşmasında rol oynayan 3 etkenden bahsetmiştir. Etkenlerden ilki, *grup üyelerinin birbirine bağlılığı*dır. Eğer grup üyeleri birbirine çok bağlıysa, üyelerden uyum göstermeleri de o derece fazla beklenir. Üyeler gruplarına fazlasıyla bağlılarsa ve grupları tarafından onaylanmak onlar için önemliyse, diğer üyelerin kendilerini etkilemelerine izin verirler (Forsty, 1992). Diğer iki etken de, *tehdit edici bir durum* ve *yapısal ve süreçsel yanlışlar*dır.

Grup üyelerinin birbirine bağlılığı bu iki etkenle birleşirse, grubun "grup düşünü" oluşturma olasılığı yükselir. Tehdit içeren ya da stres yaratan bir

durumda, verilecek kararın doğruluğundan çok, bir an önce bir karara varılması önem kazanır. Zaman baskısı altında karar verilmesi gereken bir konu üzerinde uzun uzun düşünmek mümkün olmayabilir. Buna ek olarak, tehdit oluşturan ve stresli durumlarda insanlar başkalarından destek görme gereksinimi içinde olurlar, bu da grubun birey üzerindeki etkisini artırır. Yapısal ve süreçsel yanlışlar da, karar alırken sistematik sistematik yaklaşımları kullanma ve alınan kararları gözden geçirme konusundaki eksikliklerle, grubun grup dışı bilgi ve görüşlerden soyutlanmış bir şekilde kendi içinde çalışması gibi yanlışları içerir.

Janis'e göre bir grubun "grup düşünü" sorunu yaşadığını anlamak için grupta aşağıdaki üç durumun var olup olmadığına bakmak bize büyük ölçüde fikir verir:

1. *İnsanın önemsediği grubunu gözünde büyütmesi*: Grup üyeleri, kendi gruplarının karar verme erkinin güçlü ve sorgulanmaz olduğuna inanırlar. Dışarıdan gelen eleştirilere ve uyarılara kulak asmaz, gruplarının verdiği kararlara sonsuz güven duyarlar.

2. *Kapalılık*: Grup üyeleri aldıkları kararların doğru olduğuna dair açıklamalar ya da bahaneler bulurlar ve karşıt gruplar hakkında kalıpyargılar oluştururlar. Alınan karara eleştirel bir gözle bakmak yerine, ne kadar doğru bir karar almış olduklarını inanmaya ve birbirlerini inandırmaya çalışırlar.

3. *Grupta 'aynılığa' doğru artan baskı*: Grubun kararları ile ilgili şüpheleri olan üyeler kabul görmez, herkesin aynı fikirde olması beklenir. Hatta grup üyeleri, kararla ilgili şüphe duyduklarını farkettiklerinde kendi kendilerini sansür ederler. Üyeler aynı zamanda da dışarıdan kararın sorgulanmasına yol açacak bilgilerin gruba ulaşmasını engellemeye çalışırlar. Grupta oluşan "aynılık" beklentisi grubun almış olduğu kararın, doğru olmasa bile, onaylanmasını kolaylaştırır. Gruplarda bir karar alındıktan sonra kararla ilgili sorular sormaya devam eden kişilere "tamam artık, karar alındı, ortalığı karıştırma" gibi sözler söylediğimiz zamanlar olmuştur. Alınan karardan farklı düşündüğümüz zamanlarda, bazen dilimizi tutup kendi fikrimizi öne sürmekten kaçınabiliriz. Grup içindeki "aynılık" beklentisi üyeleri özgün olmak ve bunu dışarı vurmak konusunda cesaretsiz kılabilir.

"Grup düşünü"nün nasıl önüne geçilebilir? Janis (1982) gruplara aşağıdaki önlemleri almalarını öneriyor:

1. Farklı seçeneklerin görüşülmesi için, grup içi ayrılıkların ve sorgulamaların normal kabul edilip cesaretlendirilmesi gerekir. Grup hiyerarşisinde üstte bulunan kişilerin her söylediğini kabul eden kişiler değil, şeytanın avukatlığını yaparak grubun tercih ettiği kararla ilgili zayıf yönleri ortaya çıkaracak ve itirazlarda bulunacak kişiler desteklenmelidir.

2. Nesnelliğin kaybedilmemesi için, grup dışından insanlar çağırılabilir ve onlara alınmış olan kararla ilgili düşünceleri sorulabilir. Farklı fikirlere sahip farklı gruplar aynı konu üzerinde aynı anda çalışıp, fikir alışverişinde bulunabilir veya grup birkaç alt gruba bölünüp konuya farklı açılardan yaklaşmayı deneyebilir.

3. Uzlaşmaya ulaşma çabası içinde ortaya çıkan "aynılık" baskıları, kapalı oylama ile azaltılabilir. Grup liderinin rolü aza indirilebilir ve insanların kendi söylediklerini eleştirmeleri, şüphelerin söze dökülmesi ve söylenenlere itiraz edilmesi cesaretlendirilmelidir.

Sosyal psikolojide grup düşününün nasıl oluştuğunu ve nasıl sonuçlara yol açtığını inceleyen araştırmalar çok sayıda olmasa da, ortaya çıkardıkları bulgular dikkat çekmiş ve özellikle grup düşününün önlenmesine yönelik bilimsel öneriler gerçek hayatta uygulamaya konmuştur.

Sosyal Çıkmazlar: Grup Çıkarları ve Kişisel Çıkarlar

1978/1979'da Avrupa'nın birçok yerinde beklenmedik sertlikte bir kış yaşandı. Birçok yer uzun bir süre karlar altında kaldı ve su-elektrik kaynaklarında sorunlar başgösterdi. Bazı yerlerde elektrik sağlamak için yerel regülatörler devreye sokuldu. Ancak bu regülatörlerden kısıtlı miktarda elektrik elde edilebildiği için, evlerdeki elektrik tüketimi belli kurallara bağlandı, böylece üretilen elektrik uzun süre az da olsa ihtiyacı karşılayabilecekti (örn, Hollanda). Üretilen elektrikle bölgelerdeki çalışmazsa olmaz makinaların çalışması sağlandı, ayrıca her eve örneğin 1 lamba kullanım hakkı verildi. Önce insanlar bu uygulamayı olumlu karşıladılar, çünkü uygulamaların sonucunda hepsi daha uzun süre az da olsa elektrik kullanabileceklerdi. Fakat zamanla, insanların akşamları gizli gizli televizyon seyrettikleri, radyolarını açtıkları, birden fazla lamba kullandıkları anlaşılmaya başlandı. İnsanlar kısa vadede kendilerinin işine yarayacak yolu seçmişler, başkalarını ve hem başkalarının hem kendilerinin

bir süre sonra içine düşecekleri durumu görmezden gelmişlerdi. Bu örnekte
 görüldüğü gibi, kişilerin çıkarlarıyla grupların çıkarları çatışabilir ve kişiler gruptaki tüm insanları düşünmek yerine, kendi kısa vadeli istek ve çıkarlarını ön planda tutabilirler. Böyle durumlara sosyal psikolojide sosyal çıkmazlar (dilemma) adı verilir. Ülkemizdeki yeşilin nasıl yok olduğunu düşünürsek sosyal çıkmaza örnek bulmuş oluruz. Özellikle Ege'de zeytin ağaçlarının yazlık evler yapmak amacıyla kesildiğini ve oksijen açısından dünyanın en zengin bölgelerinden biri olan Kaz Dağı eteklerinin giderek kesimler yüzünden bu özelliğini kaybetmeye yüz tuttuğunu düşünürsek sosyal çıkmazın ne demek olduğunu daha kolay anlarız. Kısa vadede para kazanmak isteyen (müteahhitler) ve yazının birkaç haftasını kendine ait bir evde geçirerek tatil yapmak isteyen kişiler aslında çevreye ve dolayısıyla tüm insanlığa zarar verdiklerini göremiyorlar. Sosyal çıkmaza kendi çevremizden örnek bulmak çok kolaydır. Aslında birçok zaman kendi yapmak istediklerimizin karşısında sosyal kuralları buluyoruz. Sosyal kuralların bireyden çok toplumu düşünerek kondukları düşünülürse, demek ki birçok kere kendi yapmak istediklerimizle toplum için doğru olanı yapmak arasında bir seçim yapmak zorunda kalıyoruz. Böyle anlarda hangi yönde karar vereceğimiz çoğu zaman çok önemli sonuçlar yaratabilir. Örneğin trafikte, kırmızı ışıkta acelemiz olduğu için durmamayı tercih etmek (kısa vadeli kazanç: gideceğimiz yere geç kalmamak), uzun vadeli çok olumsuz sonuçlara yol açabilir. Bu örneklerden de anlaşıldığı gibi sosyal çıkmazlara çok küçük ölçeklerde rastlanabildiği gibi, çok büyük ölçekli (örn., tüm dünyayı ilgilendiren) konularda da sosyal çıkmazlar yaşanabiliyor.

Sosyal çıkmaz durumlarında, insanlar karışık güdüler içinde kalır. Hem bencil davranmak hem de işbirliği yapmak insanın işine gelir. Kısa vadede bencil davranmak işe yarayabilir, ancak uzun vadede işbirliği yapmak hem grubun tümünün hem de kişinin yararınadır. Araştırmalar, insanların neden bencilce ve hatta zaman zaman aptalca davrandıklarına baktığında, tembelliğin, korkunun, hırsın ve açgözlülüğün insanları bencilce davranmaya ittiğini göstermiştir (Bruins, Liebrand & Wilke, 1989). Ayrıca insanlar başkalarının kurallara uymadığını ve toplu kaynakları boşa harcadığını gördüklerinde, kendi sorumluluklarından vazgeçmeye eğilimli olurlar ve onlar da gördükleri kişiler gibi "ne koparsam kardır", "Gemisinikurtaran kaptan" düşüncesiyle hareket ederler (Kerr, 1983). Bu söyleyişlerin de ifade ettiği gibi, çevremizde bunun çeşitli örneklerini görebiliriz.

İnsanların sosyal çıkmazlarda kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmelerinin bir başka nedeni de, sosyal çıkmazların gerçek çıkmaz ve sorun haline gelmesinin zaman almasıdır. Örneğin, Ege'deki zeytin ağaçlarının kesilmesi doğayı ve turizmi hemen etkilemez. Olumsuz etkiler belki de o olumsuz etkilere neden olanların yaşamlarında tanık olamayacakları kadar geç bir zamanda ortaya çıkar. Ortaya çıkabilecek olumsuz sonuçların bizden çok uzakta görünmesi de insanların kendi çıkarlarını düşünmelerine yol açar. Bu nedenle, çevre kirlenmesi, sera etkisi, global ısınma gibi "uzak" ve uzun vadeli sorunların çözümü için insanların önlem almalarını sağlamak çok zordur. Öte yandan, kendimiz için yapacağımız seçimin getirisini hemen almak mümkün olabilir, örn. bir müteahhit zeytin ağaçlarının yerine yaptığı yazlık evleri satarak parasını kazanır.

Sosyal çıkmazların çözümü var mıdır?

Yukarıda verilen örneklerden çıkarabileceğimiz sonuç şudur: sosyal çıkmazların çözülmesinin yolu, insanların, sorunların çözümünde işbirliği yapmasıdır. Peki bu nasıl sağlanır? Bu konuda yapılan araştırmalar, bu sorunun cevabının çok kolay verilemediğini gösterse de, insanlarda işbirliğini artıracak bazı çözüm önerileri sağlamıştır. Şimdi bunlara bir göz atalım:

a) Bencil davranışların cezalandırılması: Sadece kendi çıkarını düşünen kişilerin işbirliğinde bulunmasını sağlamanın bir yolu, onları buna zorlamaktan geçer. Toplum yararına konmuş kurallara uymayanlara ceza uygulanabilir (Cross & Guyer, 1980; Sato, 1987).

b) Eğitim: Sosyal çıkmazları önlemenin ikinci bir yolu da grup üyelerini eğitmektir. Araştırmalar gösteriyor ki, yapacakları davranışların sonuçları hakkında bilgilendirilen kişilerin sosyal sorumluluğu ve işbirliği artıyor ve bencil, sorumsuz davranışlarında azalma görülüyor (Rapoport, 1988a, 1988b).

c) Grupla özdeşleşme: Eğer grup üyeleri, kendilerini grupla özdeşleştirip onun bir parçası olarak görme eğilimine girmişlerse, işbirliğinde bulunma olasılıkları artar (Brewer, 1979). Brewer ve Kramer (1986), yaptıkları araştırmalarda, grup kimliğinin ve aidiyetinin öne çıktığı durumlarda insanların toplu kaynak kullanımlarını denetlediklerini göstermişlerdir.

Demek ki, gruplar üyeleri arasında bir "birliktelik ruhu" yaratılabilirse, sosyal çıkmaz durumlarında grup çıkarlarının kişisel çıkarların önüne geçmesi sağlanabilir.

d) Eşgüdümlü işbirliğine yönelimin desteklenmesi: Bazı insanlar sosyal çıkmaz durumlarında kaldıklarında bencil davranıp kendilerini düşünürken, bazıları da benzer durumlarda topluluğun çıkarlarına uygun davranabiliyorlar. Bu farklılık, insanların sosyal değer yönelimlerindeki farklılıklardan kaynaklanır. Sosyal değer yönelimi, kaynakların veya ürünlerin insanın kendisi ve başkaları arasında nasıl dağıtılacağına ilişkin kararlardır (Knight & Dubro, 1984; McClintock, 1978). Toplulukçu yönelimi olan insanlar ortak kazanımın artırılmasına çalışırken, bireyci yönelime sahip insanlar, başkalarının ne kazandığını umursamaz, kendilerine en yüksek payı almaya çalışırlar; rekabetçi yönelimi olan kişiler de başkalarını mümkün olduğu kadar çok safdışı bırakarak, en fazlayı elde etmeye çalışırlar. Bir sosyal çıkmazı çözmek, işbirliğine yönelimli kişilerin oluşturduğu bir grupta elbette ki daha kolay olacaktır (Kramer, McClintock & Messick, 1986). Bu doğrultuda, insanlarda daha küçük yaştan itibaren işbirliğine yönelimin gelişmesi için çaba harcanmalıdır.

e) Grup tartışmalarına olanak sağlamak: Son olarak, insanların kendi aralarında, sosyal çıkmazı oluşturan sorunla ilgili tartışmalarını sağlamaktır. Araştırmalar, konu üzerinde tartışması sağlanmış grupların, sorunların %95'inde işbirliğine yönelik tavır takındıklarını göstermiştir (Van de Kragt ve diğerleri, 1986). Tartışma neden bu kadar etkilidir? Bir kere bir sorunun tarışılması, o sorunun su yüzüne çıkmasını, insanların onun farkına varmasını, bilinçlenmesini sağlar. Ayrıca, tartışma, insanların başkalarına o konuyla ilgili olarak ne yapacaklarını söylemelerine, hatta bazı sözler vermelerine neden olabilir ve bu sözler, gruptaki kişiler arasında bir tür anlaşma oluşturabilir (Bonacich, 1976; Kerr & Kaufman-Gilliland, 1994). Yüksek sesle verilmiş bir söze uyulmadığında, sözün verilmesine tanık olmuş kişilerin "Ama, sen .... demiştin" demelerine olanak verir. Bu da insanların kendilerini kontrol etmelerini sağlar (Orbell, Van de Kragt, & Dawes, 1988).

Burada sosyal çıkmaza çözüm önerisi olarak belirtilen noktalar göz önünde tutulduğu ve uygulanmaya çalışıldığı sürece, kişisel çıkarlardan ortak çıkarlara doğru yönelmemiz daha kolaylaşacaktır.

İş Ortamlarında Görülen Çatışmalar

Grup denince aklımıza gelen gruplardan biri de çalışma gruplarıdır. Bir iş yerinde çalışan kişiler genellikle başka çalışanlarla birlikte ortak görevler yürütürler, birlikte kararlar alır ve bunları uygularlar. Birçok kişi işinin gereğini yerine getirebilmek için başkalarına bağlı durumdadır. Bilgiyi ve araç gereci çoğunlukla başka çalışanlarla paylaşırlar. Çalışanların iyi performans gösterebilmesi, içinde bulundukları iş grubunun sorunsuz yürümesiyle sıkı ilişki içindedir. Uzun sözün kısası gruplarda yaşanan süreçlerin en iyi incelenebileceği yerlerden biri de çalışma ortamlarıdır. Burada grup olayına ve gruplarda görülen süreçlere bir örnek oluşturması nedeniyle çalışma gruplarını ve bu gruplarda görülen çatışmaları inceleyeceğiz.

Bir çalışma ortamında işlerin sağlıklı yürümesi için o ortamda çalışanların işbirliği –amaçlara ulaşmada birlikte çalışma- içinde olması beklenir. Oysa, işbirliğinin görülmediği durumlar çok da az değildir. İnsanların birlikte çalışmak yerine, birbirleriyle çatışmaya girebildiğini, yani birbirleri için değil birbirlerine karşı ve birbirlerinin çıkarlarına zarar verecek şekilde çalışabildiklerini görüyoruz. Yapılan araştırmalarda, çeşitli şirketlerdeki yöneticilerin, zamanlarının % 20'sini grup içi veya gruplararası çatışmaları çözmek için harcadıklarını söylüyorlar (Baron, 1989; Kilmann & Thomas, 1977). Ayrıca çatışmaların sona ermesi de sorunun tamamen yok olmasını sağlayamayabiliyor. Çatışmalardan doğan kişilerarası sorunlar aylarca, hatta yıllarca devam edebiliyor ve verimliliği düşürebiliyor. Grup içi çatışmaların nedenleri neler olabilir? Organizasyonlar çatışma oluşmasını veya olduğu takdirde grubun bundan çok zarar görmemesini nasıl sağlayabilirler? Sosyal psikologlar bu sorulara yanıt verebilmek için çeşitli çalışmalar yapmışlar ve aşağıdaki sonuçlara varmışlardır:

Önceleri bu konuda yapılan çalışmalar, daha çok organizasyonlardaki sorunların çatışmalara yol açtığı tezini savunmuşlardı (örn. Baron, 1993). Yani, şirketlerin yapısı ve işleyişi ile ilgili sorunlar çatışmaların nedeni olarak gösteriliyordu. Bu nedenler arasında şirket içi güç ayrımındaki sorunlar, şirket içi kaynaklar için rekabet, bir işi yerine getirebilmek için başkalarına bağımlı olma, sorumlulukların net tanımlanmamış olması gibi sorunlar öne sürülüyordu. Daha sonraları başka bir görüş açısı belirdi. Bu bakış açısında, daha çok kişilerarası etmenlerin çatışmalara yol açtığı ileri sürülüyordu;

örneğin çatışmaların kişilerden, kişilerarası ilişkilerden ve insanların başkaları hakkındaki düşüncelerinden kaynaklandığı söyleniyordu (örn., Baron, 1990; Hammock & Richardson, 1992; Kabanoff, 1991). Yanlış iletişim, yanlış atıflar, kalıpyargılar, eşitsizlik duygusu gibi kişisel etmenlerin çatışmaya yol açabileceği, yapılan araştırmalarla gösterilmiştir. Bu araştırmalara bir örnek, insanların yaptığı hataların nedenleri ile ilgili yapılan yanlış atıfları içerir. Örneğin, iş yerinde sizin çıkarlarınızı engellediğini düşündüğünüz bir kişi varsa, yani çatışma için uygun ortam mevcutsa, bu kişinin neden böyle davrandığına bir açıklama getirmeye çalışırsınız. Size zarar vermek için, kötü niyetinden mi böyle davranıyor? Yoksa, onun kontrolü dışındaki etmenlerden ötürü mü böyle davranmak zorunda kalıyor? Bulgular, birinci türden bir açıklama getiren kişilerin daha çok kızgınlık yaşadığını ve çatışmanın uzama olasılığının arttığını gösteriyor (Bies, Shapiro & Cummings, 1988; Shapiro, Buttner & Barry, 1993). Demek ki, insanların bize neden kötü davrandıklarını içsel nedenlerle açıkladığımızda o kişilere karşı tepkimiz olumsuz, dışsal nedenlerle açıkladığımızda ise biraz daha olumlu olabiliyor. 7. bölümde incelediğimiz atıf süreçlerinin çalışma ortamlarında da büyük etkiye sahip olduğu ve çatışmaların meydana gelmesinde önemli rol oynadığı görülüyor.

Çalışma Ortamlarındaki Çatışmaların Etkileri Nasıl Azaltılabilir?

Çatışmalar, iş üretmeyi amaçlayan çalışma yerleri ve orada çalışan insanlar için oldukça pahalıya malolabilir. Bu yüzden çatışmaların olumsuz etkilerini azaltmak için gerekli önlemleri almak önem taşır. Şimdi sizinle bu önlemleri inceleyelim.

Çatışmaları çözmeye yönelik tekniklerden bir tanesi "pazarlık etmek"tir (Sheppard, Bazerman & Lewicki, 1990). Taraflar birbirlerine tekliflerde bulunur, birbirlerini ikna etmeye ve böylece bir sonuca ulaşmaya çalışırlar. Eğer bu süreç başarılı bir şekilde sona ererse çatışma çözülür; ermezse çatışma olduğundan daha şiddetli bir şekilde devam eder. Pazarlıkların sonucunu etkileyen etmenlerden bir tanesi tarafların uyguladıkları taktiklerdir. Etmenlerden bir diğeri, pazarlığa katılan tarafların birbirlerini algılama biçimleridir. Thompson ve arkadaşlarının yaptığı araştırmalarda, tarafların pazarlığa, çoğunlukla durumla ilgili yanlış algılamalarla girdikleri ortaya çıkmıştır (Thompson, 1990; Thompson & Hastie, 1990). Özellikle,

taraflar, kendi çıkarlarının ve karşı tarafın çıkarlarının birbirine tamamen zıt, karşıt olduğu görüşüyle işe başlarlar. Buna "karşıtlık hatası" denir. Bu hata, tarafların aslında birbirine karşıt olmayan çıkarlarını gözden kaçırmalarına neden olur.

Pazarlıklarda karşılaşılan bir başka hata, tarafların diğer taraf için her konunun aynı önceliği taşıdığını düşünmesidir. Oysa, taraflar çok önemli bulmadıkları konularda özveride bulunabilirler ve böylece sonuca daha kolay ulaşılabilir. Ne yazık ki, çıkarlar ve önceliklerle ilgili yanlış algılamalar, pazarlık süreçlerinin zora girmesine neden olur, özellikle de görüşmelerin daha ilk anlarında. (Thompson & Hastie, 1990). Bunu önlemenin yollarından biri, karşı tarafın çıkarları ve öncelikleri hakkında net bir geribildirim almaktır ve bunu pazarlık süresince arada sırada tekrarlamaktır. Böylece, algısal hataların farkında olunur ve önlenmeye çalışılır.

Pazarlıkta etkili olan bir başka etmen de tarafların pazarlık sürecine nasıl yaklaştıklarıdır. Araştırmalar bazı kişilerin "kazan-kaybet" (bir tarafın kazanması diğer tarafın kaybetmesi) anlayışıyla, bazılarının da "kazan-kazan" (iki tarafın kazançlarının azamiye çıkarılmasına çalışmak) anlayışıyla sürece yaklaştıklarını göstermiştir (Pruitt ve diğerleri, 1983).

Çatışmaları çözmeye yönelik diğer iki teknik de şunlardır: Tarafların çıkarlarını kapsayacak bir üst amaç yaratmak. Daha önce de belirttiğimiz gibi, önyargıların en önemli temeli dünyayı "biz ve onlar" şeklinde algılamaktır. Eğer ortak amaçlar yaratılırsa, bu ayrım ortadan kalkar ve işbirliği rekabetin önüne geçer (Sherif ve diğerleri, 1961). İkinci teknik, saldırganlığı azaltmak için kullanılan bir tekniktir (Baron, 1984; Baron ve diğerleri, 1990). "Karşıt cevaplar stratejisi" adı verilen bu teknikte, kızgınlık ve saldırganlık duyguları taşıyan bireylerin, bu duyguların zıttı tepkiler ve duygusal ortamlar yaratılarak duygularından uzaklaşmaları sağlanır. Karşı tarafta olumlu duygulara yol açabilecek herhangi bir davranış çatışmanın şiddetini ve uyanan olumsuz duyguları azaltmaya yarayabilir.

Çatışmaların çözümünde hangi yolların tercih edildiği de kültürden kültüre farklılık göstermektedir. Kozan ve Ergin'in (1998), Türkiye ve A.B.D.'de yaptıkları bir araştırmada, Türklerin çatışmaları üçüncü bir kişinin yardımıyla çözme yolunu tercih ettikleri görülmüştür. Amerikalılarsa, sorunu çatışma yaşadıkları kişiyle birebir çözmeyi daha uygun görmektedirler. Bu çalışma, daha önce yapılan bu konudaki başka kültürlerarası çalışmaların sonuçlarını destekler niteliktedir (Kozan, 1989; Kozan ve İlter, 1994).

Yukarıda sözünü ettiğimiz bulgular, gruplarla ilgili kuramların çalışma

çevrelerindeki sorunların çözümüne, böylece çoğu insanın yaşamının büyük bölümünü geçirdiği iş yerlerindeki ortamların daha iyiye gitmesine nasıl katkıda bulunduğunu göstermektedir.

Sosyal psikoloji alanında yapılan araştırmaların günlük hayatta işe yararlığını görmek öğrendiklerimizi daha da anlamlı kılacaktır.

Bir Grup Dinamiği Uygulama Alanı : Duyarlılık Eğitimi

Bu bölümün başından itibaren grubun ne olduğunu, bireye etkisini, grup yapı ve sürecini ve liderlik kavramını inceledik. Bu incelemelerimiz, akademik sosyal psikoloji çerçevesi içinde oluştu.

Grup yapısı ve dinamiği üzerinde Kurt Lewin'in ilk çalışmalarından beri (Lewin, 1948, 1951, 1958; Lewin, Lippitt ve White, 1939) bu konuda uygulamaya önem veren bir eğilim görülmüştür. Lewin, özellikle uygulamaya dönük araştırmaları teşvik etmiştir. Dolayısıyla, grup dinamiği bulgularının çeşitli uygulama alanları oluştuğunu görüyoruz. Örneğin, endüstride, personel ilişkilerinde, çeşitli resmi ve resmi olmayan örgütlerde, hatta aile ve grup psikoterapisinde grup dinamiği uygulamaları yapılmaktadır.

Özellikle Batı'da bu uygulamalar o kadar yaygınlaşmıştır ki, bunların tümüne « grup hareketi » ya da « grup olayı » denilmekte ve zamanımızın en önemli sosyal olaylarından biri olarak nitelendirilmektedir. Grup hareketi dünyaya da yayılmış, hatta küçük çapta olmak üzere Türkiye'de de başlamıştır.

Günümüzde dünyanın birçok yerinde eğitim grubu anlamına gelen T - grupları, karşılaşma (encounter) grupları, duyarlılık eğitimi grupları, kişisel gelişim grupları, temel etkileşim grupları gibi çeşitli isimlerle anılan farklı özelliklere ve amaçlara sahip gruplar, binlerce kişiyi bulan sürekli ve geçici üyeleriyle çeşitli yerlerde birkaç saatten iki haftaya kadar değişen sürelerle toplanmaktadırlar. Acaba bu sosyal olay nasıl başlamıştır?

Back, bu konuyu inceleyen kitabında « grup olayı »nın başlangıcını, Lewin'in yönettiği bir yaz seminerine bağlamıştır (Back, 1973, s. 7-9). Bu bir yetişkin eğitimi semineriydi ve öğretmenler, memurlar ve sosyal

bilimciler çalışmalara katılmaktaydı. Gündüz yapılan grup çalışmalarını sosyal bilimciler gözleyip akşam bu gözlemleri tartışıyorlardı. Bir akşam tesadüfen seminer binasında kalan üç grup üyesi de sosyal bilimcilerin gündüzki grup çalışmaları hakkında yaptıkları tartışmalara katıldılar. Bu üyeler, sosyal bilimcilere gündüz gözledikleri bazı davranışları yanlış yorumladıklarını ileri sürerek, kendilerinin aynı davranışları nasıl algıladıklarını belirttiler. Bu yeni yorumlar grup sürecinin analizine yeni boyutlar kazandırdı.

Bu şekilde gruba katılanların farklı algı, duygu ve yorumlarının serbestçe grupta belirtilmesi, davranışların bu algı, duygu ve yorumlar çerçevesinde anlam kazanması, çeşitli grup faaliyetlerinin temelini oluşturmuştur. Buradan hareket ederek, grup olayının üç temel ilkesini şöyle belirtebiliriz :

a) Derhal ve doğrudan tepki :

Gruptaki bir üye söz ve davranışlarının başkalarını nasıl etkilediğini, onların gösterdikleri tepkilerle doğrudan (dolaysız olarak) öğrenir. Her grup üyesinin uyduğu bir kural, duygularını açığa vurmaktır. Böylece her üye, diğerlerinden gelen tepkilerin içtenliğinden emindir.

b) « Burada ve Şimdi » yaklaşımı :

Grup için o andaki durum önemlidir. Üyelerin nasıl hissettikleri, birbirlerini nasıl etkiledikleri, kendileri ve birbirleri hakkında ne öğrendikleri ve kendilerinin diğerleri tarafından nasıl algılandığı gibi sorunlar ön plandadır. Kişilerin geçmişlerindeki olaylara eğilinmez. Grup çerçevesi dışında kalan başka yerlerdeki olaylar da grup için önemli değildir.

c) Grup sürecine eğilme :

Grup sürecinin *kendisi* temel inceleme ve dikkat konusudur. Yani, grup iletişim ve etkileşiminin nasıl oluştuğu, grubun nasıl oluştuğu, grubun nasıl geliştiği ve değiştiği en önemli konudur. Bunun böyle olması, « burada ve şimdi » yaklaşımının doğal sonucudur.

Bu ilkeler doğrultusunda bir duyarlılık eğitimi grubunun amaçları şöyle
 sıralanabilir (Aronson, 1972, s. 239) :

1) Araştırmacı bir eğilim geliştirmek; kendi davranışını ve kendinin dünyadaki yerini incelemeyi istemek.

2) Daha çok kimse hakkında daha çok şeyin bilincine varmak.

3) Kişiler arası ilişkilerde daha dürüst ve içten olmak; olduğu gibi görünme özgürlüğüne sahip olmak, rol yapma zorunluğunu duymamak.

4) Akranlarla ilişkilerde ve iş ilişkilerinde üst ve altlarla, ezme ve hükmetmeye değil de, karşılıklı yardım ve işbirliğine dayanan ilişkiler kurma yeteneği geliştirmek.

5) Çatışma ve anlaşmazlıkları, zora ya da kandırmaya başvurmadan problem çözücü bir yaklaşımla çözümleme yeteneği geliştirmek.

İlke ve amaçlarını kısaca özetlediğimiz bir duyarlılık eğitimi grubunda genellikle birbirini tanımayan, ilk defa bir araya gelen üyelerle bir grup eğitmeni bulunur. Böyle bir grup belirli bir problemi çözmek için toplanan bir iş grubu değildir. Her üyenin gruptan beklediği farklıdır. Kimi niçin iş arkadaşlarıyla iyi geçinemediğini kimi niçin oğluna söz geçiremediğini, kimi niçin istemeden insanlara karşı kırıcı olduğunu, kimi niçin bu kadar çekingen olduğunu, kimi eşiyle niçin anlaşamadığını vb. gibi sorunlarını daha iyi anlamak ve çözümlemek için orada olabilirler. Çoğunun ortak amacı başkaları tarafından nasıl algılandıklarını daha iyi anlayabilmektir. Başkalarından aldıkları gerçek ve içten tepkiler, onlara bu gereksindikleri bilgileri sağlar.

Böyle bir duyarlılık eğitimi grubu nasıl işler? Kısa bir örnek bize bir fikir verebilir. Aronson'un verdiği bir örneği (1972, s. 247) uyarlayarak ve kısaltarak ele alalım.

Bir duyarlılık eğitimi grubunda Ahmet, Ali'ye şöyle der : « Bir buçuk gündür seni izliyorum. Senin gösteriş meraklısı bir yalancı olduğuna karar verdim ». Ali bu suçlama karşısında ne yapabilir Birkaç davranış seçeneği vardır :

a) Gösterişçi ve yalancı olmadığını iddia ederek suçlamayı kabul etmeyebilir.

b) Ahmet'in söylediğinin doğru olduğunu kabul edebilir.

c) « Böyle düşündüğün için üzgünüm » diyebilir.

d) Kızıp Ahmet'i suçlayabilir.

e) Kendine acıyıp, suratını asıp sessizce oturabilir.

. Aslında tek başlarına bu tepkilerden hiçbiri fazla yapıcı değildir. Gerçek hayatta Ahmet'in böyle bir suçlama yapma olasılığı çok azdır. Duyarlılık eğitimi grubunda ise gerçek ortaya çıkacağından Ahmet böyle konuşmuştur. Ancak, gerçek insanları kırabilir de. Acaba bu çıkmazdan bir çıkış yolu var mıdır?

Duyarlılık eğitiminde, gerçeğin, kırmadan ortaya çıkmasına çalışılır. Şöyle ki, burada Ahmet bir « duygu » değil, bir « yargı » belirtmiştir. Duyarlılık eğitimindeki açıklık ilkesi ise duyguların (hislerin) açığa çıkarılmasıdır.

Bu olayda, grup eğiticisi araya girip, Ahmet'e Ali hakkında ne hissettiğini sorunca, sorun Ali'nin nasıl bir kimse olduğundan, Ahmet'in nasıl hissettiğine kaymıştır. Ahmet'in Ali'ye sinirlenmesi, ondan rahatsız olması, Ali'nin kötü olmasını gerektirmez.

Grup eğiticisinin ikinci sorusu Ali'nin hangi davranışlarının Ahmet'i sinirlendirdiğidir. Grubun diğer üyelerinin de soru ve yardımlarıyla Ahmet'in, Ali'nin gruptaki bazı kadınlara gösterdiği yakın ilgiden rahatsız olduğu ortaya çıkar. Grup üyelerinin ilave sorularıyla, Ahmet'in Ali'nin kadınlar tarafından beğinilmesini kıskandığı da ortaya çıkar.

Ahmet kıskançlığını başkalarından ve kendinden saklayarak, bu hissini kızgınlığa çevirmiştir. Ahmet bunu kendini savunmak için yapmıştır, çünkü Ali'yi kıskandığını kendi kendine itiraf etmek güçtür.

Demek ki bu etkileşimin sonucunda Ahmet de Ali de kendileri hakkında birşeyler öğrenmişlerdir. Ahmet gerçek duygusunu, Ali de başka erkeklerde nasıl bir izlenim bıraktığını daha iyi anlamışlardır. Acaba bu anlayış grup içinde olmadan sadece ikisi arasında oluşamaz mıydı? Herhalde hayır, çünkü gerçek hayatta bu kadar doğru sözlülük olanaksızdır. Ayrıca grubun sağladığı tepki burada önemlidir. Örneğin gruptaki başka erkekler Ali hakkında Ahmet'in duygularına sahip değillerse, bu, Ahmet'e belki gereğinden fazla

kıskanç olduğu ya da başka bir kişisel sorunu olabileceği bilincini
 sağlayacaktır. Buna karşılık, diğer erkekler de Ahmet'in duygularını paylaşıyorsa, bu, Ali'ye başka erkekler üzerinde nasıl bir izlenim bıraktığını öğrenme ve benzer durumlarda başkalarının tepkisini önceden tahmin edip ona göre davranma fırsatını verecektir.

Bu örnek, aslında basit bir sorunu ele almış ve pek derine inmeden incelemiştir. Ancak, gene de duyarlılık eğitimi grubunun nasıl işlediğine dair bir fikir verebilir. Görüldüğü gibi, bu tür bir grupta « uzman »a danışmak diye birşey yoktur. Her üye kendi duyguları konusunda uzmandır. Duyarlılık eğitmeninin rolü sadece bu duyguların açığa çıkmasına ve doğru anlaşılmasına yardımcı olmaktır, gruba birşey öğretmek değil. Grup, grup sürecini yaşayarak kendi kendine öğrenir. Ancak, burada grup eğitiminin önemini de küçümsememek gerekir. Grupta kişilerin birbirlerini kırmadan karşılıklı anlaşma ortamına girebilmelerinde en önemli etken, eğitmenin zorlayıcı olmadan ve kendini ön plana koymadan belli belirsiz yaptığı yönetme tarzıdır. Bu bakımdan grup eğitmeninin kendisinin çok iyi eğitilmiş tecrübeli bir kimse olması gerekir, yoksa grubun onun kontrolünden çıkıp üyeleri için yapıcı olmaktan çok yıkıcı bir tecrübe olma tehlikesi söz konusu olabilir.

Bu kısmın başında da belirttiğimiz gibi, duyarlılık eğitimi grupları çeşitli uygulama alanlarına yayılmıştır. Bunların içinde en belli başlı olanları, iş idaresi, endüstride insan ilişkileri, örgüt organizasyonu, eğitim gibi alanlardır. Türkiye'de de özellikle endüstri ve iş idaresi konularındaki insan ilişkilerinde anlayış ve beceri kazanmaya yönelik duyarlılık eğitimi grupları toplanmaktadır. Bu grupların ilk örneklerinden biri, Türk Sevk ve İdare Derneği'nin (TSİD) 1975 mayısında Yalova Termal Otelinde tertiplediği bir haftalık yatılı bir duyarlılık eğitimi seminerinin broşüründeki bilgi aşağıda aynen verilmektedir :

« Seminerin amacı ve konusu :

Hepimiz hem iş hayatında hem de iş dışı ilişkilerimizde bir grubun üyesi durumunda bulunuruz. O grupların hayatında rol oynar, aynı zamanda onların etkisi altında kalırız. Bu etkiler bizim çeşitli davranışlarda bulunmamızı gerektirir ve başkalarıyla olumlu ya da olumsuz ilişkiler kurmamızla sonuçlanır.

Başarılı bir sevk ve idareci olarak gerek işimizde gerek iş hayatımızın dışında uygun ilişkiler kurabilmek için sosyal maharete sahip olmamız ve duygusal bakımdan da duyarlık (hassasiyet) kazanmamız gerekir. Bu arada davranışlarımızın başkaları üzerinde ne gibi duygusal etkiler yapacağını bilmemiz, başkalarının davranışlarının bizdeki etkilerini incelememiz ve bir küçük gruptaki dinamiğin mekanizmasını analiz edebilmemiz gerekir. Ancak böyle bir duyarlığın kazanılması için özel bir eğitimden geçmek gerekir. Gerçi bu konuda yazılmış kitapları okumak ya da bazı takrirleri dinlemek yararlıdır. Fakat bunlar kişiye sadece nazari bilgiler sağlar. Tam bir duyarlık kazanabilmenin yolu ise bir laboratuvar eğitimden geçmektir.

Bu seminerde çeşitli modern eğitim metodları yanısıra bir küçük grup laboratuvar çalışması olan T-Group toplantıları yapılarak iştirakçilerin;

* Sübjektif olarak kendilerini ve başkalarını tanımaları

* Üyeleri birbirleriyle ilişki halinde olan bir grubun çalışmasını ve gelişmesini izlemeleri

* İşletme organizasyonlarının amaca yönelmelerindeki beşeri etkenlerin dinamizmi ve davranış şekilleri hakkında bilgi edinmeleri sağlanacaktır.

Seminerin amacı ve kapsamı :

TSİD'nin Sevk ve İdare Geliştirme Merkezi, Programlama ve Eğitim Bölümü'nün 6 aylık programlarını açıklayan broşürün 22'nci sayfasında sözü geçen bu seminer, Derneğimizin tertiplediği 7'nci Duyarlılık Eğitimi Laboratuvarıdır. Şimdiye kadar bu Laboratuvarlara 32 firmadan katılmış olan 52 iştirakçinin hepsi bu gibi çalışmaların etkili ve faydalı olduğu konusunda fikir birliği yapmışlardır. Bu Laboratuvarda; grup dinamiği, sosyal kontrol, otorite, organizasyon gelişmesi ve motivasyonla ilgili nazari bilgiler incelenip, bunlar üzerinde tartışmalar yapılacağı gibi, grup içi denemeler de yer alacaktır. Bundan başka yönetim oyunları tertiplenecek ve vak'a çalışmaları yapılacaktır.

Bu seminere özellikle yöneticilerin katılması yönetim yeteneği kazanmaları bakımından önemli olduğu gibi, grup üyesi olan her birimiz için de son derece faydalıdır. »

Bu seminer, günümüzde artık oldukça sık oluşturulan gruplara çok eski bir örnektir; bu tür grupların 70'lerde öneminin kavranmış olduğunu ve uygulamaya konulduğunu göstermesi açısından önemlidir.

Bu seminer broşüründeki bilgiden ve duyarlılık eğitimi ve benzer gruplar hakkında yazılmış olan pek çok kitap (örneğin Cooper ve Mangham, 1971; Back, 1973; Lieberman, Yalom & Miles, 1973; Finklestein, Wenegrat & Yalom, 1982; Yalom, 1995) ve rapordan öğrendiğimiz gibi, grup olayı birçok ülkeyi saran yaygın bir olgudur.

Grupların bu kadar yayılmasının sosyo-ekonomik nedenleri üzerinde durulmuştur (Back, 1973, s. 31-43). Örneğin toplumdaki sosyal ve coğrafi hareketlilik ve sosyal değişme sonucu insanların geleneksel kökenlerinden kopmaları, yabancılaşmaları ve dolayısıyla bir grup atmosferinde kendilerini bulma çabasının önemli bir neden olduğu öne sürülmüştür.

Toplumsal refahın artması grup hareketinin gelişmesine bir başka neden olarak gösterilmiştir. Şöyle ki, insanlar temel fizyolojik ve maddi gereksinmelerini karşıladıktan sonra, kendileri ile daha fazla uğraşacak zamanı bulabilmekte ve duygusal gereksinmelerine grup içinde cevap aramaktadırlar.

Toplumların laikleşmesi grup hareketinin bir diğer nedeni olarak ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki, evvelce din ve inanç yoluyla kişi benliğini bulmaktaydı. Bugün dinden boşalan yeri dolduracak birşeyin olmaması, insanları grup içinde anlamlı kişisel ilişkileri bulmaya itmektedir. Gerçekten de bazı daha radikal grupların adeta dinsel törenler haline geldiği görülmektedir (Back, 1973, s. 40).

Bu saydıklarımız, yaygın grup uygulamalarının bazı sosyo-ekonomik nedenleridir. Başka nedenler de ileri sürülebilir. Kuşkusuz en önemli neden, grupların, üyelerinin bazı temel gereksinmelerine cevap vermeleri yani işe yaramalarıdır.

Grup uygulamalarının sosyo-ekonomik nedenlerine eğilmek, bizi küçük grup düzeyinden daha geniş toplumsal düzeye getirmiştir. Bir sonraki bölümde bu daha makro düzeydeki sosyal olayları inceleyeceğiz.

Bölüm 9

SOSYALLEŞME VE SOSYAL GELİŞİM

Bundan önceki bölümlerde, sosyal psikolojik kuram ve süreçleri kişi-grup düzeyinde inceledik. Mikro-düzey de diyebileceğimiz bu bakış açısından kişiler-arası ilişkiler, etkileme ve uyma, tutumlar ve tutum değişimi, sosyal biliş ve grup dinamiği ön plana çıktı. Bu bölümde ise, bakış açımızı genişleterek, kişinin toplumla ve kültürle ilişkilerini inceleyeceğiz. Bu makro düzeyden bakıldığında en önemli konuların sosyalleşme, sosyal gelişim ve kültür-benlik ilişkileri olduğunu görüyoruz. Sosyalleşme ve sosyal gelişim konularını bu bölümde, kültür-benlik ilişkilerini de son bölümde inceleyeceğiz.

Sosyalleşme ve Sosyal Gelişim

Sosyalleşme, insan yavrusunun toplumun bir üyesi haline gelmesidir, yani ailesinin, akraba ve komşuluk çevresinin, kent ve köyünün ve nihayet ulusunun bir parçası olduğunu öğrenmesidir. Büyümekte olan çocuk, etrafındakilerle etkileşim sonucu, onlarınkilere benzer davranışlar geliştirecektir. Böylece tek tek kişiler yerine toplumun üyeleri olan, birbirlerinden farklılıkları olduğu gibi, birbirlerine büyük benzerlikler de gösteren toplumsal bireyler oluşur. Sosyalleşme terimi, daha çok sosyolojide kullanılır ve çevrenin çocuk üzerindeki etkisini ön plana çıkarır. Sosyal psikologların bir kısmı, bu terimi reddeder. Bunun nedeni, bu kavramın çocuğu bir anlamda pasif olarak görmesi ve çocuğun da kendine has özellikleriyle çevresini şekillendirmesi gerçeğini gözardı etmesinden kaynaklanır. Gerçekten de çocuk, doğuştan varolan genetik özelliklerinin de etkisiyle, çevre onu etkilediği kadar, o da çevreyi etkilemeye başlayacaktır. Bu nedenle, sosyal psikologlar, sosyalleşme kavramı yerine sosyal gelişim kavramını tercih ederler. Biz, bu ayrımı belirtmekle beraber burada her iki kavramı da kullanacağız.

Hatırlanabileceği gibi, kitabın ilk bölümünde sosyal psikolojinin tarihsel
 gelişimesi içinde de bu temel sorun ele alınmıştı. Sorulan soru şu idi : « Kişisel farklılıklara ve çeşitli güdülenmelere rağmen insanlar nasıl oluyor da benzer davranışlarda bulunarak bir sosyal düzen kurabiliyorlar? » Özellikle 19. yüzyılda bu sorunun cevabı sosyal felsefede aranırken bugün aynı soruyu cevaplayabilmek için sosyalleşme süreci incelenmektedir.

İnsanın sosyalleşmesi çok karmaşık bir süreçtir. İnsan, etrafında bulunanların, hergün karşılaştığı sayısız olayların ve kişilerin, içinde bulunduğu sosyo-ekonomik-kültürel koşulların, gelenek, töre ve yasaların, fiziksel çevrenin ve sayılmakla bitmeyen daha pek çok etkenin etkisindedir. Bu etkenlerin karmaşık etkileşimi sonunda insan bir kişi olarak belirir. Bu etkenlerin oluşturduğu karmaşık bütün hiç bir zaman iki ayrı insan için tıpatıp aynı olmayacağından, hiç bir kimse bir diğerinin tıpatıp aynısı değildir.

Bu çevresel etkenlerin yanında, kalıtım yoluyla geçen pek çok özelliğin de kişiyi belirleyici ve başkalarından ayırıcı önemi vardır. Genel nüfus içinde çok az sayıda görülen tek yumurta ikizlerinin dışında, hiç kimsenin katılımsal gizil (potansiyel) yapısı bir başka kimseninkinin aynı değildir.

İnsanın biyolojik bir varlıktan sosyal bir birey haline dönüşmesi böyle sayılamayacak kadar çok etkene bağlıysa, sosyalleşme süreci nasıl incelenebilir? Aslında etkenlerin sayı ve çeşidinin çokluğu bir süreci inceleyemeyiz anlamına gelmez. Nitekim, kişilik, zeka gibi insan davranışıyla ilgili hemen her konuda da pek çok etkenin söz konusu olduğunu bilmekle beraber bunları incelemekteyiz.

Araştırmacılar sosyalleşme olgusunu çeşitli yönleriyle ele almışlardır. Örneğin, bağımlılık, saldırganlık, taklitle öğrenme, bağımsızlık, başarı güdüsü, cinsiyetle ilgili rollerin öğrenilmesi ve ahlak gelişmesi konularında sosyalleşme süreci etraflıca incelenmiştir. Çeşitli sosyalleşme konularını iki grupta toplayabiliriz. Birinci grup kişilik ya da benlik gelişimidir. İkinci grup ise bilişsel gelişimdir. Birinci gruba yukarıdaki konulardan cinsiyetle ilgili rollerin öğrenilmesi, bağımlılık, bağımsızlık, saldırganlık, başarı güdüsü gibi alanlardaki sosyalleşme süreci girer. İkinci gruba ise öğrenme, zeka gelişimi, düşünme ve algı gelişimi gibi konular girer. Doğal olarak kişilik gelişimiiyle psikanaliz gibi kişilik kuramları, bilişsel gelişimle Piaget'nin bilişsel gelişim kuramı gibi bilişsel kuramlar ilgilenmiştir.

Bu konuların hepsine burada eğilmek olanağına sahip değiliz. Onun için kültürler arası ölçmeye ve karşılaştırmalı araştırmaya konu olmuş olan ahlak gelişmesi konusunu bir örnek olarak ele alacağız. Bu konunun bir özelliği de; hem kişisel gelişim hem de bilişsel gelişim sürecinde ele alınmış olmasıdır. Böylece bu konuyu kişisel (Freud) ve bilişsel (Piaget ve Kohlberg) kuramsal yaklaşımları açısından inceleyeceğiz. Bir başka örnek olarak da saldırganlığa değineceğiz. Saldırganlık da sosyalleşmenin sosyal psikolojide incelemeye en çok konu olmuş bir alt konusudur.

Ahlak Gelişimi

Günümüzde ahlak gelişimine eğilen gelişim psikologları ve sosyal psikologlar ahlak gelişiminde ya duygusal-güdüsel etkenlere ya da bilişsel etkenlere önem vermektedirler. Bu etkenler Freud'un ve Piaget'nin sosyalleşme kuramlarında ilk defa etraflıca incelenmiş ve sonraki kuramsal ve görgül gelişmeler konuyu daha iyi anlamamıza yardımcı olmuştur.

l. Freud'un Ahlak Gelişimine Yaklaşımı :

Freud, ahlak ve kişilik gelişimini duygusal-güdüsel bir süreç olarak ele almıştır. Burada Freud'un kuramına etraflıca girmemize olanak yoktur. Konuya sadece ana hatlarıyla değineceğiz.

Freud, duygusal-güdüsel ahlak gelişmesini, id, ego ve süperego ilişkilerindeki denge kavramına bağlamaktadır. İd (alt-ben) kişiliğin psişik enerji deposu olarak nitelendirebileceğimiz bilinç altı kısmıdır. İd, insanın doğuşundan itibaren sahip olduğu tüm güdülerinin toplamıdır ve temel olarak cinsiyet ve saldırganlık güdülerinden oluşur. İd, sürekli olarak isteklerine doyum arar.

Burada ego (ben) önem kazanmaktadır. Ego kişinin çevreyle etkileşimi sonucu ortaya çıkan kişiliğin gerçekçi ve ussal öğesidir. İd'in isteklerine ancak egonun amaca-yönelik işleyişi doyum sağlayabilir. Bundan ötürü id, sürekli olarak isteklerini karşılaması için egoya baskı yapar. Bu baskı, bilinç altı id isteklerinin egoya, yani bilinç düzeyine çıkma çabası şeklindedir. Ego bilinçlidir ve id'in isteklerinden toplumca kabul edilenlerin bilinç

düzeyine çıkmasına izin verir, diğerlerini « bastırma » mekanizmasını
 kullanarak bilinç altında tutar.

Ego'nun hangi isteklerin bilinç düzeyine çıkmasına izin vereceğini, hangilerini ise bilinç altında tutması gerektiğini belirleyen, süper-ego (üst-ben) dir. Süper-ego çocukluk devresinde çocuğun büyükleri ile olan etkileşimi sonucu gelişir ve toplumsal yasakları içerir.

Yasakları içeren süper-egonun bir bölümü bilinçli, diğer bölümü ise bilinç altıdır. Çünkü bir kısım yasaklar, bilincin daha tam olarak gelişmediği çok küçük yaşlarda öğrenilmiştir. Süper ego "vicdan" ve "ego-idealini" içerir. Ego ideali, çocuğun nasıl bir kimse olmak istediğini yansıtır.

Bu yapısal analize göre, toplumun kuralları süper-ego yoluyla kişiliğin bir parçası haline gelir. Böylece kişi dışardan onu gözleyenler olmadığı durumlarda da, kendi kendisinin gözcüsü olarak o toplumun ahlak kurallarına uyar. Güçlü ve gerçekçi bir ego, id'den gelen ve doyum isteyen, daha ziyade cinsel ve saldırgan güdülerle süper-egonun bazen aşırıya kaçan yasaklamaları arasında sağlıklı bir denge kurabilir. Bu durumda hem ahlak gelişimi yeterlidir, hem de psikolojik sağlık yerindedir. Bu dengenin bozulduğu hallerde, eğer süper-ego ağır basarsa, kişi suçluluk duyguları içinde bunalır; eğer id ağır basarsa, kontrolsuz, taşkın davranışlar görülebilir.

Freud ayrıca, kişiliğin zaman içindeki gelişimi üzerinde de etraflıca durmuştur. Kişilik gelişimi ve ona paralel olarak ahlak gelişimi belirli psiko-seksüel devrelerden geçerek gerçekleşir. Şöyle ki, bir devredeki biyolojik ve psikolojik gereksinmeler yeterince karşılanmamışsa, o devrede bir miktar enerji saplanıp kalır ve bir sonraki devredeki gelişim de bundan zarar görebilir. Ayrıca, o devredeki gereksinimlerin yeteri kadar karşılanmamasının yaratacağı olumsuz sonuçlar, etkisini ileriki yıllarda da gösterir. Örneğin hayatın birinci yılına rastlayan "oral" devresinde beslenmeyle ilgili gereksinmeleri yeterince karşılanmamış olan bir kimse, yetişkinlik devrinde, içki, sigara tiryakiliği, fazla konuşma, sakız çiğneme gibi ağızla ilgili aşırı davranışlar gösterebilir.

Ahlak gelişimi için en önemli devre 3-4 yaşlara rastlayan ödipal devre ile bunun sonuçlanmasıdır (5 yaş). Bu devrede çocuk karşı cinsten olan ebeveyne aşırı düşkünlük gösterir. Bu düşkünlükten kurtulması ise, hemcinsi olan ebeveyniyle özdeşleşmesiyle mümkün olur. Freud bu devrede özellikle erkek çocuğun psiko-seksüel gelişimi üzerinde durmuştur. Şöyle ki, annesine

bu devrede aşırı düşkün olan çocuk annenin sevgisi için babayı rakip olarak görmektedir. Ancak, diğer taraftan babasını da sevdiği için ona karşı duyduğu olumsuz duygulardan dolayı kendini suçlu hissetmektedir. Bu suçluluk duygusu Freud'a göre vicdan gelişiminin temelini teşkil eder. Çocuk bu suçluluk duygusundan, ancak anneye sahip olma isteğinden vazgeçip babaya benzemeye çalışarak kurtulabilir. Böylece, erkek çocukların babalarıyla, kız çocukların da anneleriyle özdeşleşmesi, onların kendi cinsiyetleriyle ilgili toplum tarafından belirlenmiş rolleri ve kuralları da öğrenmeleri demektir.

Freud, bu kuram ışığında kişilik ve ahlak gelişiminin ana hatlarının ilk beş yılda tamamlandığını ve altı yaşından sonra kuramsal bakımdan önemli başka bir gelişmenin olmadığını ileri sürmüştür. Freud'un kuramının görgül yöntemlerle doğrudan denenmesi pek söz konusu olmamakla beraber, üçlü kişilik yapısı ve gelişim devreleri kavramları psikoloji, sosyal psikoloji, hatta antropoloji, psikiyatri, sosyoloji gibi bilimlerde yaygın bir şekilde etkili olmuştur. Ancak bazı araştırmalar bu kuramın fazla katı ve dar çerçevesinin genişletilmesi gereğini savunmuşlardır.

Freud'u izleyen ve Neo-Freudcu olarak nitelendirilen bazı kuramcılar, örneğin Erikson (1950, 1964) ve Sullivan (1953), Freud'un dar biyolojik gelişim çerçevesinin dışına çıkarak sosyal etkenlere de önem vermişlerdir. Örneğin Erikson, kişilik ve ahlak gelişimini yetişkinliğe uzanan 8 devrede incelemiştir (1950).

Freud'un vicdan gelişimi hipotezini Sears, Maccoby ve Levin (1957), ana babanın (dolayısıyla toplumun) standardlarının çocuk tarafından benimsenerek bir iç-kontrol sisteminin geliştirilmesi olarak tanımlamışlardır. İncelemeleri, ana-babanın çocuklarına sevgi göstermelerinin ve aile içinde sağlam, durağan ilişkilerin çocuklarda ileri ahlak gelişimi meydana getirdiğini göstermiştir.

Odipus kompleksinden gelişen superegonun ahlakı kontrol ettiği görüşü günümüzde araştırmacılar tarafından fazla benimsenmemektedir, çünkü bunu kanıtlayan görgül veriler pek yoktur. Psikanalitik görüş, bugün, superegodan çok "egonun gücü" üzerinde durmaktadır. Diğer taraftan da çocuk yetiştirme yollarının ve özellikle çocuğa uygulanan ceza türünün vicdan gelişimine etkisi çeşitli araştırmalara konu olmuştur. Bu araştırmaların Freud'un kuramından benimseyip inceledikleri kavramlar, suçluluk duygusu ve vicdan gelişimidir.

2. Cezalandırma Türünün Vicdan Gelişmesine Etkisi :

Çocukta vicdan ve ahlak gelişmesi konusunda yapılan çeşitli araştırmalar (örneğin, Allinsmith, 1960; Aronfreed, 1961; Hoffman ve Saltzstein, 1967) çocuklara sık sık uygulanan güç gösterisinin (yani çocuğu dövmek, bodruma kapamak, cezaya bırakmak gibi fiziksel cezanın) çocukta zayıf vicdan gelişimi (yani yetersiz iç kontrol) meydana getirdiğini göstermiştir.

Acaba çocuğu dövmek ya da kuvvet kullanarak cezalandırmak niçin çocukta zayıf vicdan gelişmesine yol açar? Çocuk bir yaramazlık yaptığı zaman dayak yerse, yaptığının karşılığını ödemiş demektir. Yaptığını tamir etmek ve onun kötü sonuçlarını düzeltmek için düşünmesine ya da başka birşey yapmasına gerek kalmamıştır. Ayrıca, dövülmek, çocukta ana-babaya karşı kızgınlık yaratır. Dolayısıyla çocuk kendi yaptığının kötü birşey olduğunu öğrenip kendini suçlu göreceğine kendini döveni suçlar. Nihayet, bir disiplin tekniği, çocuğa taklit edebileceği bir model sağlar. Kendini döven ana-babasının saldırganlığını çocuk taklit edecek ve kızdığı zaman o da bir başkasını dövecektir. Böylece, fiziksel ceza çocuğa vicdanlı olmayı değil, saldırgan olmayı öğretir.

Hoffman ve Saltzstein (1967) fiziksel olmayan psikolojik disiplini ikiye ayırmışlardır. Bunlardan birisi sevgiyi esirgeme, diğeri de kanıt göstererek inandırma olarak tanımlanabilir. Sevgiyi esirgeme, dövme gibi bir cezadır; dövmeden farkı, fiziksel olmayıp psikolojik olmasıdır. Çocukla konuşmamak, ona aldırmaz bir şekilde davranmak ya da onu artık sevmediğini söylemek, sevgiyi esirgeme yollarıdır. Kanıt göstererek inandırmada ise çocuğun davranışının başkasına (ana-babasına, kardeşine, arkadaşına ya da bir başkasına) yaptığı *zarara* çocuğun dikkati çekilir. Böylece çocuğun kendini bir başkasının yerine koyması (empati[1] geliştirmesi) sağlanır. Başka bir deyişle, çocuk, davranışının sebep olduğu zararı anlar. Başkasının acısına, üzüntüsüne kendisinin sebep olduğu fikri, empati ile birleşince, çocuğun yaptığı davranıştan ötürü suçlu hissetmesine ve pişmanlık duymasına yol açar. Böylece çocuk kendi kendini cezalandırmaya, yani iç kontrol (vicdan) geliştirmeye başlamış olur.

Demek ki, çocukta vicdan gelişimi için önemli olan şey, çocuğun yaptığı

---

[1] *Empati, kendini bir başkasının yerine koyabilmek, olayları başkalarının bakış açısından görebilmek, başkalarının duygularını anlayabilmek ve başkalarını anlamada gerçeğe yakın olabilmek şeklinde tanımlanmaktadır.*

kötülük karşılığı ceza çekmesi değil, kötülük yaptığı kişinin yerine kendini koyup onun için üzülmesi, onun gibi hissetmesi ve yaptığından pişmanlık duymasıdır. Ceza ancak bunu gerçekleştirebilirse, kötü davranışın bir daha tekrar edilmemesini sağlar ve çocukta vicdan gelişimine katkıda bulunur. Bu nedenlerle sevgiyi esirgeme ve özellikle kuvvet kullanarak cezalandırmak (fiziksel ceza) ahlak gelişimi için kanıt göstererek inandırma kadar etkili disiplin türleri değildir.

Bu ele alış bilişsel öğeleri de kapsamaktadır. Özellikle, bir başkasının durumunu *anlamak* bilişsel bir süreçtir. Bu bakımdan, ahlak gelişimine bilişsel yaklaşımlar burada ön plana çıkmaktadır.

3. Ahlak gelişimine bilişsel yaklaşımlar : Piaget ve Kohlberg

Piaget ve Kohlberg ahlak gelişimini, kural, yasa ve daha yüksek ilkelerin öğrenilmesini içeren bilişsel bir yaklaşımla incelemişlerdir.

a) İsviçreli psikolog Piaget uzun yıllar (1948-1960) çocukta bilişsel gelişimi en ince ayrıntılarına kadar araştırmış ve devresel gelişmeleri içeren bir kuram ortaya atmıştır. Doğal gözlem yöntemine dayanan bu araştırmalardan şu sonuçlar ortaya çıkmıştır :

i. Değişik yaşlardaki çocuklar düşünce ve problem çözümlerinde *niteliksel* farklılıklar gösterirler.

ii. Her çocuk belirli bir devre dizisinden geçerek bilişsel gelişmesini tamamlar. Bu devreler kültürel ve toplumsal farklara karşın evrensellik gösterir .

iii. Her devrede, bir önceki devrelerin bir sentezi yapılır ve problem çözümüne daha etkili, ussal bir yaklaşım geliştirilir. Piaget, çocuğun, bu özellikleri gösteren ve gittikçe daha soyutlaşan bir usavuruş sistemini içeren dört devreden geçtiğini öne sürmüştür. Burada bu bilişsel devrelerin ayrıntılarına girmeyeceğiz. Piaget tarafından bilişsel gelişmeye paralel olarak ortaya çıktığı belirtilen ahlak gelişimi devreleri ise iki tane olarak kavramlaştırılmıştır : Dışa bağlı devre ve özerk devre.

Dışa bağlı devrede, ahlaki gerçekçilik söz konusudur ve çocuk, yetki taşıyan kimselerce belirtilen kuralları mutlak olarak kabul eder. Özerk devrede ise birey, kuralların durumsal gereksinmelere bağlı olarak değiştirilebileceğini anlar.

Ahlak gelişimi süreci içinde kuralların nasıl algılandığının yanında,
 yapılan hatanın öneminin nasıl algılandığı da değişir. Dışa bağlı devrede çocuklar, bir hatanın ne kadar ciddi olduğunu, o hatanın yol açtığı zararla (yani sonucuyla) ölçerler. Özerk devredeki çocuklar ise, hatayı yapan kimsenin gerçek niyetine daha çok önem verirler. Piaget, çocuklara karşılaştırmalı hikayeler okuyarak hikayelerdeki çocuklardan hangisinin daha yaramaz olduğunu (yani hangi hatanın daha ciddi olduğunu) söylemelerini istemiştir. Hikayelerden birini uyarlayarak verelim:

- Ayşe adında bir küçük kız vardı. Annesine hoş bir sürpriz yapıp bir nakış şekli kesmek istedi. Fakat makası kullanmayı iyi bilemediği için kazayla kendi elbisesinde büyük bir delik kesti.

- Fatma adında bir küçük kız vardı. Annesi evde olmadığı bir gün annesinin makasını alıp onunla oynamaya başladı. Fakat makası kullanmayı iyi bilemediği için kazayla kendi elbisesinde küçük bir delik kesti.

Dışa bağlı ahlak gelişimi devresinde bulunan 7 yaşın altındaki küçük çocuklar daha fazla fiziksel zarara sebep olduğu için Ayşe'nin daha yaramaz olduğunu söylemişlerdir. Özerk ahlak devresinde bulunan 8 yaşın üstündeki çocuklar ise bunun tersi fikirdedirler, çünkü onlar Ayşe'nin niyetinin iyi, Fatma'nınkinin ise kötü olduğunu göz önüne almışlardır.

Demek ki, küçük yaşlardaki ahlak anlayışı, kuralların mutlak ve nesnel olduğu varsayımına dayanmaktadır. Yaşın büyümesiyle, yetişkinlerin kurduğu bu kuralların kişiye ve duruma bağlı olabileceği fikri ve davranışın altında yatan niyetin önemi ortaya çıkmaktadır.

Yaşla değişen bir başka husus da ceza anlayışıdır. Piaget, ceza çekici ve telafi edici (karşılayıcı) ceza türlerini ayırdetmiştir. Ceza çekici ceza, bir hata yapanın bu hata karşılığı cezasını çekmesi demektir. Örneğin, top oynarken cam kıran Ali'yi dövmek ya da bir daha top oynamasına izin vermemek böyle bir cezadır. Buna karşılık, Ali'nin harçlığını biriktirip camın parasını ödemesi telafi edici (karşılayıcı) cezadır, çünkü burada Ali, bir *başkasına* verdiği zararı karşılamaktadır.

Telafi edici (karşılayıcı) ceza daha yüksek düzeyde ahlak gelişimine (özerk devreye) uygundur. Piaget araştırmalarında 6-7 yaştaki çocukların sadece % 50'sinin ve 11-12 yaştakilerin % 80'inin telafi edici cezayı tercih ettiklerini bulmuştur.[2]

---

[2] *Wrightsman (1972) tarafından sözü edilmiştir; s. 109.*

Piaget'nin ahlak gelişimi kuramını bitirirken Brown'un (1965), Freud'un ve Piaget'nin ahlak gelişimi kuramlarını nasıl karşılaştırdığını görelim. Brown'a göre, her iki kuramcı da çocuğun dıştan, yani yetişkinler dünyasından kuralları benimsediğini ileri sürmüşlerdir. Ancak Freud bunu, sadece dıştan içe alma sonucu yetişkin değerlerinin hiç bir değişikliğe uğramadan çocuğun superegosunu oluşturuşu şeklinde kavramlaştırılmıştır. Piaget'de ise, sadece bir içe alma yerine *hazmetme* söz konusudur. Şöyle ki, dıştan alınan kurallar özerk ahlak devrinde çocuk tarafından durumsal özelliklere göre değiştirilebilmektedir.

Piaget'nin ahlak gelişimi kuramı, A.B.D. ve batı Avrupa ülkeleri (İsviçre, İngiltere, Almanya, Belçika) dışında, 8 değişik kültürel grupta da sınanmıştır (Nijerya, Gana, İsrail, Tayvan, Lübnan, Kongo, A.B.D.'de yaşayan yerli gruplar ve Türkiye). Bu kültürel gruplarda yapılan araştırmaların hepsine, Piaget'nin kuramının temelini oluşturan 3 boyutun her biri (kuralların algılanış şekli –mutlak/değişebilir-, hataların algılanış şekli –sonuca göre/ niyete göre-, ceza anlayışı –ceza çekici/telafi edici-) dahil edilmemiştir. Bu yüzden bu araştırmaları birbirleriyle karşılaştırmak kolay değildir. Yine de Piaget'nin ahlak gelişimi kuramının evrenselliği ile ilgili bulgu sağlayan bu araştırmalara kısaca bir göz atalım.

7 yerli Amerikan kültüründe 6-18 yaş arası çocukların kuralları nasıl algıladıklarının incelendiği bir araştırmada (Havighurst & Neugarten, 1955), Piaget'nin kuramında ortaya koyduğu, kuralların mutlak değil değişebilir olduğu anlayışına doğru bir gelişim gözlenmemiştir; hatta bu kültürel toplulukların ikisinde iddia edilenin tersine bir gelişim saptanmıştır. Özellikle geleneksel oyunlar söz konusu olduğunda çocuklar, oyun kurallarının atalara saygi nedeniyle değiştirilemeyeceğini savunmuşlardır.

Hataların öneminin, sonuçta ortaya çıkan zararın büyüklüğüne ya da niyetin ne olduğuna bakılarak değerlendirilmesine ilişkin yapılan kültürel çalışmalarda, Piaget'nin bu konudaki savına ters düşen bulgular elde edilmiştir (Walster, 1966).

Piaget, kuramındaki devrelerin evrensel ve kültür özelliklerinden bağımsız olduğunu ileri sürmüştü. Oysa yapılan araştırmalar bu iddiayı ciddi şekilde sorgulamış ve varsayılan evrenselliğin mevcut olmadığını göstermiştir.

b) Kohlberg (1969) Piaget'nin kuramını geliştirmiştir. Kohlberg de Piaget

gibi, kültürel sınırları aşan, *doğal* olan ve bilişsel temele dayanan ahlak gelişimi devreleri üzerinde durmuştur. Kohlberg deneklerine Piaget'nin hikayelerinden daha karmaşık ve daha derin ahlaki çatışmalar içeren hikayeler okumuştur. Dolayısıyla da, Piaget'nin ikili devresinin ötesine geçerek altı devreli, ergenlik ve yetişkinliğe uzanan ahlak gelişimi devreleri bulmuştur.

Kohlberg'in araştırmalara dayanarak bulduğu ahlak gelişimi devreleri (Çizelge 15) giderek yükselen bir ahlak anlayışını içeren üç düzey ve bunların her birindeki iki devre ile belirlenir.

Çizelge 15

Kohlberg'in Ahlak Gelişimi Devrelerinin Tanımlanması

(Kohlberg, 1969, s. 376 ve Bee, 1992, s. 467)

I : *Gelenek Öncesi Düzey* :

Bu düzeyde kişi iyi-kötü, doğru-yanlış gibi kültürel kural ve değerlere açıktır. Ancak bunları, ceza ödül gibi fiziksel sonuçlarına göre ya da bu kuralları ortaya koyan kimselerin fizik gücüne göre değerlendirir. Bu düzey, iki devreyi kapsar :

1. Devre : İtaat ve Ceza Yönelimi :

Bu devrede davranışın *sonuçları, o* davranışın iyi ya da kötü olduğunu tayin eder. Bir davranış cezalandırılıyorsa kötü, cezalandırılmıyorsa iyidir. Cezadan kurtulmak ve yetkiye karşı tam riayet kendi başına değerlidir. Çocuk için büyüklerin sözünden çıkmamak önemlidir, çünkü onlar büyük ve güçlüdür. Başın derde girmemesi önemlidir.

2. Devre : Saf Çıkarcı Yönelim:

Doğru davranış, kişinin gereksinmelerini tatmin eden davranıştır. Pragmatik alış-veriş kavramı (sen bana yardım et, ben de sana ederim), sevgi, bağlılık ve adalet kavramı yerine geçerlidir. Çocuk, ödüllendirilen davranışları yapar, cezalandırılanlardan çekinir.

II : *Geleneksel Düzey* :

Bu düzeyde, kişinin bir üyesi olduğu ailenin, arkadaş grubunun ya da çevrenin beklentileri kendi başına değer taşır. Seçilen referans grubunun doğru kabul ettikleri, çocuğun gözünde de doğrudur. Buradaki tutum sadece sosyal düzen ve beklentilere uymak değil aynı zamanda onlara sadakattir. Mevcut sosyal düzenin korunması ve desteklenmesi ve bu düzenin kurum ve gruplarıyla özdeşleşmek önemlidir. Bu düzey iki devreden oluşur :

3. Devre : İyi Çocuk Eğilimi :

Bu devrede iyi davranış, başkalarını memnun eden, onlara yardımcı olan ya da onlar tarafından takdir edilen davranıştır. Yaygın davranış normlarına *uyma* ön plandadır. Davranış niyete göre değerlendirilir. « İyi niyetli olmak » önem kazanır. Güven, sadakat, saygı, karşılıklı ilişkilerin devamlılığı ve minnettarlık önemlidir.

4. Devre : Kanun ve Düzen Eğilimi :

Bu devrede önemli olan, başkalarını memnun edecek davranışlarda bulunmak değil, yerleşmiş kurallar ve sosyal düzeni korumaktır. Doğru davranış, görevini yapmak, otoriteye saygı göstermek ve kural ve yasalara uymaktır. Kurulu sosyal düzen eleştirilmeden kabul edilir.

III : *Gelenek Üstü (Özerk ya da İlkeli) Düzey* :

Bu düzeyde geçerliği ve uygulanırlığı olan ahlaki değerleri ve ilkeleri, bunları ortaya koyan grup ya da kişilerin yetkilerinden ve kişinin bu gruplarla özdeşleşmesinden bağımsız olarak tanımlama çabası görülür. İlk düzeyde otorite kişinin tamamen dışındadır. İkinci düzeyde, kişi otoriteyi içselleştirmiştir, ancak sorgulamaz. Bu üçüncü düzeyde ise kişisel otorite oluşur. Kişi, kendi seçtiği, üzerinde düşündüğü ahlak ilkelerine göre yargılarda bulunur. Bu düzeyde de iki devre vardır :

5. Devre : Kontrat ve Yasaya Uygunluk Yönelimi:

Bu devrede doğru davranış, insan hakları ve toplum yararı gözetilerek toplum tarafından incelenip kabul edilmiş ilkelere uygun davranıştır. Bireylerin fikir ve değerlerinde farklılıklar gösterdiği bu devrede, görüş birliğine varma teknikleri önemsenir. Ancak doğru ve yanlışın kişisel değer sorunu olduğu da kabul edilir. Yasal görüş kabul edilmekle birlikte, topluma daha fazla yarar sağlayabilmek için

yasaların değişebileceğine inanılır (bu bakımdan 4. devreden farklıdır).

6. Devre : Evrensel Ahlak İlkeleri Eğilimi :

Bu en yüksek devrede doğru ve yanlış, sosyal düzenin yasa ve kurallarıyla değil, kişinin kendi vicdanıyla ve kendi geliştirdiği ahlak ilkeleriyle tanımlanır. Bu ilkeler somut ahlak kuralları olmayıp genel soyut ilkelerdir. Bunlar, evrensel adalet ilkelerini, insan haklarını ve insana saygıyı içerebilirler.

Kohlberg'e göre göre ahlak gelişimi Çizelge 15'teki devrelerin sırasına göre olur ve bu sıralama değişmez. Bunun nedeni, her devrede bir önceki devrede erişilen ahlak gelişiminin bir sentezinin yapılması ve onun ilerisine erişilmesidir. Ancak, her birey 6. devreye kadar çıkmayabilir. Hatta Kohlberg'in kendi araştırmalarına göre yetişkin bireylerin çoğu 4. devrede kalır.

Kohlberg ahlak devrelerini saptayabılmek için deneklerine 9 hikaye vererek, her hikaye hakkında çeşitli sorular sormuştur. Bu hikayelerden bir örnek vererek, Kohlberg'in çalışmalarında ne tür hikayeler kullandığına bakalım:

"Avrupa'da Heinz adlı bir adamın karısı az rastlanan bir kanser türünden ölmek üzeredir. Doktorlar bir ilacın onu kurtarabileceğini söylerler. Bu ilaç aynı şehirde oturan bir eczacının keşfettiği bir çeşit radyumdur. Bu ilaç pahalıya mal olmuştur, fakat eczacı ilacı maliyetinden de 10 misli fazlaya satmaktadır. Radiuma 200 dolar verdiği halde ilacın küçük bir miktarı için 2000 dolar istemektedir. Heinz tanıdığı herkesten borç alarak ancak 1000 dolar toplayabilir. Eczacıya karısının ölmek üzere olduğunu söyler, ondan ilacı ya daha ucuza vermesini ya da paranın yarısını sonra almayı kabul etmesini ister. Fakat eczacı «hayır, ilacı ben keşfettim, ondan para kazanacağım » diyerek Heinz'in isteğini kabul etmez. Bunun üzerine çaresiz kalan Heinz eczaneye girip karısı için ilacı çalar."

Deneklere Heinz'in doğru mu, yanlış mı yaptığı nedenleriyle birlikte sorulur. Doğru ya da yanlış yargılarından çok bu yargıların dayandığı ahlaki düşünce tarzı üzerinde durulur. Yukarıdaki hikaye için çeşitli devrelerdeki ahlaki düşünce tarzları için Kohlberg'den aldığımız örnekleri görelim (1969, s. 379 - 380) :

I. Düzey /1. devre cevapları : (Güdülenmeler ve gereksinme sonuçları göz önüne alınmaksızın, davranış fiziksel zararla ölçülüyor).

Evet - « İlacı çalmalı. İlacı çalmak aslında kötü birşey değil. İlaç için baştan para vermeyi de denedi, zaten aslında çaldığı ilaç 2.000 dolarlık değil, 200 dolarlık. »

Hayır – "İlacı çalmamalı. Büyük bir suç. İzin almadı, zorla eczaneye girdi. Çok pahalı bir ilacı çalıp eczaneye de kapıyı vs. kırıp girerek çok zarara yol açtı."

II. Düzey /3. devre cevapları : (Davranış güdüye ve davranışı yapan kişiye göre değerlendiriliyor. Bir davranış eğer « iyi », özgecil (diğerkam) bir güdüye dayanıyor ya da böyle bir kişi tarafından yapılıyorsa, iyidir, bunun tersi ise kötüdür.)

Evet - « İlacı çalmalı. İyi bir kocanın yapması doğal olan birşeyi yaptı. Karısını sevdiği için yaptığı birşeyden dolayı onu suçlayamazsınız. Eğer karısını kurtaracak kadar sevmeseydi o zaman suçlanırdı ».

Hayır - « Çalmamalı. Karısı ölürse, Heinz suçlanamaz. Yasal yollarla yapabileceği herşeyi karısını sevmediği ya da kalpsiz olduğu için yapmamış değil. Bencil ve kalpsiz olan eczacıdır».

III. Düzey /6. devre cevapları : (İyi niyet, bir davranışı doğru ya da yanlış yapmaz. Ancak bir davranış, kişisel olarak seçilmiş ilkelere dayanıyorsa yanlış olamaz. Kurallara uymamak aslında doğru bir davranış olabilir, fakat bu sadece kuraldan sapma ile bir ahlak ilkesine kesinlikle ters düşme arasındaki bir tercih durumunda söz konusudur. Ahlak ilkelerinin de yasal kurallar kadar, hatta daha fazla önemi olduğuna inanılır).

Evet - « Bu durum Heinz'i çalmakla karısını ölüme terketmek arasında bir tercihe zorlamaktadır. Bir tercih yapılması zorunlu olduğu zaman çalmak ahlaken doğrudur. İnsan hayatını koruma ve ona saygı gösterme ilkesine dayanarak hareket etmesi gerekir ».

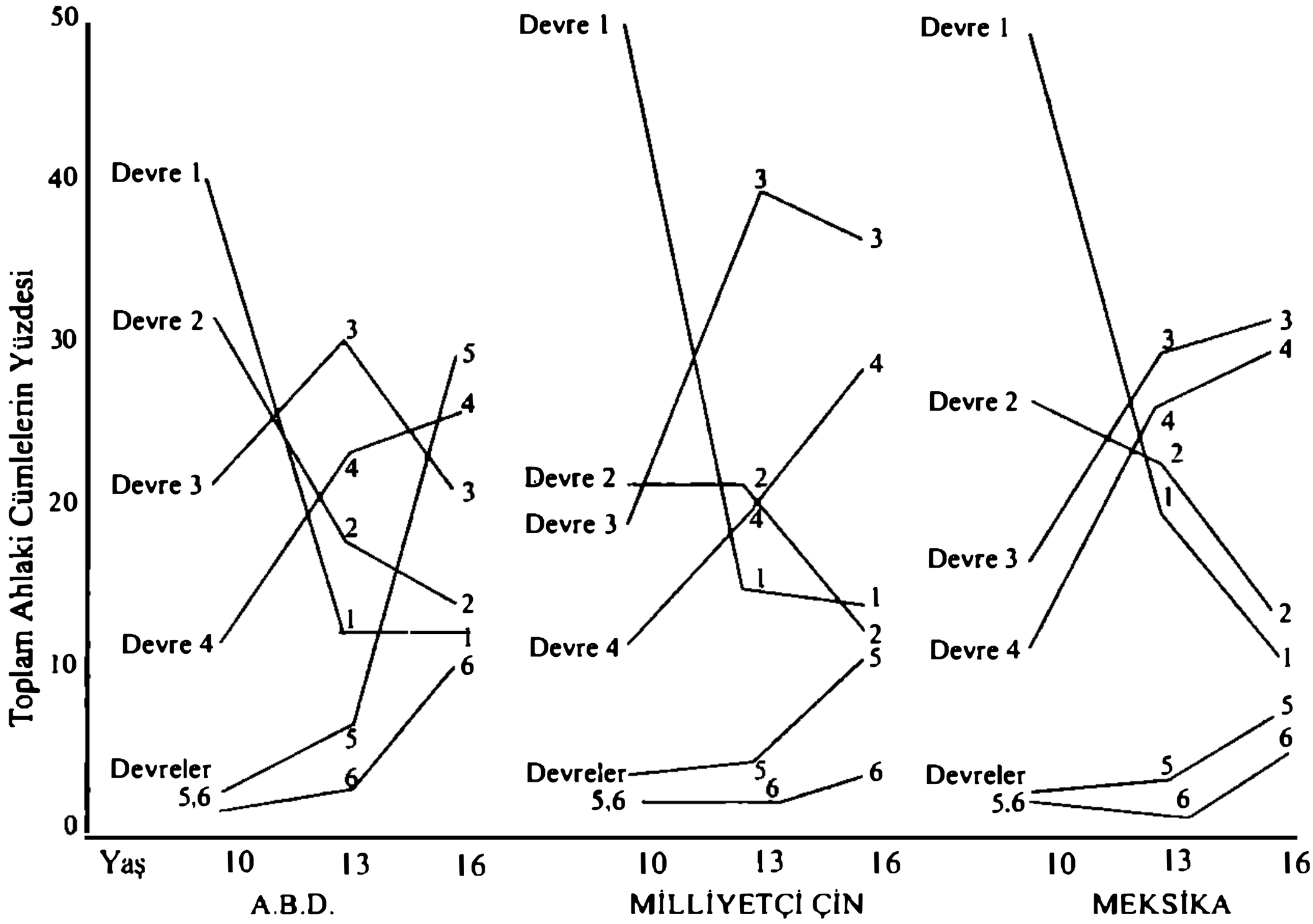
Hayır - « Heinz, karısı kadar ilaca ihtiyaç duyan başka insanlar da olup olmadığı konusunda bir karar verme durumundadır. Heinz karısına karşı duyduğu kendi hislerine göre değil, söz konusu olabilecek bütün insanların hayatının değerini göz önüne alarak hareket etmelidir ».

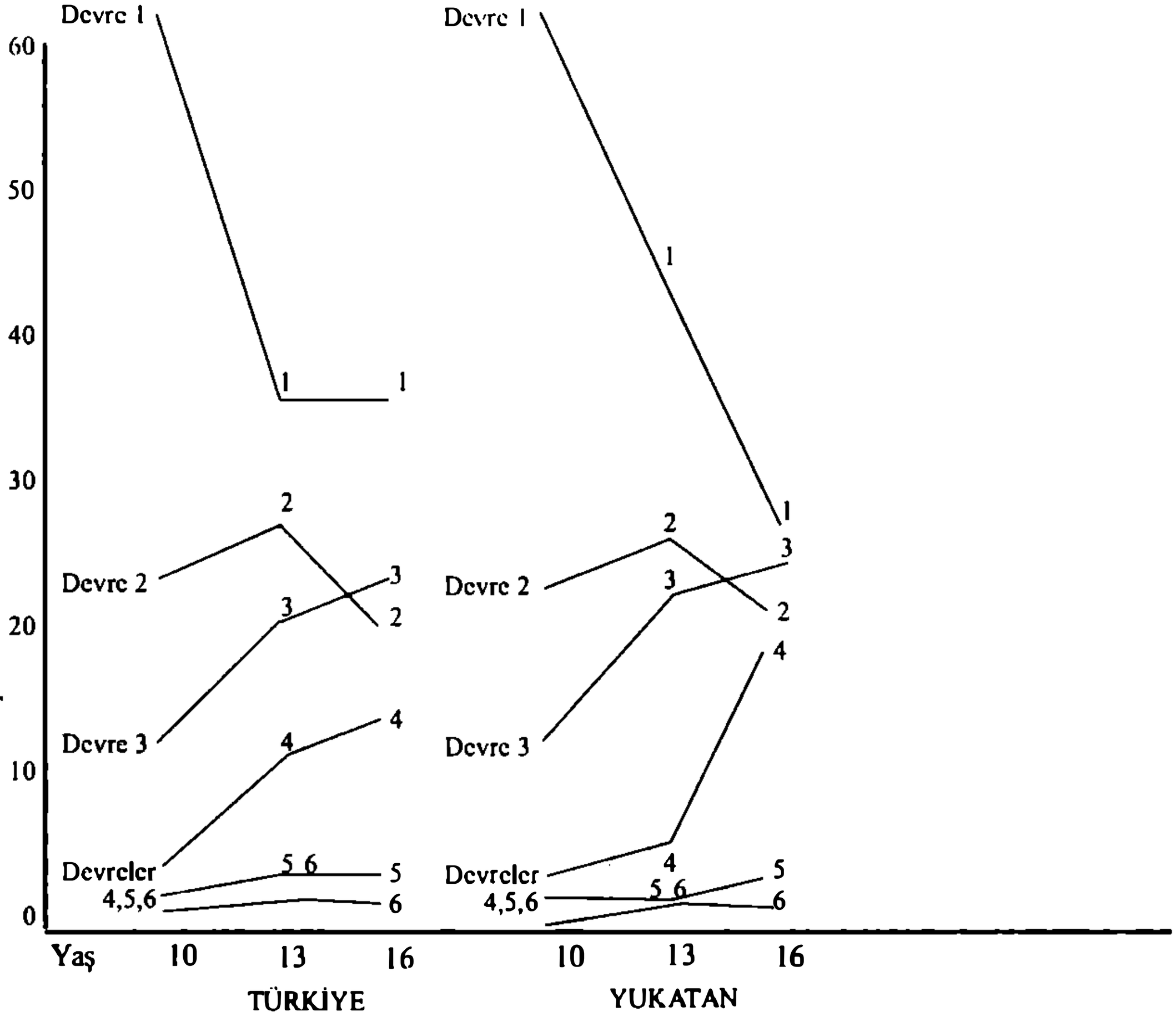
Bu cevap örneklerinden de görüldüğü gibi, Kohlberg'in kullandığı ahlak problemleri kesin doğru ya da yanlış davranışı kolayca saptamaya uygun değildir. Burada dikkat edilen, doğru ya da yanlış yargısına ulaşmak için gereken *usavuruş*tur. Kişinin hangi ahlak devresinde bulunduğunu bu usavuruş gösterir.

Kitabın üçüncü bölümünde incelediğimiz Milgram'ın (1965) "itaat" deneyini hatırlayalım. Kohlberg'in ahlak yargısı hikayeleri daha önce Milgram'ın « itaat » deneyine denek olarak katılan üniversite öğrencilerine verilmiştir. Kohlberg, ileri ahlak düzeyinde olan deneklerin acı çekmekte olan bir başkasına elektrik şoku vermeyi kabul etmeyip emre karşı geleceklerini tahmin etmişti. Kohlberg ahlak düzeyi ölçmesini Milgram'ın araştırmasına katılmış olan deneklerden sadece 34'ü üzerinde yaptığı halde, sonuçlar, tahminini kesinlikle doğrulamıştır. Şöyle ki, 5 - 6'ncı devrede olan 8 denekten 6'sı (% 75'i) emre karşı gelerek « öğrenci » ye şok vermeyi durdurmuşlardı. Geleneksel düzeydeki (3 - 4'ncü devrelerdeki) 24 deneğin ise sadece 3'ü (% 12.5'u) şok vermeyi durdurmuştu.

Kohlberg'in beş farklı toplumda yaptığı araştırma sonuçlarıyla Obermeyer'in (1973) Lübnan'da yaptığı bir çalışmanın sonuçları Şekil 37 ve 38'de verilmiştir. Şekil 37'de Amerika, Çin ve Meksika'da orta sosyo - ekonomik düzeyde, kentsel 10 - 13 ve 16 yaşlarındaki erkek çocukların ahlak devreleri ile Türkiye ve Yukatan'da (Meksika) iki uzak köydeki erkek çocukların ahlak devreleri belirtilmiştir.

Şekil 37
Kohlberg'in Beş Farklı Toplumdaki Ahlak Gelişimi Bulguları





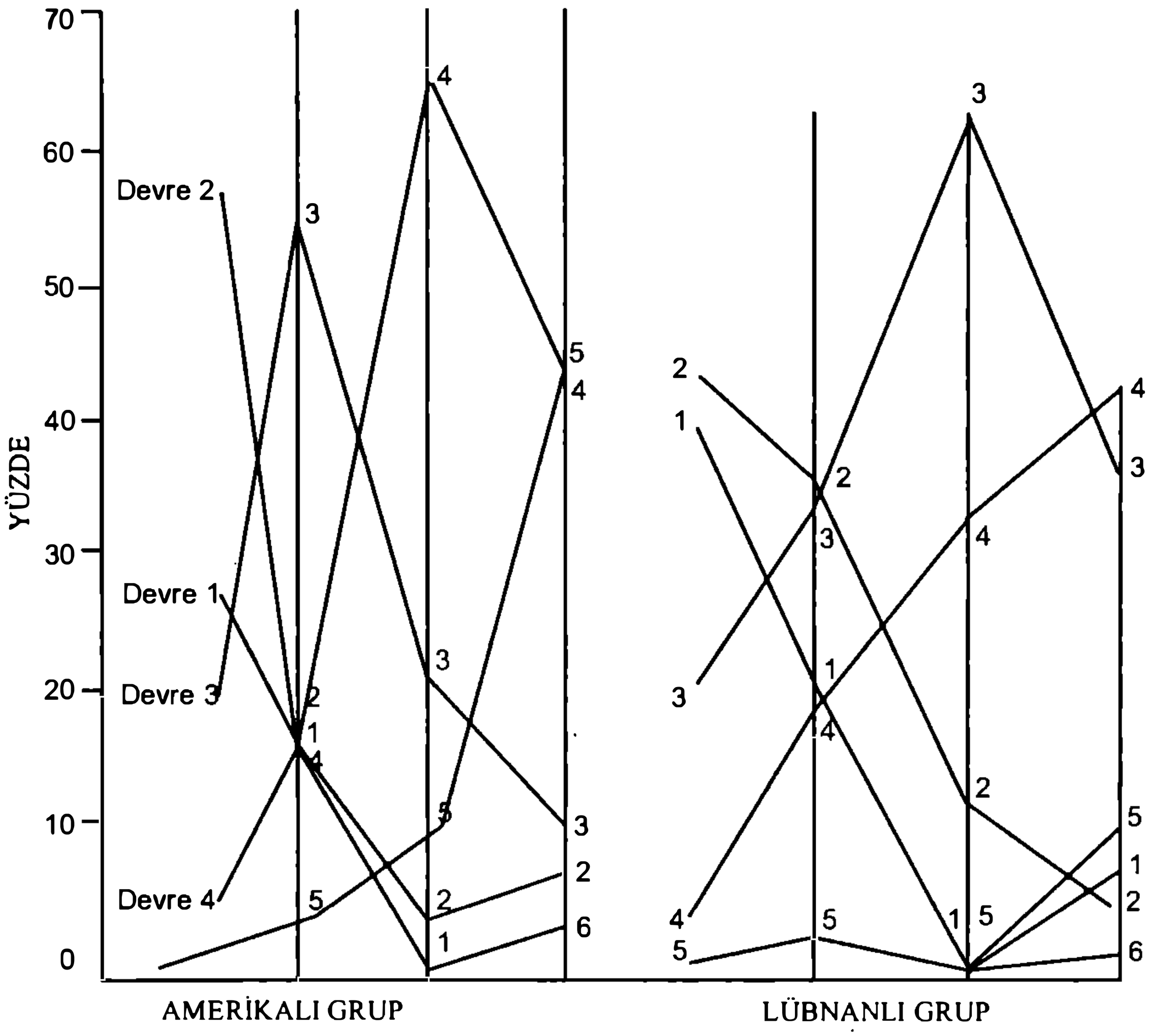
Her ülkede 10 yaşındaki çocuklar için ahlak devreleri sıralaması bu devrelerin zorluk ya da olgunluk sırasıyla aynıdır. Amerika'da 16 yaşında bu sıranın 6. devre dışında tam terse döndüğünü görüyoruz. Kentsel gruplarda 13 yaşında iyi çocuk eğilimi belirten 3. devre en fazla sayıda çocuk tarafından kullanılmaktadır.

Meksika ve Milliyetçi Çin'deki gelişme durumu da Amerika'dakine paralel olmakla birlikte daha yavaştır. 5. devrenin yalnız Amerikalı çocuklar arasında yaygınlaştığı görülmektedir. Wrightsman (1972, s. 113) 5. devrenin Amerikan Hükümetinin ve Anayasasının « resmi » ahlakını temsil ettiğini belirtmiştir. Bu bakımdan kişinin içinde yaşadığı topluın değerlerinin önemi de ortaya çıkmaktadır.

Kentten uzak iki kırsal yöredeki çocukların ahlak devreleri gelişimindeki
 benzerlik göze çarpmaktadır. Geleneksel düzeyde (3-4. devreler) artış olmakla beraber, 10 yaşındaki sıralamanın 16 yaşta da fazla değişmediğini, gelenek öncesi düzeyinin yaygın olduğunu görüyoruz. 5. ve 6. devreler kırsal gruplarda ortaya çıkmamaktadır.

Şekil 38

Obermeyer'in Amerikalı Ve Lübnanlı 11-20 Yaşlarındaki Deneklerle Yaptığı Ahlak Gelişimi Araştırması Sonuçları



Obermeyer'in de (1973) Amerikan ve Lübnanlı 11 - 20 yaşlardaki deneklerle yaptığı araştırma Kohlberg'inkilere benzer sonuçlar vermiştir (Şekil 38). Lübnanlı deneklerde de 16 yaşında 3. devre en yaygın olarak görülürken, 20 yaşındaki grupta 4. devre daha yaygınlaşmıştır. Bu bulgu, yetişkinler arasında en yaygın ahlak gelişimi devresinin 4. devre olduğu gözlemiyle uyuşmaktadır.

Kohlberg'in ahlak gelişimi kuramı eleştirilmiş ve bu eleştirilerin sonucunda birtakım değişikliklere uğramıştır (Kohlberg, LeVine & Hewer, 1983; Kohlberg, 1986). Aşağıda Kohlberg'in kuramının en çok eleştirilen kısımlarını inceleyelim.

Kohlberg'in kuramı bilişsel bir kuram olduğu için ahlak gelişiminde davranışlardan çok düşünce ön plana çıkarılmaktadır. Bu yaklaşım eleştirilmiştir, çünkü düşüncenin ahlaki olması, davranışın da öyle olacağı anlamına gelmez. Örneğin, sürekli ahlaktan söz eden politikacıların ahlak dışı davranışlarda bulunduklarına sıkça rastlıyoruz. Hiç kimse düşünsel boyutta gelenek üstü düzeyde ahlak yapısına sahip olan, ama davranışsal boyutta bunu hiç yansıtmayan kişiler istemez. Neyin yanlış olduğunu bile bile yanlış yapmaya devam eden kişilerin varlığı, düşünsel düzeyde belli bir ahlak yapısına sahip olmanın çok da birşey ifade etmediğini ortaya koyar. İşte Kohlberg, düşünce-davranış boyutunda ortaya çıkabilecek tutarsızlıklara hiç değinmemiştir.

Kohlberg'in en çok eleştirildiği noktalardan biri de, kuramının evrensel olduğunu etmesine karşın, öznel ya da kültürel değer yargıları içermesidir (Miller, 1995). 27 farklı kültürde yapılan araştırmaların gözden geçirildiği bir çalışmada (Snarey, 1987), ahlak gelişiminin Kohlberg'in öne sürdüğünden çok daha fazla, kültüre bağımlı olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, bu çalışmada da görülmüştür ki, bazı kültürlerde yüksek düzey ahlak anlayışı olarak görülen değerler Kohlberg'in listesinde yüksek-düzey olarak değerlendirilmemiştir. Bu değerlere örnek olarak, İsrail'de kollektif mutluluk, Hindistan'da tüm yaşam biçimlerinin bir aradalığı ve Yeni Gine'de bireyin toplumla olan bağı gösterilebilir. Bu tür değerler, bireyin haklarını ve adaletin soyut prensiplerini yansıtmadıkları için, Kohlberg'in yarattığı ahlak sisteminde yüksek düzeyde yer almazlar. Kohlberg'in kuramında bireyci bir yanlılık söz konusu olup, özellikle toplulukçu/paylaşımcı bir yaklaşım önemsenmez. Görüldüğü gibi, farklı kültürlerde yapılan araştırmalarda kuramın, Kohlberg'in iddia ettiği gibi bir evrensellik içermediği bulunmuştur.

Kohlberg'in savları kültürden kültüre değiştiği gibi, cinsiyetler arasında da farklılık göstermektedir. Carol Gilligan (1982, 1996), Kohlberg'in kuramının ilişkileri ve başkalarını düşünmeyi gerektiği gibi yansıtmadığını ileri sürmüştür. Kohlberg, kişinin haklarına odaklandığı adalet perspektifinde, bireylerin yalnız başlarına olduklarını ve ahlaki kararları kendi başlarına aldıklarını savunmuştur. Gilligan ise, kişileri başkalarıyla bir ilişki içinde görmüş ve kişilerarası iletişimi, başkalarıyla olan ilişkileri ve başkalarını düşünmeyi önemseyen bir ahlaki bakış açısı geliştirmiştir. Gilligan'a göre, özellikle böyle bir ahlak anlayışı kadınlar için daha geçerlidir. Kohlberg'in yaklaşımı bir erkek olduğu ve araştırmalarının çoğunu erkeklerle yaptığı için bu şekilde oluşmuştur. Yani, kuram kültürel olarak yanlı olduğu kadar, cinsiyet açısından da bir yanlılık içermektedir.

Gilligan (1992), 6-18 yaşları arasındaki kızlarla yaptığı araştırmasında, ahlak içeren konuların insan ilişkileri çerçevesinde ele alınıp değerlendirildiğini gözlemiştir. Başka araştırmacılar da, Gilligan'ın savını ve bulgularını destekleyici sonuçlar elde etmişlerdir (Galotti, Kozberg & Farmer, 1990). Gerçekten de, kadınların ve erkeklerin ahlaki çıkarımlarda farklı noktalardan hareket ettikleri bulunuyor. Ancak, elde edilen bir başka bulgu da, bu farklı hareket noktalarının birbirini tamamen dışlamadığıdır. Yapılan bir araştırmada, her iki ahlak anlayışına da (adalete dayalı ve ilişkilere dayalı) sahip kişilerin bulunduğu görülmüştür (Gilligan & Attanucci, 1988).

Kızların ilişkilere odaklı bu ahlak anlayışlarını her ortamda dile getirmedikleri görülmüştür. Bunun bir nedeni, kızların, özellikle ergenlik çağına eriştikleri yıllarda, ahlak anlayışlarının erkek baskın ortamlarda değer görmediğini algılamalarıdır. Bir araştırmada (Harter, Water & Whitesell, 1996), kızların ahlak konularında toplu ortamlarda seslerini çok fazla çıkarmamaya dikkat ettikleri, yakın arkadaşları ve aileleriyle birlikteyken daha rahat kendilerini ifade edebildikleri bulunmuştur.

Gilligan'ın cinsiyetler arası ahlak anlayışı arasında fark bulması, özellikle A.B.D'de büyük yankı uyandırmıştır. Bu farklar, kültürel farklardan daha sonra elde edilmiş olmasına rağmen daha fazla ilgi çekmiştir. Bu durum dikkate değerdir. Şöyle ki, Amerika'da yapılan araştırmalarda kadınlar, ilişkiye dayalı ahlak anlayışı ve tercihlerinden ötürü (3. Devre) erkeklerden daha düşük ahlak düzeyinde bulununca, bu, kuramın sorgulanmasına yol açmıştır. Oysa ki, aynı farklılık kültürler-arası karşılaştırmlarda da ortaya çıktığında, özellikle daha toplulukçu kültürlerde, gene ilişkili ahlak

anlayışının (3. Devre) yaygın olduğu bulunduğunda, bu bir rahatsızlık yaratmamıştır.

Kohlberg'in kuramındaki bir başka sorun, kişisel ahlak düzeyi ile toplumsal ahlak düzeyinin her zaman uyuşmamasıdır. Örneğin, 6. devredeki bir kişi zor bir ahlak sorunuyla karşılaştığı zaman, evrensel ve mantıken tutarlı ideal ahlak ilkelerine göre davranacaktır. Bu ilkeler yasalara ters düşecek olursa, o kimse de yasalara ters düşecektir. Ancak bu kimse, aynı zamanda yasaların toplum yararı için genel görüş birliği ve anlaşma sonucunda yapıldığının da bilincindedir. Burada sorun, 6. devredeki bir kimsenin 4. devredeki bir toplumda nasıl yaşayabileceğidir.

Bir başka eleştiri noktası, ilke çatışması sorunudur. Örneğin çocukluğundan beri kan davasının boynunun borcu olduğunu öğrenen bir kimse için, hasım aileden birini öldürmek çok önemli ve günlük yaşamının bir parçası haline gelmiş bir ilkedir. Gene yaşamı boyunca eğitim ve toplumdan edindiği yasalara uyma, adam öldürmeme gibi ilkeler kan davasıyla ters düşmektedir. Hangisi kazanacaktır? Hangisi daha üstün bir ilkedir?

Jaquette ve Erkut (1975) Türkiye'de yaptıkları bir araştırmada bu sorunlara değinmişlerdir. Bu araştırma sonucunda, bilişsel gelişim *sürecinin*, sosyo - kültürel etkenlerin belirlediği biliş *konularının içeriğinden* ayırdedilmesi gereği üzerinde durulmuştur.

Görüldüğü üzere, ahlak sorunu kişisel ve toplumsal etkenlerin birbiri içine girdiği bir sorun olarak belirmektedir. Çeşitli kuramlar ve özellikle bilişsel gelişmeyi ön plana çıkaran Kohlberg'in yaklaşımı bu konunun ayrıntılarına ışık tutmuş ve araştırmaya dönük kavramlaştırmaları sağlamıştır. Bu kurama yönelik eleştirel bakış da, özellikle kültürler-arası araştırmaların yapılmasına yol açmış ve bu alanda ciddi bilgi birikimine katkıda bulunmuştur.

Sosyalleşmenin Kültür Bütünleşmesi İçindeki Rolü

Şimdiye kadarki kısımda sosyalleşmenin ne olduğunu kısaca görüp bir tür sosyalleşmeyi ayrıntılarıyla inceledik. Bu, ahlak gelişmesi ya da ahlak sosyalleşmesiydi. Bu konuyu « içinden » etraflıca inceleyerek sosyalleşmenin ne olduğunu da daha iyi anlamaya çalıştık. Bu kısımda sosyalleşmeye «dıştan»

bakarak, daha makro düzeyden inceleyeceğiz. Bunu yaparak sosyalleşme yoluyla kişiden topluma geçeceğiz ve sosyalleşmenin toplum bütünleşmesi içindeki rolünü ele alacağız. Bu bizi giderek kültür - benlik ilişkilerini incelemeye yöneltecektir.

Bu konulara girmeden önce, kültürü tanımlamamız gerekir. Ancak, Güvenç'in de (1972, s. 95) belirttiği gibi, kültür kavramının çeşitli anlamlarını içeren bir tanımlama olanaksız denebilecek kadar güçtür. Nitekim Kroeber ve Kluckhohn (1952)[1] kültürün 164 farklı tanımını bulmuşlardır! Bununla beraber, konumuz antropoloji olmayıp sosyal psikoloji olduğuna göre, bizim için yeterli genelliği olan açıklayıcı bir kültür tanımını verelim. « Kültür, belirli bir toplumun, üyelerinin doğada bulabileceklerinden daha fazla doyum sağlayabilmeleri için, başardığı tüm maddi ve davranışsal düzenlemelerin örüntüsüdür; toplumun üyesi olarak insanın geliştirdiği tüm bilgi, inanç, sanat, ahlak, adet, yetenek ve alışkanlıklarla toplumsal kurumları kapsar ». Toplumun bir ikinci tanımı da ortak bir kültüre sahip bir insan topluluğudur (English ve English, 1958, s. 133).

Bu ve bundan sonraki kısımlarda kültür kavramını bu anlamda kullanacağız. Şimdi sosyalleşme ile tanımlamaya çalıştığımız kültürün ilişkilerini inceleyelim.

Kültürün nesilden nesile geçerek devam etmesinde sosyalleşmenin rolü büyüktür. Bir toplum, çocuk yetiştirme yollarıyla kültürünü yeni nesle öğretir. Böylece çocuk yetiştirme, kültürün çok önemli bir öğesi olarak ele alınabilir. Çocuk yetiştirme yollarını bu bakımdan inceleyen antropolojik araştırmaların iki farklı yöntemsel yaklaşım kullandığını görüyoruz.

Bunlardan birincisi antropolojinin geleneksel yöntemi diyebileceğimiz, tek bir toplumun derinlemesine çalışılmasıdır. Bu derinlemesine incelemede, çocuğun sosyalleşmesini sağlayan çocuk yetiştirme yolları ayrıntılarıyla çalışılır. Bu yaklaşımı, sosyal ve kültürel antropoloji araştırmalarının büyük çoğunluğunda görüyoruz.

İkinci bir yöntem ise, çeşitli toplumlardaki çocuk yetiştirme yollarını karşılaştırmaktır. Burada bir kültürü derinlemesine incelemekten çok çeşitli kültürlerin belirli bir konuda karşılaştırılmasına ağırlık verilmektedir.

---

[3] *Güvenç (1972) tarafından sözü edilmiştir (s. 95).*

Bu tür bir seri araştırma Whiting ve Child tarafından yürütülmüştür (Whiting ve Child, 1953; Whiting, 1959, 1961, 1964). Bu araştırmalarda çok sayıda ilkel kavim hakkında daha önce toplanmış ve bir araya getirilmiş olan etnografik bilgilerden yararlanılmıştır.

Sosyalleşme sürecinin ve çocuk yetiştirme yollarının karşılaştırmalı incelenmesine bir örnek olarak Whiting ve Child araştırmalarına kısaca değinelim. Bu çalışmalarda kişiliğin, kültürün bütünleşmesindeki önemli rolü üzerinde durulmaktadır. Genel hipotez şudur : Bir toplumun yerleşme düzeni, yani ekonomik, politik ve sosyal organizasyonu, toplumun çocuk yetiştirme yollarını etkiler. Çocuk yetiştirme ise kişiliği etkiler. Kişilik özellikleri de din, batıl inançlar, vb. gibi çeşitli inanç sistemlerine yansır. Bir şema ile gösterilecek olursa,

Yerleşme Düzeni → Çocuk yetiştirme yolları → Kişilik özellikleri → İnanç sistemleri

Bu genel hipotez çeşitli toplumlardan toplanan bilgiler ışığında desteklenmiştir. Örneğin, yukarıdaki nedensel ilişkilerin de ötesine çıkılarak şöyle nedensel ilişki zincirleri bulunmuştur :

(a) Çok yağışlı tropik iklimde ormanlık yörelerde yerleşmiş olan topluluklarda (b) et üretimi (sığır beslenmesi) çok sınırlıdır. (c) Bu da çocuklarda düşük proteinli beslenmeye yol açar. (d) Bu durum, çocuğu besleyebilmek için doğumu takiben uzun süreli (birkaç yıl) emzirme gereğini ortaya çıkarır. (e) Uzun süreli emzirme, annenin bebekle beraber yatmasını ve (f) doğumdan sonraki cinsel münasebet yasağının uzun süreli olmasını gerektirir, (g) böylece, o toplumda çok kadınla evlilik olasılığını arttırır. (h) Çok kadınla evlilikte, baba, bebekle annenin yattığı yerden başka bir yerde yatar. (i) Bu koşullarda, erkek çocuk anneye çok bağlanır. (j) Bu bağlılıktan kurtulup erkek rolünü benimseyebilmesi için erkek çocuk çok zor ve haşin büluğa erme (erginleme) törenlerine tabi tutulur ve bu törenlerde cesurluk, acıya tahammül etme gibi özelliklere önem verilir; aynı zamanda (k) cinsiyetle ilgili çeşitli batıl inançlar ve büyüler gibi inanç sistemleri de ortaya çıkar (Whiting, 1961, 1964).

Bu zincirleme olgular yukarıdaki dörtlü nedensel ilişkiye uymaktadır. Böylece, erken çocuk yetiştirme yollarının kültür bütünleşmesi içindeki rolü ortaya çıkmaktadır.

Bir başka karşılaştırmalı antropolojik - sosyal psikolojik araştırma B. Whiting, Child, Lambert ve Minturn'un altı ülkede gerçekleştirdikleri « 6 Kültür Araştırması »dır (B. Whiting, 1963; Minturn, Lambert ve diğerleri, 1964; Lambert, 1971). Bu araştırmada incelenen altı topluluk şunlardı : Kenya'da bir yöre, Hindistan'dan bir köy, bir Okinawa köyü, Meksika yerlilerinden ve Filipinler'den birer topluluk ve A.B.D.'de bir kent kesimi. Bu araştırmada da çocuk yetiştirme yollarının kültürün bütünlüğü içindeki önemi ortaya çıkmıştır.

Araştırmanın sosyalleşme ile ilgili bulgularından bir örnek ele alalım. Çocukların akranlarına gösterdikleri saldırganlık, Meksika yerlileri tarafından hiç hoşgörülmediği halde, A.B.D. deki kent kesiminde oldukça hoş görülmektedir. Örneğin, Meksika yerlileri çocukların kavga etmesine hiç izin vermezken, A.B.D.'deki anneler çocuk kavgasına pek aldırmamaktadırlar. Acaba neden?

Çocuk yetiştirmeyle ilgili bu karşılaştırmalı bulgu da gene yerleşme düzeniyle ilgili görünmektedir. Şöyle ki, Meksika yerlileri akraba halinde aynı avluya bakan yanyana bitişik küçük evlerde oturmaktadır. Bundan ötürü, çocuk kavgası, akrabaların huzurunu kaçırıcı, hatta aralarını açıcı bir olay olabilir. Bu bakımdan böyle bir tehlikeye meydan verilmez.

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kentsel aileler ise akrabalarıyla bir arada oturmazlar. Geniş bahçelerle komşularından da ayrılmışlardır. Bu bakımdan çocuk kavgası, düzenlerini bozucu bir tehlike değildir. Bundan ötürü de önlenmesi pek gerekmez.

Saldırganlığın serbestçe gösterilmesi kesinlikle önlendiği zaman ne olur? Burada antropolojik araştırmaların psikanalitik kavramlardan yararlandığını görüyoruz. Şöyle ki, kişide bastırılan saldırganlık, yansıma mekanizması sonucu, dışarıya (kişiden öteye) örneğin doğa üstü güçlere yansıtılacak, yani doğa üstü güçlerin saldırgan olduğuna inanılacaktır. Nitekim, çocuklarında saldırganlığı bastıran Meksika yerlileri arasında putların gazabından korunmak için büyü yapıldığı görülmüştür.

Böylece, Whiting ve diğerleri tarafından yapılan çeşitli araştırmalar çocuk yetiştirme yollarını inceleyerek sosyalleşmenin kültür bütünleşmesi içindeki önemli yerini belirlemişlerdir.

Örnegin, «6 Kültür Araştırmasında» kullanılan kavramsal çerçeve şudur:

Şekilden de görüldüğü gibi, kültür bütünleşmesi zinciri içinde sosyalleşme temel bir halkayı teşkil etmektedir.

Şekil 39 *
Kişiliğin Kültürle İlişkisi

Ekoloji (ekoloji sosyal yapının genel çizgilerini belirler.) →	Yerleşme sistemleri → ekonomik sosyal yapı	Sosyalleşme → Çocuk yetiştirme yolları	Yetişkin Kişilik → Çocuk Kişiliği	Yetişkin Davranışı Suçluluk oranları İntihar oranları Serbest zaman faaliyetleri, vb. Kültürel Yapıtlar Dini inançlar Hastalık kuramları Halk hikayeleri Çocuk Davranışı Çalışma Oyunlar Kültürel Yapıtlar Hayal gücü Deyimler Eğlence Dünyaya bakış tarzı

* *(B. Whiting, 1963)*

Sosyalleşmeyi başlı başına önemli bir konu olarak inceleyen antropolojik araştırmalarda iki farklı yöntem kullanıldığına daha önce değinmiştik. Bunlardan birincisi antropolojinin geleneksel yöntemi olan bir toplumu derinlemesine inceleyen alan araştırması (bkz 2. bölüm); ikincisi ise karşılaştırmalı kültürler arası araştırma yöntemidir.

Bunlardan ikincisi üzerinde daha etraflıca durduk. Bunun bir nedeni, bu araştırmalarda kültür düzeyinde genel sezgisel gözlemlerden çok, bireysel düzeyde ve sayısal analize yatkın veriler kullanılmasıdır. Ayrıca, bununla ilgili olarak, bu tür karşılaştırmalı araştırmalarda korelasyon gibi statistik analizler geleneksel olarak antropolojik araştırmalarda kullanıldığından daha fazla miktarda kullanılmaktadır. Bu bakımlardan, karşılaştırma yaklaşımı kullanan antropolojik araştırmaların sosyal psikolojik araştırmalara çok yaklaştığını görüyoruz. Hatta bu yaklaşma noktası « karşılaştırmalı sosyal psikoloji » olarak tanımlanabilecek yeni bir çalışma alanının başlangıcıdır. Gerçekten de son yıllarda kişilik, öğrenme, düşünme, iletişim, sosyalleşme

ve ahlak gelişimi gibi çeşitli psikolojik davranış konularında kültürler -
 arası karşılaştırmalı araştırmaların sayılarının çok arttığını görüyoruz. Bu tür araştırmaları içeren bazı kitaplar yayınlanmıştır[4] .

Saldırganlık

Sosyalleşmenin bir başka yönü olan saldırganlık, sosyal psikolojide oldukça çok sayıda araştırmaya konu olmuş, özellikle nedenleri, nasıl engellenebileceği ve medya-saldırganlık ilişkileri üzerinde durulmuştur. Saldırganlık konusunun sosyal psikolojinin çok araştırılan konularından birisi olması boşuna değildir. Saldırganlık, sonucu mutlaka zararlı olan ve günlük yaşantımızda hepimizin bir şekilde maruz kaldığı bir olgudur. Televizyonu veya gazeteleri açtığımızda gördüklerimizin, başkalarıyla konuştuğumuz konuların oldukça büyük bir bölümü saldırganlıkla ilgilidir. Şu başlıklar ve cümleler bize yabancı değildir: "Cinnet geçirip karısını ve kızını bıçakladı.", "Anne, kızını dayaktan hastanelik etti.", "Otobüste tartışan iki gençten biri diğerini bıçakladı", "Kocanın, eşine evliliğinin başından beri tecavüz ettiği ortaya çıktı.", "ABD, Irak'a saldırıda bulunmak için hazırlığa geçti." vb.

Sosyalleşmenin bir yönü olan saldırganlığı işleyeceğimiz bu kısımda ilk önce saldırganlığın ne anlama geldiğini anlayalım. Saldırganlık, birine ya da birşeye zarar veya acı vermek amacıyla yapılan davranıştır. Bir davranışın saldırgan bir davranış olup olmadığını anlamak için niyete bakmak gerekir. Aynı davranış zarar vermek amacıyla yapıldığında saldırgan bir davranış olarak tanımlanır; böyle bir amaç taşımadığında ise saldırgan bir davranış olmaz. Örneğin, bir doktorun, kangren olduğu için hastasının elini kesmek zorunda kalmasıyla, işkenceci bir kişinin birinin elini kesmesi arasında büyük fark vardır. Sonuç aynı olsa da (kişinin eli kesiliyor), davranışın nedeni farklıdır. Aynı şekilde, kazayla birinin canını acıtmak da saldırganlık olarak tanımlanamaz (gerçekten kaza ise).

Saldırgan davranışlar kendi içinde ikiye ayrılır: Bir araç olarak saldırganlık ve düşmanca saldırganlık. Örneğin, eve giren bir hırsızı etkisiz hale getirmek için kafasına şamdanla vurmak, ona zarar vermeyi amaçlasa da, aslında başka bir amaç için araç olarak yapılmıştır. Genel olarak kendini

---

[4] Örneğin bakınız: Kağıtçıbaşı, Kültürel Psikoloji: Kültür Bağlamında İnsan ve Aile, 1998, Yapı Kredi Yayınları

korumak amacıyla başkasına zarar vermek, araç olarak saldırganlık kapsamına girer. Düşmanca saldırganlıkta ise, zarar verınek başlı başına amaçtır. Özellikle insanların duygusal olarak fazlaca uyarıldıkları zamanlarda karşılaştığımız bu tür saldırganlığa örnek olarak, kocanın eşini kıskançlık yüzünden dövmesini, farklı futbol takımlarının taraftarlarının birbirine vurmasını vb. gösterebiliriz.

Peki insanlar neden saldırgan davranışlarda bulunurlar? Bu sorunun cevabını vermeye çalışmış sosyal psikolojik görüşleri kısaca inceleyelim:

İnsan saldırganlığının nedenlerini açıklayan en eski görüşte, saldırganlığın insanların biyolojik yapısında varolan bir özellik olduğu ileri sürülmüştür. Bu görüşün en ünlü savunucuları arasında Freud (1948) ve Lorenz (1966, 1974) gelir.

İnşanların doğuştan saldırgan olduğunu savunanlar (sosyobiyolojik bakış açısı da dahil olmak üzere), bu davranışı insan evrimi çerçevesinde incelemişler ve saldırganlığı insanoğlunun ayrılmaz ve varlığını sürdürmesi için gerekli bir parçası olarak görmüşlerdir. Bu görüşler arasında Freud'un savını biraz daha yakından inceleyelim.

Freud, saldırganlığın yararlı olduğunuve belki de gerekli bir işlevi yerine getirdiğini öne sürmüştür. Eğer, insanlar saldırgan davranışlarda bulunamazlarsa, saldırgan enerji birikir ve kendine bir çıkış arar ve eğer bir şekilde davranışa yansımazsa, sonuçta ruhsal rahatsızlık şeklinde kendini gösterir. Saldırganlığın davranışa yansıması durumunda işe kişi deşarj olup saldırgan enerji düzeyini azaltacak, yani daha sonra saldırgan olma olasılığı düşecektir. Bu görüşe psikoanalitik kuramda *katarsis* denilmiştir. Fakat bu çıkarımı destekleyecek doğrudan bir delil yoktur.

Saldırgan davranışların yararlı olduğu gerçekten doğru mudur? Çoğumuz, saldırgan bir davranışta bulunduktan sonra rahatladığımızı, içimizdeki güçlü enerjinin dışarı atıldığını hissederiz. Bu bize saldırganlığın yararlı birşey olduğunu düşündürebilir. Fakat, bu bağlamda asıl sorulması gereken soru, saldırgan davranışın ertesinde ne hissettiğimiz değil, saldırganlığın, gelecekte saldırganlığa duyulacak ihtiyacı ya da daha sonraki saldırgan davranış olasılığını gerçekten azaltıp azaltmadığıdır. Çok sayıda araştırma, bu soruya olumlu cevap bulamamıştır (Geen & Quanty, 1977). Tam tersine, insanların saldırgan davranışlarda bulundukça ileride saldırgan davranma olasılıklarının arttığı görülmüştür (Geen, Stonner & Shope, 1975). Demek ki eldeki bulgular, Freud'un katarsis kavramını desteklememektedir.

Acaba, neden saldırganlığın dışa vurumu (davranışa yansıması) saldırganlığın azalmasına engel olmaz? Bir kere saldırgan bir davranışta bulunmak, tekrar böyle davranmayı kolaylaştırır. Çünkü saldırgan davrandığımız insana karşı tutumumuz ve bakışımız değişir. O kişiye karşı olumsuz duygularda artış görülür, dolayısıyla bir dahaki sefer tekrar saldırganca davranmak kolaylaşır.

Burada, beşinci bölümde incelediğimiz bilişsel tutarsızlık kavramı da işin içine girer. Birine zarar verdiğimiz zaman, bilişsel bir tutarsızlık yaşarız. Çünkü bu durum "ben mantıklı ve iyi bir insanım" fikriyle ters düşer. Bu tutarsızlıktan kurtulmanın bir yolu, kendimizi, zarar verdiğimiz kişinin bunu gerçekten hakkettiğine inandırmaktır. "O kişi gerçekten de cezalandırılmayı hakeden, kötü, vb. biridir" şeklinde düşünmeye başlayabiliriz. Özellikle, o kişi masumsa, bu süreci yaşamak daha da olasıdır (Glass, 1964; Davis & Jones, 1960).

Saldırganlığın dışavurumunun nasıl sonuçlara yol açacağını inceleyen bir araştırma Kahn (1966) tarafından gerçekleştirilmiştir. Kahn'ın deneyinde, bir sağlık teknisyeni, üniversite öğrencilerinden bir yandan birtakım fizyolojik ölçümler alırken, diğer yandan onlara küçük düşürücü sözler söylemiştir. Bir deneysel durumda, öğrencilere, teknisyeni müdürüne gidip şikayet ederek deşarj olma (katarsis) olanağı tanınmış, diğer durumda ise öğrenciler kendilerini kızdıran teknisyene karşı hiçbir şey yapamamışlardır. Psikoanalitik kurama göre, ilk gruptaki öğrenciler, saldırganlıklarını teknisyeni müdürüne şikayet ederek rahatlayacakları için, teknisyene karşı düşmanlıkları devam etmeyecek ve saldırganlıkları azalacaktır. İkinci durumdaki öğrenciler ise, saldırganlıklarını dışa vuramadıkları için, kızgınlık, gerginlik hissedecek (saldırgan enerji azalmayacak) ve teknisyene karşı düşmanca duygular besleyeceklerdir. Kahn da, psikoanalitik kuramın bir izleyicisi olarak, bu beklentiye sahipti. Ancak, sonuçlar beklentisinin tam tersi çıktı. Teknisyeni şikayet eden grup, diğer gruba oranla ona karşı daha fazla nefret ve düşmanlık beslemeye başladı. Başka bir deyişle, saldırganlığın dışa vurulması, saldırganlık eğilimini azaltmamış, tam tersine artırmıştı.

Bütün bu bulgular, Freud'un savunduğu gibi, saldırganlığın dışa vurulmasının yararlı ve gerekli olduğunu desteklememektedir. Aynı şekilde saldırganlığın doğuştan gelme olduğunu savunan başka görüşleri destekleyici kesin ve açık bilimsel delil de yoktur. Varolan destekleyici bulguların çoğu

insanlarla değil, hayvanlarla yapılan deneylerden elde edilmiştir. Berkowitz (1989), insanlarda görülen saldırganlık davranışının hayvanlarınkinden farklı olduğunu öne sürmüştür; çünkü, insanların saldırgan davranışlarında öğrenmenin rolü büyüktür. Berkowitz'in insanlardaki doğuştan gelen davranış eğilimlerinin öğrenme aracılığıyla değişime açık olduğu görüşünü destekleyen birçok bulgu vardır. Örneğin, bazı ilkel kabilelerde (Yeni Gine'deki Arapeşler, Orta Afrika'daki Pigmeler vb.) saldırganlık örneklerine 'modern' dünyanın alıştığından çok daha az rastlanmaktadır. Bir başka önemli bulgu da, sosyal koşullarda görülen değişimin saldırganlığa yol açabilmesidir. Örneğin, yüzyıllarca barış içinde yaşamış bir Hintli grup, 17. yy.da ülkelerine yeni gelen Batılılarla başlayan ticaret nedeniyle, komşuları olan Huronlarla rekabete girmişler ve onlarla savaşmışlardır. Bu durum, bu Hintli grubun kontrol edemediği saldırganlık içgüdülerinin varlığından değil, artan rekabetin neden olduğu sosyal değişmeden kaynaklanmıştır (Hunt, 1940).

Saldırganlığın öğrenilir olduğuna bir başka delil de, saldırganlığı sadece izlemenin bile saldırganlığı artırdığının bulunmuş olmasıdır. Örneğin Bandura ve arkadaşlarının (1961) yaptığı bir araştırmada, çocuklara, içi hava dolu bir bebeğe vuran ve zaman zaman ona hakaret dolu sözler yönelten bir yetişkinin filmi izletilmiş ve daha sonra bu bebekle oynayabilecekleri bir yere bırakılmışlardır. Çocukların, bebekle oynarken saldırgan yetişkin modeli taklit ettikleri ve hatta ilave saldırgan davranışlarda da bulundukları görülmüştür. Demek ki, saldırgan davranışta bulunan birisini izlemek, saldırganlığa yol açabilmektedir. Bu filmi izlemeyen kontrol grubu çocukları ise aynı bebekle saldırgan olmayan bir şekilde oynamışlardır.

Bandura ve arkadaşları, bu deneylerinde saldırgan davranışların gerçek bir kişiye değil, sadece bir oyuncağa yöneldiğini öne sürenler tarafından eleştirilmişlerdir. Ancak, daha sonra yapılan araştırmalar göstermiştir ki, izlenen bu saldırgan davranışlar, çocuklar tarafından sadece oyuncak bebeklere değil, gerçek arkadaşlarına da yöneltilmiştir. Liebert ve Baron (1972), bir grup çocuğa saldırgan davranışlar içeren bir hırsız-polis filmi, diğer bir grup çocuğa da eşit süreli heyecanlı bir spor filmi izletmişlerdir. Daha sonra bu çocuklar bir başka odada serbest bırakılmıştır. Saldırgan davranışlar içeren filmi izleyen çocuklar, spor filmi izleyen çocuklara oranla daha fazla saldırgan davranışlarda bulunmuşlardır.

Parke ve arkadaşları (1977), bulguları doğal ortama taşımışlardır. Doğal ortamda şiddet içeren filmler izleyen çocuklar, hem film sırasında hem de filmden sonra, hem sözel hem fiziksel saldırganlık içeren davranışlarda bulunmuşlardır. Daha sonra yapılan araştırmalarda, saldırganlığın sadece tek bir film izlemekle de oluşabileceği bulunmuştur. Boylamsal bir araştırmada, Eron ve Huesmann (1980) 8 yaşındaki çocuklarda, televizyonda saldırgan programlar izleme ve saldırgan davranışlarda bulunma arasında yüksek bir korelasyon bulmuşlardır. Aynı çocuklara 11 yıl sonra tekrar incelediklerinde, 8 yaşındayken çok sayıda şiddet filmi izleyen 19 yaşındaki gençlerin, izlemeyenlere oranla daha fazla saldırgan oldukları görülmüştür. Başka önemli bir bulgu da, saldırgan çocukların 11 yıl sonra diğer gruba oranla daha fazla saldırgan filmler izlemediğidir. Demek ki, saldırgan olma, şiddet içeren televizyon programları izlemeye yol açmamakta, tam tersine zamanında böyle programlar izlemiş olmak saldırganlık davranışını körüklemektedir. Kısacası, 8 yaşında şiddet içeren filmler izlemiş olmak, ileri yaşlardaki saldırganlığı önceden haber vermekte, ancak 8 yaşında saldırgan olmak daha sonra şiddet filmleri izlemenin habercisi olmamaktadır. Yapılan başka araştırmalar da, bu bulguları desteklemiştir (örn., Husmann, Lagerspetz ve Eron, 1984, Wiegman, Kuttschreuter & Baarda, 1986). Bu araştırmalar bize, saldırganlığın öğrenilir bir davranış şekli olduğu konusunda önemli bulgular sağlamaktadır.

Saldırganlığı tetikleyen nedenlerden biri de hayal kırıklığı veya bir başka deyişle engellenmedir. Şu senaryoyu gözümüzün önüne getirelim: "Önemli bir dersin final sınavı var ve siz zamanında üniversitede olmak için evden çıktınız; fakat trafik beklediğinizden daha yoğun çıktı ve otobüs oldukça ağır ilerliyor. Yavaş yavaş geç kalacağınız düşüncesi sizi sarmaya başladı. Üstelik dersin bütünleme sınavının da açılmayacağını biliyorsunuz. İçiniz hafiften sıkılmaya başladı. Otobüsten inip yürümenin ya da bir taksiye binmenin de işe yaramayacağını biliyorsunuz. Yapacak hiçbir şey yok ve siz göz göre göre sınava geç kaldınız. Geç kaldığınız için hocanız sizi sınava almadı." Bu senaryoyu okurken bile gerildiğinizi hissettiniz mi?

İşte gerçek hayatta yaşanması hiç de zor olmayan bu olay, bizi sıkıntı içine sokan ve engellendiğimizi hissedeceğimiz bir olaydır. Amacımıza ulaşma yolunda bizi engelleyen bir durum söz konusudur ve bu da saldırgan davranışlarda bulunma olasılığımızı artırır. Bu demek değildir ki, engellenme duygusu her zaman saldırganlığa yol açar ya da engellenme saldırganlığın

tek nedenidir. Fakat birçok kuramcı tarafından engellenme, önemli nedenlerden birisi olarak ortaya konmaktadır.

1941 yılında Barker, Dembo ve Lewin tarafından yapılan, artık klasik olmuş bir araştırmada, çocuklara bir çok güzel oyuncağın bulunduğu bir oda göstermişler, fakat çocukların bu odaya girmesini engellemişlerdir. Uzun bir süre çocuklar, oyuncaklara, onlarla oynamayı umarak bir camın arkasından bakmışlardır. Bu uzun bekleyişten sonra, çocuklara bu oyuncaklarla oynama izni verilmiştir. Bu araştırmada bir başka grup çocuk da hiç bekletilmeden oyuncaklarla oynamaya başlamışlardır. Bu ikinci grup huzur içinde oyuncaklarla oynarken, birinci gruptaki çocuklar oldukça yıkıcı ve zarar verici şekilde oynamışlardır. Oyuncakları atma, kırma, onların üzerlerinde tepinme gibi davranışlar göstermişlerdir.

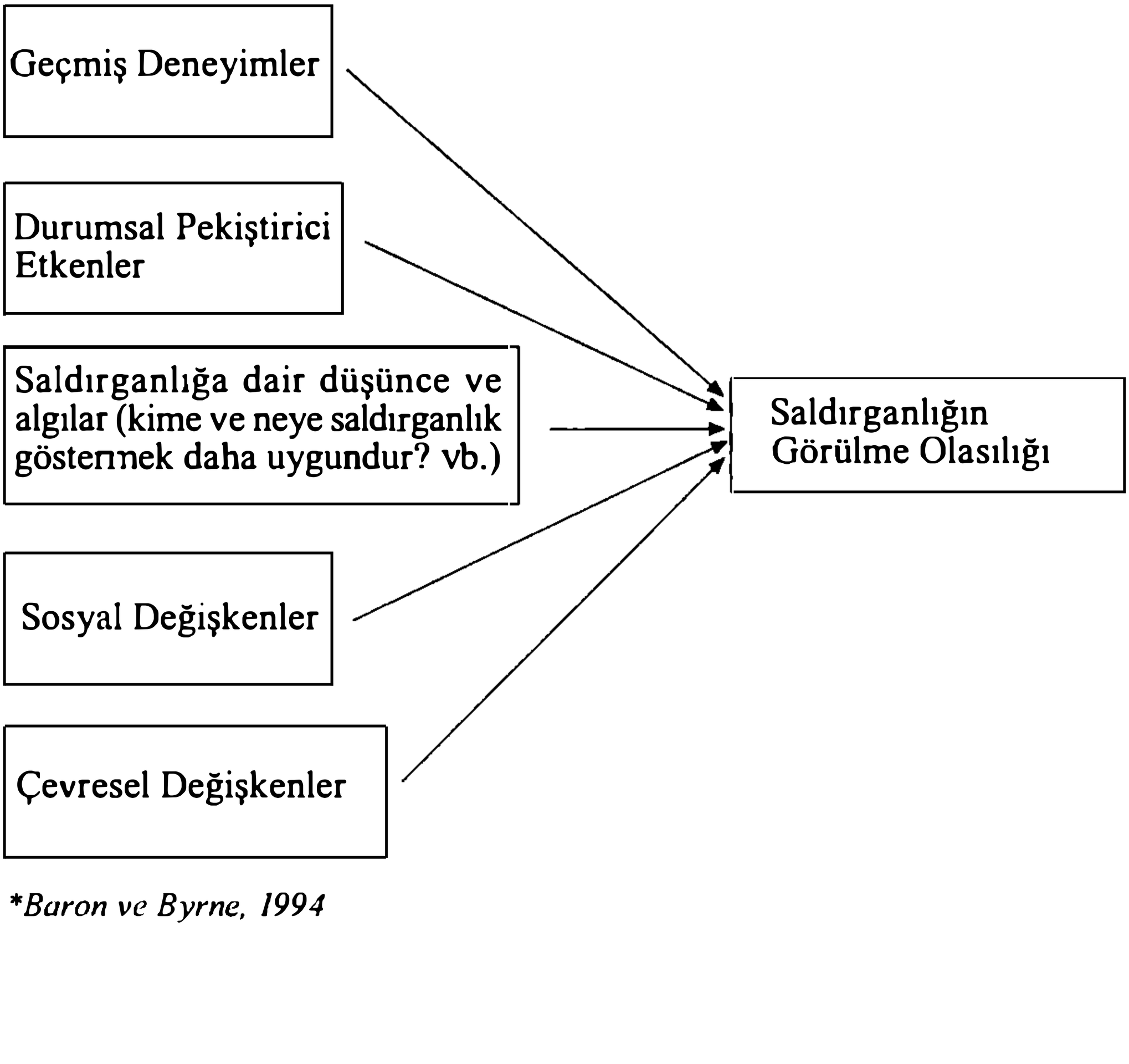
Engellenme duygusunun oluşması, amaca çok yaklaşmışken daha da kolaydır. Engellenme nedeni beklenmedik bir nedense ya da kanun veya mantık dışıysa, engellenme duygusu artar (Kulik & Brown, 1979).

Engellenmenin saldırganlığa yol açtığı görüşü de eleştirilmiştir. Eleştirilen birinci nokta, kişinin engellendiğini hissetiği bazı durumlarda saldırganlaştığı, ancak diğerlerinde sakin kalabildiğidir. Bunun ana nedeni olarak da, kişinin, onu engelleyen bireyin niyetini göz önüne alması gösterilir. Örneğin, sizi evden arabasıyla alıp sınava yetiştirecek arkadaşınız geç geldi ve sınavı kaçırmanıza neden oldu. Eğer geç kalması, sizi önemsemediğinden kaynaklandıysa, bu engellenme durumunda saldırgan davranışlara eğiliminizin artması olasıdır. Ancak, evden erken çıkmış olmasına rağmen yoğun trafikten dolayı gecikmişse daha sakin kalabilirsiniz. Her iki durumda da kişi engellenme duygusunu yaşayacak, ancak gösterdiği tepkiler farklı olacaktır.

Bandura ve arkadaşlarına yöneltilen eleştirilerin dayandığı bir ikinci nokta da, kişilerin engellenme durumu varolmadan da saldırgan davranışlarda bulunmalarıdır. Örneğin, Bandura ve arkadaşlarının içi hava dolu bebekle yaptıkları deneyde çocukların herhangi bir şekilde engellenmeleri söz konusu değildir. Yine de çocuklar saldırganlık içeren filmi izledikten sonra, filmdeki modeli taklit etmişlerdir. Sonuç olarak, engellenme saldırganlık için ne yeterli sebep ne de gerekli bir neden olmamakla beraber, bu eğilimi artırıcı önemli bir durumdur.

Bandura (1973), yukarıda sözünü ettiğimiz araştırmalarına dayanarak, "sosyal öğrenme modeli"ni oluşturmuştur. Bu görüşte iddia edilen, saldırganlığın, diğer karmaşık sosyal davranışlar gibi öğrenildiğidir. Doğrudan veya dolaylı yollarla, 1) hangi gruplara veya kişilere daha kolay saldırganca davranılabileceği, 2) başkalarının ne tür davranışlarının saldırgan tepki gerektirdiği, 3) hangi durum veya bağlamların saldırganlık için uygun veya uygunsuz olacağı öğrenilir. Bir kişinin, belli bir durumda saldırganca davranışlarda bulunup bulunmayacağı birçok etkene bağlıdır. Kişinin geçmiş deneyimleri, durumsal pekiştirici etkenler (engellenme, silah vs. gibi saldırganlığı uyaran etkenler), kişinin saldırganlıkla ilgili düşünceleri ve algısı, sosyal ve çevresel birtakım değişkenler bu etkenlerdir (bkz. şekil 40).

Şekil 40*
Saldırganlıkta Sosyal Öğrenme Modeli



**Baron ve Byrne, 1994*

Durumsal pekiştirici etkenlerle ilgili Berkowitz ve LePage'nin (1967) yaptıkları bir deneyde (deney, öğrencilerin şok vermesini gerektiriyordu), deney odasında bir masanın üstünde bir durumda bir silah, bir durumda da bir badminton raketi bulundurdular. Masada silah varken birisine şok veren öğrenciler, badminton raketi varken şok veren öğrencilere oranla daha fazla şok vermişlerdir. Bu deney, -masadaki silah gibi- saldırganlığı pekiştirici etkenlerin saldırgan davranışı artırabileceğini göstermiştir.

Sosyal öğrenme modeli saldırganlıkla ilgili diğer görüşlere göre, saldırganlığın ortadan kaldırılması konusunda daha iyimserdir. Nihayetinde, saldırganlık öğrenilmiş bir davranış şeklidir ve onun yerine başka bir davranış şeklini koymak mümkündür, doğuştan olmayan başka sosyal davranışların da değiştirilebileceği gibi.

Özellikle saldırganlığı azaltıcı bazı yaklaşımların etkili olabildiği görülmüştür. Bunların birisi, saldırgan davranışların cezalandırılması ya da ciddi düzeyde değilse gözardı edilmesi; saldırgan olmayan, yapıcı, uyumlu davranışların ödüllendirilmesidir. Özellikle ufak yaştaki çocuklar büyüklerin ilgisini çekmek için saldırgan davranışlarda bulunurlar. Onlar için, böyle davrandıkları için cezalandırıcı bile olsa ilgi görmek, hiç ilgi görmemekten daha iyi olabilir. Davitz (1952) bir deneyle, engellenmenin mutlaka saldırganlıkla değil, tam tersi yapıcı davranışla sonuçlanabileceğini göstermiştir. Deneyde, çocukların 4 kişilik gruplar halinde oynamasına izin verilmiştir. Bazı gruplarda saldırgan ya da rekabetçi davranışlar, diğer gruplarda yapıcı davranışlar ödüllendirilmiştir. Daha sonra çocuklarda şu şekilde engellenme duygusu yaratılmıştır: Çocuklara çok eğlenceli bir film izleyecekleri söylenmiş, film izletilmeye başlandığında şeker dağıtılmış, fakat filmin en heyecanlı yerinde televizyon kapatılmış ve şekerler çocukların elinden geri alınmış ve tekrar kendi hallerine bırakılmışlardır. Beklenen, çocukların engellenme sonucu saldırgan davranışlarda bulunmalarıdır. Fakat, deneyin başında yapıcı davranışları ödüllendirilen çocuklar diğer gruptaki çocuklara oranla daha yapıcı bir şekilde oynamış ve daha az saldırgan davranışta bulunmuştur. Demek ki, engellenme değil, hangi davranışın ödüllendirildiği önemlidir. Ödüllendirilmeyen davranışın zamanla azalacağı, hatta yok olacağını öğrenme kuramlarından da biliyoruz. Aynı şekilde, Brown ve Elliot (1965) bir anaokulunda öğretmenlerin, çocukların saldırgan davranışlarını gözardı edip (ilgi göstermeyip), yapıcı, paylaşımcı, iyi davranışlarına ilgi göstermelerini sağlamıştır. Birkaç hafta sonra çocukların

saldırgan davranışlarında genel bir azalma olmuştur. Bu bilgilerin saldırgan
 davranış bağlamında uygulanması bize çok şey kazandıracaktır.

Çocuğa sosyalleşmesi sırasında saldırgan olmayan modeller sunmak da, saldırganlığın oluşmasını engellemede önemli bir yoldur. Eğer, ana-baba birbirine saldırgan davranışlarda bulunuyor, çocuk sürekli televizyonda şiddet içeren programlar izliyor veya etrafında sorunların saldırganlık yoluyla çözüldüğünü görüyorsa, saldırganlığın sorun çözücü bir davranış olarak öğrenir, saldırgan davranışların yaşamın bir parçası olduğunu düşünür ve bunu kendi yaşamında da uygulamaya koyar. Çocuğun saldırgan olmamasını istiyorsak, önce onun yakın çevresini saldırganlıktan arındırmalıyız.

Saldırganlığın azalmasında etkili bir başka etmen de empati ya da kendini başkasının yerine koyma becerisidir. Bilişsel çelişki kuramında da (bkz. 5. bölüm) görüldüğü gibi, insanlar, karşıdaki kişiyi ya da grubu aşağılamadan ona bilerek acı ve zarar vermekte zorlanırlar (Feshbach, 1971). Eğer, saldırganlığın bir gereği karşıdakini bu şekilde kötülemekse, insanlar arası empati kurmak, saldırganlığı engelleyebilir. Feshbach ve Feshbach (1969) çocuklarda empati ve saldırganlık arasında negatif bir korelasyon olduğunu ortaya koymuşlardır: Kişi ne kadar kendini başkasının yerine koyup onun hissettiği gibi hissetme yeteneğine sahipse, o kadar az saldırganlık gösterir. Nitekim çocuklarda empati gelişimini sağlamak için eğitim çalışmaları yapan Feschbach ve Feshbach, bu eğitim sonunda çocukların daha az saldırgan davranışta bulunduğunu görmüşlerdir.

Kültürün etkisi

Hemen hemen her kültürde saldırgan davranışlara rastlansa da, görülen saldırganlık oranı, saldırganlığın dışavuruş biçimi, kime yöneldiği, nasıl hoşgörüldüğü gibi noktalarda kültürler birbirlerinden farklılık gösterebilirler. Burada bunlara birkaç örnek vermekle yetineceğiz.

Saldırganlık genel olarak hoşgörülen bir davranış biçimi değildir. Bu yüzden kişiler, örneğin engellenmeyle karşılaştıklarında, kendilerini kontrol etme doğrultusunda sosyalleşirler. Fakat toplumun kişilerden bunu ne ölçüde beklediği farklılık gösterebilir. Örneğin, Sri Lanka'da özkontrol oldukça fazla önem taşır (Spencer, 1990). Bu yüzden Sri Lankalılar, çok büyük provokasyonlar karşısında dahi saldırgan davranışlarda bulunmaktan çekinirler.

Kaufman, Gregory ve Stephan (1990), İspanyol ve İngiliz asıllı öğrencilerin belli bir engellenme durumuna gösterecekleri tepkiyi incelemişlerdir: Bu durum okullarında etnik azınlık olma durumudur. Kaufman ve arkadaşları, İspanyol kültürünün "sempatik" olmayı önemsediği fikrinden hareketle, İspanyol asıllı öğrencilerin, okullarında azınlık olmaları halinde içlerine kapanacakları ve umutsuzluğa kapılacaklarını öngörmüşlerdir. İngiliz kültüründe ise saldırganlık içeren davranışlar daha kolay kabul gördüğü için, İngiliz asıllı öğrencilerin okullarında etnik azınlık olma durumunda saldırgan davranışlar göstereceklerini düşünmüşlerdir. Gerçekten de elde ettikleri bulgular bu öngörüleri doğrulamıştır.

Osterweil ve Nagano-Hakamura (1992) tarafından gerçekleştirilen bir araştırmada, Japon annelerin çocuklarının saldırgan davranışlarını hoşgörmeye daha yatkın oldukları, ancak çocuklarına saldırganlığın sadece aile içinde dışa vurulması gerektiğini öğrettikleri ortaya çıkmıştır. İsrailli anneler ise, Japon annelerin tersine, saldırganlığın dışarıdan gelen kışkırtmalar sonucunda ortaya çıktığına inanır ve bu tür davranışların aile dışında başkalarına gösterilmesi gerektiğini düşünürler.

Çocuk yetiştirme alışkanlıklarının saldırganlığa etkisini gösteren bir başka araştırmada (Kornadt, Hayashi, Tachibana, Tronmsdorf & Yamauchi, 1992), Japon annelerle Alman ve İsviçreli annelerin çocuklarıyla olan etkileşimlerindeki farklılıkların saldırganlık gelişiminde önemli rol oynadığı bulunmuştur. Japon annelerin çocuklarına daha yumuşak yaklaştığı, onların saldırgan davranışlarını ödüllendirmedikleri bulunmuştur. Alman ve İsviçreli anneler ise, çocuklarına daha katı yaklaşmakta ve saldırgan davranışların önlenmesi konusunda çok fazla uğraş göstermedikleri görülmüştür. Görüldüğü gibi bir kültürdeki çocuk yetiştirme alışkanlıkları o kültürde saldırganlığın nasıl bir şekil aldığını bir ölçüde açıklamaktadır.

Kitabın bu kısmında sosyalleşmeyi ve sosyalleşmenin bir kısmını oluşturan ahlak gelişimini ve saldırganlığı inceledik. Ahlak gelişiminden söz ederken dikkat çekmek istediğimiz nokta, öne sürülen ahlak gelişimi modellerinin kültürden kültüre ve erkekten kadına farklılık gösterebileceği ve bu farklılığın birinin diğerine göre daha üstün, gelişmiş bir ahlak anlayışına sahip olduğunu göstermediğidir. Saldırganlık konusunda ise, bize göre üstünde durulması gereken ve sosyal yapılarda saldırganlığa bakışı ve onunla başa çıkma şekillerini büyük ölçüde etkileyen bir nokta, saldırganlığın

öğrenilmiş olduğudur. Bu gerçek göz önünde tutuldığı takdirde, şiddet
 içeren televizyon programlarından, dayağın yaygın olduğu çocuk yetiştirme alışkanlıklarına, erkek çocuklara oyuncak tabanca almaktan, aile içi şiddete kadar birçok alanda varolan fikir ve uygulamaların değişmek zorunda olduğu ortaya çıkar.

Bölüm 10

KÜLTÜR VE BENLİK

Kitabın bütün bölümlerinde, işlediğimiz sosyal psikoloji konularına bir de kültür penceresinden bakmaya çalıştık. Sosyal psikoloji araştırmalarında yakın zamana kadar göz ardı edilen kültürel özellikler, artık daha çok önemseniyor ve araştırmalara konu ediliyor. Farklı kültürlerde yapılan araştırmalar gösteriyor ki, bazı sosyal psikolojik süreçler kültürün özelliklerinden etkilenmekte ve dolayısıyla her yerde aynı şekilde seyretmemektedir. Bu gerçeğin farkına varılması, kuram oluşturma sürecinde ve eldeki kuramların uygulamaya konmasında farklı bir bakış açısına gereksinim doğurmuştur. Batı'daki kültürlerde oluşturulan kuram ve uygulamalar, kültürel özelliklerin farklılık gösterdiği yerlerde her zaman işe yaramamıştır. Görülen sosyal psikolojik süreçler farklı olduğu için, o farklı süreçleri anlamak ve açıklamak amacıyla değişik perspektiflere gerek duyulmuştur. Bunu farkeden sosyal psikologlar boş durmamış ve kültürü içine alan sorular sormuşlar, cevaplar bulmaya çalışmışlardır. Farklı durumların kişi üzerindeki etkisini inceleyen sosyal psikoloji, kültür içinde insan kavramını incelemeye de yönelmiştir.

Kitabın bu son bölümünde, şimdiye kadar her bölümde üzerinde durmaya çalıştığımız kültürün sosyal psikolojik süreçler üzerindeki etkisini ve özellikle de kültür-benlik ilişkisini ele alacağız.

Bireycilik - Toplulukçuluk

Kültürün sosyal psikolojik süreçler üzerindeki etkisi, esas olarak bireycilik-toplulukçuluk çerçevesinde incelenmiştir. Konuyu tartışmaya bu iki kavramı açıklayarak başlayalım. Hofstede'nin (1980) "Kültürün Sonuçları" adındaki kitabında ortaya koyduğu bu kavramlar, kültürlerdeki değer farklılaşmalarını en iyi açıklayan boyut olarak değerlendirilmiş (örn., Triandis, 1988) ve sonrasında kültürler-arası çalışmalarda önem kazanmıştır.

Hofstede bu iki kavramı şöyle tanımlamıştır: "Bireycilik, bireyler arasındaki bağların gevşek olduğu, herkesin sadece kendine veya çekirdek ailesine bakmak zorunda olduğu kültürler için geçerlidir" derken toplulukçuluğu da şöyle açıklamıştır: "Toplulukçuluk, insanların doğuştan itibaren güçlü ve sıkı gruplara bağlı olduğu ve bu bağlılığın yaşam boyunca, sorgulanmayan bir sadakat karşılığında varolduğu toplumlarda vardır".

Hofstede'nin açıklamasında sonra, bireycilik-toplulukçuluğun değişik tanımları yapılmış; tanımlar esas olarak kişinin başkalarıyla olan ilişkisine odaklanmıştır. Örneğin, Triandis, McCusker ve Hui (1990) kişinin başkalarıyla olan ilişkilerini bireycilik-toplulukçuluk bağlamında şu şekilde özetlemişlerdir: Bireyci kültürlerde, bireyler içgruplarından duygusal olarak kopukturlar; ayrışıklık ve özerklik gereksinimi büyüktür. Onlar için kişisel amaçlar, grup amaçlarından önce gelir; davranışlar yarar-zarar analizi çerçevesinde incelenir ve başkalarıyla çatışma olağandır. Toplulukçu kültürlerde ise, kişinin benliği içgrup terimleriyle tanımlanır. Bireyler için grup amaçları bireysel amaçların önüne çıkar ve kişinin davranışları içgrubun istekleri ve normları doğrultusunda belirlenir. Çatışma hoşgörülmez, grup içi uyum önem taşır. İçgrup homojendir ve içgrup-dışgrup ayrımı büyüktür. İtaate dayalı sosyalleşme, sosyal destek ve karşılıklı ilişkililik görülür.

Yukarıda da sözünü ettiğimiz gibi, birçok kültürler-arası psikolog, kültürün bireycilik-toplulukçuluk boyutunu, kültürler-arası psikolojik farklılıkları açıklamak için kullanır (örn., duygular, düşünceler ve davranışlar arasındaki farklılık). Bu farklılıklara değinmeden önce, kültür ve benlik ilişkisini inceleyelim.

Kültür ve Benlik

"Benlik" kavramı, üzerinde uzun yıllardır çalışılan bir konu olmakla beraber, son 20-25 yıldır, sosyal ve kültürler-arası psikolojide yeniden ilgi konusu olmuştur. Benliğin ne olduğu ve önemi Batı düşünce tarzında yeşerip geliştiği için, bireyci toplumların benlik özellikleri ortaya konmuştur. Bireyci, orta-sınıf kültüründe, benlik, bireyin gereksinimlerini, yeteneklerini, güdülerini ve haklarını içeren içsel (bireye ait) özelliklerden oluşan bir varlık olarak görülmüştür. Her birey, bu özelliklere sahiptir ve bunları değişik sosyal ortamlarda düşünce ve davranışlarını yönlendirmede kullanır (Geertz, 1975).

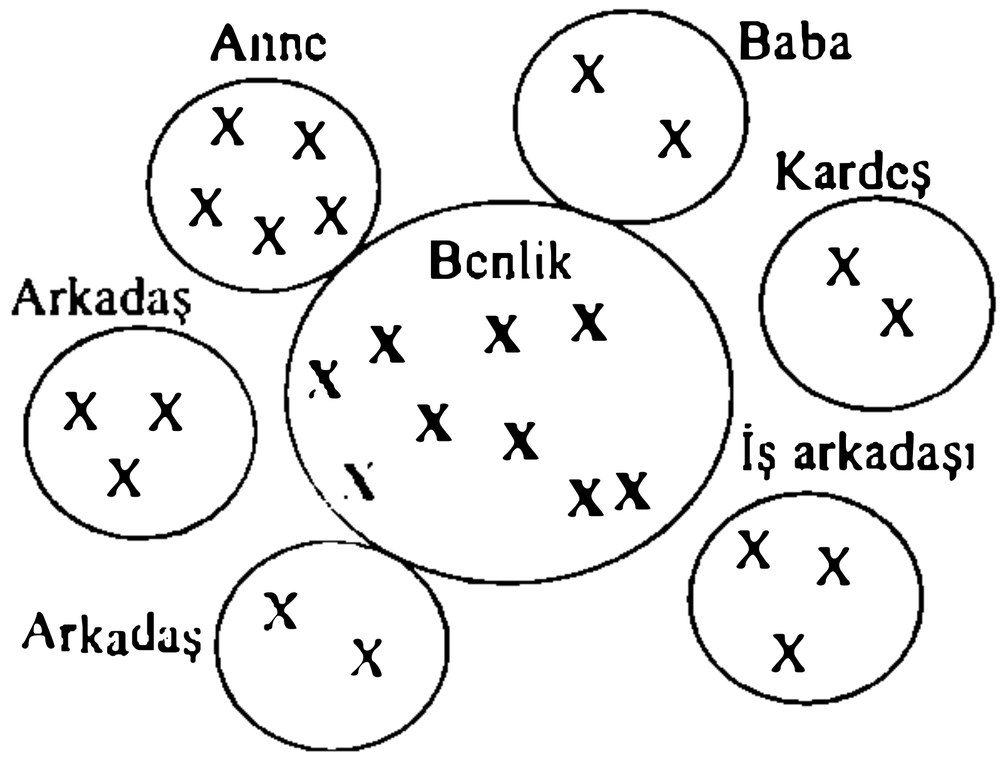
Benliğimizin yapısı, dünyayı, başkalarını ve kendimizi nasıl görüp, algıladığımızı belirler, varoluşumuzun temelini oluşturur ve her tür duygu,

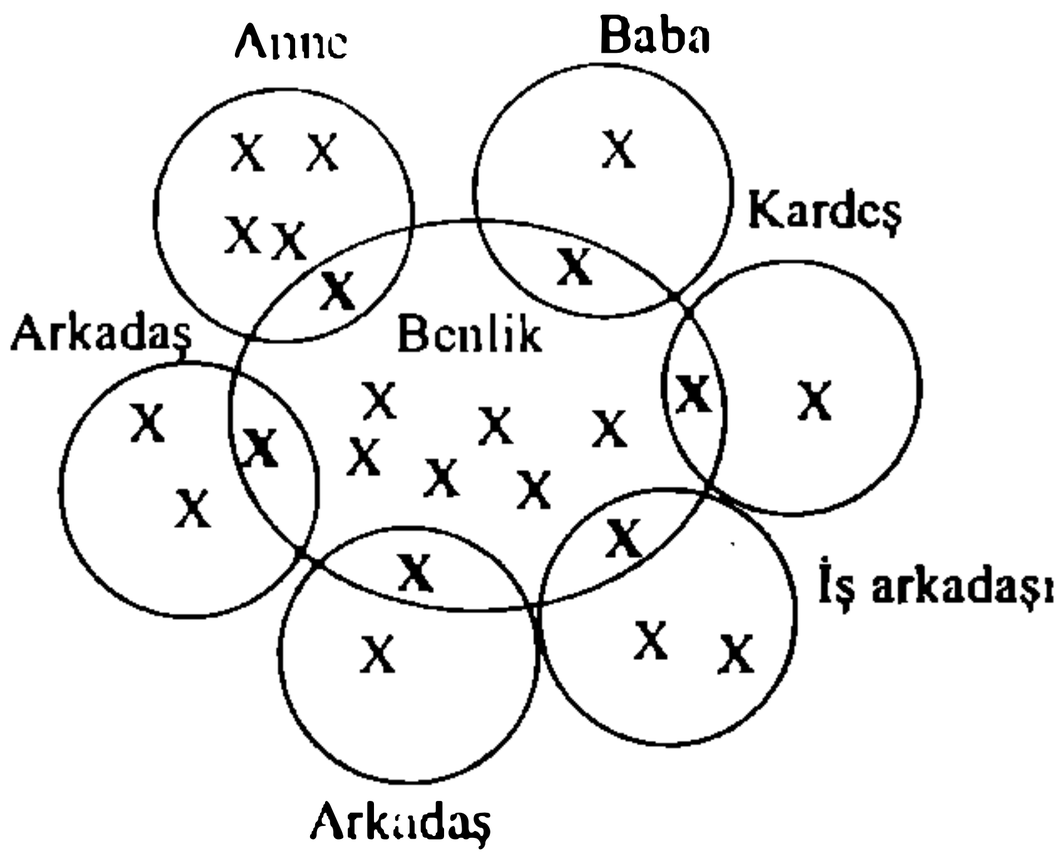
düşünce ve davranışımızı etkiler. Bu yüzden kültürler-arası duygu, düşünce ve davranış farklılıklarının temelinde o kültürde yaygın olan benlik yapıları arasındaki farkların yattığını söylemek yanlış olmaz. Kültürler-arası psikoloji literatüründe esas olarak iki tür benlikten söz edilmektedir (Pepitone, 1987; Sampson, 1988, 1989; M. B. Smith, 1994): Birçok Batı kültüründe yaygın olan ayrışık, başkalarından ayrışmış bir varlık olarak bireyci benlik ve Batı dışındaki toplulukçu kültürlerde görülen başkalarıyla içiçe girmiş, sosyal bağlamdan koparılamayan, ilişkili bir benlik. Bu farklı tür benliklerin özelliklerini inceledikten sonra, bu özelliklerin insanların düşünüş ve algılama tarzlarını, duygularını ve güdülerini nasıl etkilediğine bakacağız.

Ayrışık benlik yapısı:

ABD'de başkalarının arasından sıyrılmak ve kendini göstermek, farklı olmak, kendini ifade edebilmek, kişisel amaçları gerçekleştirebilmek önemlidir. Kendine ve içgüdülerine güvenmek, kendi başına karar vermek ve bu kararların arkasında durmak Amerikan politikacıların söylevlerinde sık sık başvurdukları özelliklerdir. Bu özelliklere sahip olmak o kültürde önem taşır. Bu yüzden, böylesi bir insan olmak, kişinin özgüvenini ve özdeğerini artırır, çünkü kültürün diğer üyelerinin beklentisi bu yöndedir. Kişisel yeteneklerin, zekanın, kişilik özelliklerin, bireysel amaç ve tercihlerin dikkate alındığı bireyci kültürlerde bu özelliklere sahip olmayan insanların o kültürle barışık yaşaması zordur. Bireyci kültürlerde benlik, başkalarından açıkça ayrılmıştır. Markus ve Kitayama (1991), bu ayrışmışlığı bir şekille çok net bir biçimde göstermişlerdir (bkz. şekil 41).

Şekil 41 *
Ayrışmış ve İlişkisel Benlik





* *Markus ve Kitayama, 1991, s.226*

Gördüğünüz gibi, benlikle diğer kişilerin benlikleri arasında bir örtüşme yoktur. Dahası, kişiyle ilgili en önde gelen özellikler, koyu siyah çarpılarla gösterilen kişiye ait yetenekler, amaçlar, haklar gibi durağan ve devamlı özelliklerdir.

İlişkili benlik yapısı:

Batı dışındaki birçok toplulukçu kültürde, benliğin ayrışmışlığına değer verilmez. İnsanların esasta birbirlerine bağlı olduğu gerçeği önem taşır. Başta gelen kural, başkalarına uymak ve onlarla bağlılığı sürdürmektir. Kişinin sosyalleşme şekli, onun ait olduğu gruplara ve genel olarak varolan ilişkilere uyum göstermesini, başkalarının duygularına duyarlı olup onların aklından geçeni okumasını, ona atfedilen görev ve rolleri ve ondan beklenen davranışları yerine getirmesini sağlar. Kişiden beklenen roller ve görevler belirlenmiştir ve kişinin başkalarıyla olan bağlarının güçlenmesine olanak sağlar.

İlişkili benlikler için, özgüven, özdeğer ve doyum kavramları Batı'da tanımlanandan çok başka anlamlar taşır. İlişkilere uyum gösterebilmek ve o ilişkilerin bir parçası olabilmek, ilişkili benlikler için özgüven ve özdeğerin temelini oluşturur. Bu tür benliğe sahip olan insanlar, başkalarına bağlı olarak tanımladıkları statülerine uygun bir şekilde davranırlar (Ahmet Bey'in kızı veya X okulu öğrencisi), onlara atfedilen sosyal görevleri, zorunlulukları

ve sorumlulukları yerine getirmeye çalışır, hatta kendilerine yeni sosyal görev ve sorumluluklar biçerler (kendilerinden beklenmediği halde, bir hasta akrabalarının yanında refakatçı kalmak için gönüllü olmak gibi). Benliğe ait en önde gelen özellikler, şekil 41'de görebileceğiniz gibi koyu siyah çarpılarla gösterilen kişilerarası ilişkilerde tanımını bulan, sosyal bağlamdan koparılamayan özelliklerdir. İlişkili benlik, sınırları katı çizgilerle başka benliklerden ayrılan bir benlik değildir. Başka benliklerle örtüşme görülür. Başka bir deyişle, benliğin tanımının bir kısmını başka benlikler oluşturur. Bu demek değildir ki, ilişkili benliklerin, kişilik özellikleri, yetenekleri, tutumları ve bunlar gibi başka içsel özelliklerinden hiç haberi yoktur. Elbette ki vardır. Ancak, düşünce, duygu ve davranışları öncelikle etkileyen bu kişisel özelliklerden çok, başkalarıyla olan ilişkilerdir.

İlişkili benliğin yaygın olduğu Asya kültürlerinde, kendini öne çıkaran kişiler hoş görülmez. Kendi başına, farklı bir birey olmaktansa, grubun bir üyesi olarak varolmak daha çok önem taşır. Örneğin, Japon politikacılar Amerikalı politikacıların aksine, söylevlerinde kişilerarası ilişkilere önem verdiklerini vurgularlar.

Toplulukçu kültürlerin hepsinde, sadece ilişkili benliklere rastlanmadığı gibi, bireyci kültürlerde de sadece ayrışmış, ayrışık benliklere rastlanmaz. Hatta kültürün alt gruplarında bile benlik yapılarında ciddi farklılıklara rastlanır (kadınlarla erkekler arasındaki ya da farklı etnik grupların içindeki benlik yapısı farklılıkları gibi) (Gilligan, 1982; Joseph, Markus & Tafarodi, 1992). Ancak kültürel beklentiler, gelenekler, ortak yaşam tarzları vb., o kültürde yaşayan insanların birbirine benzer benlik yapısına sahip olması sonucunu doğurur. O kültürde varolmak ya da uyumlu bir şekilde yaşayabilmek bunu gerektirir.

Bu iki tür benliğe ek olarak Kağıtçıbaşı (1990, 1996a, 1996b, 1998), üçüncü bir tür benlik yapısı ortaya koymuştur: hem ilişkisel eğilimi hem de özerkliği içinde barındıran benlik yapısı. Bu tür benlik, toplulukçu kültüre sahip toplumların gelişmiş kentsel bölgelerinde, kuşaklararası maddi ilişkilerin azaldığı, buna karşılık duygusal bağlılıkların kaybolmadığı aile modelinde gelişmektedir. Bu sosyal yapı, çocuk yetiştirmede özerkliğin de önemsenmesini beraberinde getirmiştir, çünkü aile artık çocuğa ve onun sağlayacağı ekonomik kazanca bağımlı değildir. Fakat, duygusal bağlılıkların devam etmesi nedeniyle benliğin ilişkisel niteliği yok olmamaktadır. Gelişen "özerk-ilişkisel benlik", içinde hem bireyci (özerk), hem de toplulukçu

(ilişkisel) özellikler taşımaktadır. Ancak burada özerklikten anlaşılan

başkalarından ayrışma/uzaklaşma değil, kendi kendine karar verebilme, etkin olabilmedir. Kağıtçıbaşına göre özerklik ilişkilik içinde de mümkündür (bkz. 1996a, 1998). Bu modelden de anlaşılacağı gibi bireyci ve toplulukçu özellikler bir arada varolabilir (D. Sinha & Tripathi, 1994). Demek ki, içinde bulunulan sosyal ve ekonomik koşullarda işlevsel olan benlik yapısı yaygın hale gelmektedir. Benlikle çevrenin uyumu, kişinin ruh sağlığı açısından da önem taşır.

Şimdi, farklı tür benlik yapılarının çeşitli sosyal psikolojik süreçlere olan etkisini inceleyelim[1] .

Benlik Algısı ve Sosyal Algı

Değişik araştırmaların bulguları (Bond & Tak-Sing, 1983; Shweder & Bourne, 1984; Kuhn & McPartland, 1954), farklı benlik yapılarının, farklı benlik algısına yol açtığını göstermiştir. Bu konudaki araştırmalarda, deneklerden kendi karakterleri hakkında mümkün olduğu kadar çok şey yazmaları istenmiştir. Elde edilen bir cevap türü, kişilik özelliklerine ilişkin ve soyut benlik tanımlarını içeriyordu (örn., " ben sosyal bir insanım). Diğer bir cevap türü ise, ortama bağlı bir benlik tanımıydı (örn., "yakın arkadaşlarımla beraberken sosyal bir insanım"). Araştırma sonuçları, Amerikalıların, Asyalı deneklere oranla daha fazla soyut tanımda bulunduğunu göstermiştir. Ayrışık benliğe sahip kişilerden kendilerini tanımlamaları istendiğinde, zaman, mekan ve sosyal ortamdan ayrışık olarak kişilik özelliklerini ya da yeteneklerini yazıyorlar, çünkü bu tür özellikler onlar için belleklerinde daha ulaşılabilir. İlişkili benliğe sahip kişiler ise, kendilerini, ilişkileri ve belli sosyal ortamlar çerçevesinde düşünüyorlar (ben aileımle beraberken nasılım?, ben okulda arkadaşlarımla birlikteyken nasıl bir insanım? vb.)

Aynı tür farklılıklar, sadece benliğin algılanışında değil, başkalarının algılanmasında da ortaya çıkmaktadır. Bir arkadaşlarını tanımlamaları istendiğinde, Amerikalılar "o yardımsever bir insandır" derken, Hintliler "o, bayramlarda bize pasta getirir" gibi tasvirlerde bulunmuşlardır (Shweder & Bourne, 1984). Görüldüğü gibi, ilişkili benlik yapısı, başkalarını da

---

[1] *Kültürün ve farklı benlik türlerinin ben merkezli düşünceye, kendini kayırma eğilimine ve atıflara olan etkisini Sosyal Biliş (Sosyal Algı) bölümünde ele aldığımız için burada tekrar incelemeyeceğiz.*

ilişkiler çerçevesinde ve daha somut olarak algılamayı beraberinde getirmiştir. Amerikalıların kişi algıları zaman ve mekandan bağımsızdır ve davranışlara dayalı soyut çıkarımlardan oluşur. Hintliler ise kişileri bir bağlamın içinde düşünürler. Çünkü, bireyci, ayrışık benlik, gerçekten de çevresinden (başkalarının beklentilerinden, koşullardan) daha bağımsızdır. İlişkili benlik ise, içinde bulunduğu sosyal ortam ve ilişkilerle yoğrulur.

Gördüğümüz gibi, kişilerin başkalarını ve kendilerini nasıl algıladıkları, hangi özelliklere öncelikle dikkat ettikleri benlik yapısına ve kültürden kültüre farklılık gösterebiliyor.

Duygular

Duyguların bir kısmı, kişiyi başkalarından ayıran (kişinin kendine odaklanmış) veya başkalarıyla birleştiren olarak düşünülebilir (Markus, Kitayama & Matsumoto, 1995). Örneğin, gurur veya üstünlük gibi duyguları, kişisel amaçlarımızı yerine getirdiğimizde veya arzu edilen içsel özelliklere (zeki ya da varlıklı olmak gibi) sahip olduğumuz kabul edildiğinde yaşarız. Aynı şekilde, kızgınlık ya da engellenme gibi duyguları da birtakım amaç ya da isteklerimiz engellendiğinde yaşarız. Her iki durumda da, içsel özelliklerimiz ön plandadır ve sosyal bağlam bunların dışındadır. Bu tür duygular aynı zamanda bireyi ilişkilerinden koparan bir özellik de taşır (babanın kızını, gitmek istediği partiye göndermemesi durumunda, kızın babaya duyacağı kızgınlık, kızla babanın arasındaki duygusal bağın zarar görmesine neden olacaktır). Bu yüzden bu tür duygulara "sosyal olarak uzaklaştırıcı duygular" denmiştir (Kitayama, Markus & Matsumoto, 1995).

Buna karşılık, bazı duygular -saygı, arkadaşça duygular gibi-, yukarıda anlattığımız türde duygulara benzemez. Bunlar, bir ilişkinin parçası olmaktan doğan duygulardır. Bu duygular yaşandığında, ilişki daha da güç kazanır. Birine boçlu olma ya da suçluluk duyguları gibi olumsuz duygular da aynı şekilde ilişkiye dayanan duygulardır. Örneğin, bir ilişkide gerektiği gibi davranamamış olmak ya da ilişkiye bir şekilde zarar vermiş olmak bu tür duygulara yol açar. Bu tür duygulara "sosyal olarak birleştiren duygular" denir.

Herkes, yukarıda açıkladığımız iki tür duyguyu da yaşar. Ancak farklı benlik yapılarına sahip kişiler arasındaki fark şu şekilde belirmektedir: ilişkili benliği olanlar sosyal olarak birleştirici duyguları daha sık ve yoğun yaşarken, ayrışık benliğe sahip kişiler, sosyal olarak ayırıcı duyguları daha sık ve yoğun yaşarlar.

Sosyal Etkileşim

Toplulukçu kültürlerde, sosyal etkileşimde güçlü bir "sosyal yönelim" göze çarpar. Wheeler, Reis ve Bond'un (1989) Hong-Kong'lu ve Amerikalı öğrencileri karşılaştırdıkları araştırmalarında, Hong-Kong'lu öğrencilerin daha az insanla, ama daha uzun süren, kişinin kendisinin ve karşı tarafın birbirine açıldığı etkileşimler yaşadığını bulmuşlardır. Ayrıca Hong Kong'lu öğrencilerin Amerikalı öğrencilere oranla grup içi etkileşime daha çok girdikleri de saptanmıştır. Hong Konglu öğrencilerin yaşadığı tür etkileşimler, Amerikalıların çok sayıda, ama kısa süreli ve derinlik içermeyen etkileşimlerinden farklıdır. Hong Kongluların etkileşimlerinde sosyal yönelim ön plandayken, Amerikalılarınkinde bireyci yönelim öne çıkar.

Başarı Güdüsü

Başarı da, düşünüldüğü gibi sadece bireye ait, yalnızca onu kapsayan bir olgu değildir. Bireyi aşarak, bireyin içinde yaşadığı grubu, toplumu da içine alabilir. Örneğin, toplulukçu kültürlerde, "sosyal yönelimli başarı güdüsü" yaygındır (Agarwal & Misra, 1986, DeVos, 1968; Ho & Chiu, 1994; Phalet & Claeys, 1993; Yu & Yang, 1994). Bu toplumlardaki başarı güdüsü, bireyci kültürlerde oluşturulmuş ölçüm yöntemleriyle ölçüldüğünde, düşük bulunmuştur (Bradburn, 1963; Rosen, 1962). Oysa ki, toplulukçu kültürün yaygın olduğu Pasifik ülkelerinde (Endonezya, Japonya, vb.) insanların hiç de başarısız olmadığı ortadadır. Buradaki gerçek, bu tür toplumlardaki başarı güdüsünün bireyci toplumlardakinden farklılık göstermesidir. Sosyal yönelimli başarı güdüsü, benliği aşarak grubu da (genellikle aileyi) içine alır. Örneğin, Phalet ve Claeys, (1993) Türk ve Belçikalı gençlerle yaptıkları bir araştırmada, Türk gençlerinin başarıdan "kendini gerçekleştirme"yi ve aynı zamanda "aileye ve topluma yarar"ı, Belçikalı gençlerinse sadece "kendini gerçekleştirmeyi" anladıklarını bulmuşlardır. J. B. P. Sinha da (1993), Hindistandaki başarı güdüsünün, bireyi aşarak, başkalarına yararlı olmayı da içerdiğini söylemiştir. Nevis (1983), Çinlilerin ailesine ve ülkesine hizmet etme amacını "toplulukçu kendini gerçekleştirme güdüsü" kavramıyla özetlemiştir.

İşbirliği ve Rekabet

Rekabetin bireyci kültürlerde ve aynı kültür içinde orta sınıfta daha yaygın olduğunu gösteren çok araştırma vardır (Domino, 1992; Eliram & Schwarzwald, 1987; Ho & Chiu, 1994). Örneğin Domino (1992), Çinli ve Amerikalı çocuklarla yaptığı bir araştırmada, Çinli çocukların eşitlikçi seçimler, Amerikalı çocukların ise daha bireyci ve rekabete dayalı seçimler yaptıklarını saptamıştır. Ho ve Chiu (1994), Çin'de yaygın söyleyişleri inceledikleri bir içerik analizinde, bu söyleyişlerden çoğunun işbirliğine dayalı grup çalışmasını övdüğünü ve bireysel çabayla elde edilen başarının hoşgörülmediğini bulmuşlardır. Rekabetin toplulukçu kültürlerde daha az olduğunu gösteren bir başka bulgu da, grup içinde sosyal kaytarma olgusuna bu kültürlerde daha az rastlanmasıdır (Gabrenya, Wang & Lataner, 1985).

Görüldüğü gibi, sosyal psikolojik süreçler farklı benlik yapılarına ve kültürel özelliklere göre farklılık gösterebiliyor. Ancak araştırmalardan bulunan sonuçlar ve yapılan ayrımlar (ayrışık–ilişkili benlik, toplulukçu-bireyci kültürler) dünyanın birbirinden tamamen ayrı iki bütünden oluştuğu izlenimi vermemelidir. Daha önce de belirttiğimiz gibi, bireyci olarak tanımlanan kültürlerde toplulukçu, ilişkili benliklerde de ayrışık özellikler vardır. Örneğin, Türkiye birçok araştırmacı tarafından 'toplulukçu' bir kültüre sahip olarak varsayılsa da, bireyci özelliklerin özellikle kentsel, yüksek eğitimli ve genç kesimde oldukça yaygın olduğu bir ülkedir (Göregenli, 1995; Üskül, 1998).

Yukarıda sözünü ettiğimiz araştırmalarda sorulan soruların amacı, her sosyal bilim araştırmasında sorulan sorularda olduğu gibi, insanın doğasını anlamaktır. Farklı koşullarda (burada üstünde durulan "farklı kültürlerde") insan doğasının nasıl şekillendiğini ve insanlar arası etkileşimi anlamak esastır. Bu etkileşimi sadece bireycilik-toplulukçuluk ya da ilişkili-ayrışık benlik kavramlarıyla açıklamak mümkün değildir. 'Bireycilik-toplulukçuluk', kültürler-arası farklılıkları açıklayan boyutlardan sadece biridir. Bir toplumdaki ekonomik gelişim, kentleşme, göç, kültürler-arası etkileşim vb. etmenler de kültürel özellikleri ve bunların kişi üzerindeki etkisini etkiler.

Bölüm boyunca bir kültürün özellikleri olabilecek bireycilik ve toplulukçuluğu, birey düzeyinde açıklama amacıyla kullanılan ayrışık-ilişkili benlik kavramlarıyla değişim içinde kullandık. Aslında, bu iki çift kavram birbiriyle aynı değildir. Kültürler-arası psikoloji literatüründe rastlanan,

toplulukçu kültürlerde daha çok ilişkili benliklerin yaygın olduğu, bireyci

kültürlerde de ayrışık benliklerin daha yaygın olduğu bulguları bu kavramların değişimli olarak kullanılmasına yol açmıştır. Kültürü betimleyen kavramların birey düzeyinde en iyi nasıl ifade edilebileceğini daha iyi açıklayabilmek için daha çok kavramlaştırmaya ve araştırmaya gereksinim vardır.

Farklılıkların varlığı bizleri bir noktada uyanık tutmalıdır. Kısa zaman öncesine kadar, Amerika'nın ve gencl olarak Batı'nın dışında kalan ülkelerde, Batı'da üretilen kuramların hiç sorgulanmadan alınıp (ithal edilip), içinde bulunulan kültüre uygulanması söz konusuydu. Bu nedenle, özellikle endüstriyel ve örgüt psikoloji gibi uygulamalı alanlarda yanlış uygulamalar yapılabiliyordu. Aynı hatalara tekrar tekrar düşmemek için, sosyal bilimcilerin içinde yaşadıkları kültürü iyice inceleyip anlamaları ve kültüre uyumlu kuram ve uygulamaları üretmeleri gerekir. Diğer taraftan da evrensel değerler ve global sosyo-ekonomik gelişim göz ardı edilmemeli ve kültür özelliklerinin, bu evrensel değerler içinde de varlık gösterecek ve uyum sağlayacak hale gelmesine çalışılmalıdır. Bu uyumu engelleyici bir biçimde kültürün katı bir değişmezlik içinde tutulmasına meydan verilmemelidir. Kültürel değerler önemlidir ve korunması gerekir; ancak unutulmamalıdır ki, değişim kaçınılmazdır ve değişimlerin getirdiği ya da zorunlu kıldığı durumlara direnç göstermek toplumu ileriye değil, geriye götürür (Bu konuların daha etraflı bir incelemesi için bakınız: Kağıtçıbaşı, 1998).

Bu bölümü okuduktan sonra, toplulukçu ve bireyci kültürlerde görülen özelliklerin hangisinin kendi kültürümüz veya ilişkili ve ayrışık benliklerin özelliklerinden hangilerinin kendimiz için daha tanımlayıcı olduğunu tartışalım. Bu, bize kendimizi ve kültürümüzü daha iyi anlamamız konusunda yardım edecektir[2].

---

[2] Bu tartışmada size yardımcı olacak Türkçe kaynakları şöyle sıralayabiliriz: Karadayı, 1998; Bilgin, 1996a; İmamoğlu, 1987; Kağıtçıbaşı, 1996b, 1998; Gülerce, 1996.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Abelson, R. P. (1959). Modes of resolution of belief dilemmas. Conflict Resolution, 3, 343-352.

Abelson, R. P. ve Lesser, G. S. (1959). The measurement of persuasibility in children. I. L. Janis ve C. I. Hovland (ed.) Personality and persuasibility (kitabında) (s. 141-146). New Haven: Yale University Press.

Agarwal, R. ve Misra, G. (1986). A factor analytic study of achievement goals and means: An Indian view. International Journal of Psychology, 21, 717-731.

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. J. Kuhl ve J. Beckman (Ed.), Action–control: From cognition to behavior (s. 11-39). New York: Springer.

Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology. Advances in Experimental Psychology, 20, 1-63.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50, 179-204.

Ajzen, I. ve Fishbein, M. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.

Ajzen, I. ve Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ajzen, 1. ve Madden, T. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions and perceived behavioral control. Journal of Experimental Social Psychology, 22, 453-474.

Allen, V. L. ve Levin, J. M. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. Journal of Experimental Social Psychology, 7, 48-58.

Allinsmith, W. (1960). Moral standards: II. The learning of moral standards. D. R. Miller ve G. E. Swanson (ed.) Inner conflict and defense (kitabında) (s. 141-146). New York: Holt.

Alloy, L. B. ve Abramson, L. Y. (1979). Judgement of Contingency in Depressed and Nondepressed Students: Sadder but Wiser? Journal of Experimental Psychology: General, 108, 441-485.

Allport, G. W. (1954). The nature of prejudice. Garden City, NY: Doubleday.

Allport, F. H. (1920). The influence of the group upon association and thought. Journal of Experimental Psychology, 3, 159-182.

Allport, F. H. (1924). Social Psychology. Boston: Houghton-Mifflin,

Allport, F. H. (1933). Institutional behavior. Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Allport, G. W. (1935). Attitudes. C. Murchison (Ed.). The handbook of social psychology (kitabında) (s. 798-844). Worchester, MA: Clark University Press.

Allport, G. W. (1968). The historical background of modern social psychology. G. Lindzey ve E. Aronson (ed), Handbook of social psychology (kitabında) (cilt 1, s. 1-80), Reading, Mass: Addison-Wesley.

Anastasi, A. (1992). A century of psychological science. American Psychologist, 47, 842-843.

Anderson-Norman, H. (1965), Averaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation. Journal of Experimental Psychology, 70, 394-400.

Aronfreed, J. (1961). The nature, variety, and social patterning of moral responses to transgression. Journal of Abnormal and Social Psychology, 63, 223-241.

Aronson, E. (1972). The social animal. San Francisco: W. H. Freeman.

Aronson, E. (1994). The social animal. W. H. Freeman and Company.

Aronson, E. ve Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 584-588.

Aronson, E., Turner, J. ve Carlsmith, J. M. (1963). Communicator, credibility and communication discrepancy. Journal of Abnormal and Social Psychology 67, 31-36.

Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 41, 258-290.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement. H. Guetzkow (ed.) Groups, leadership and men; research in human relations (kitabında) (s.88-102). Pittsburgh: The Carnegie Press.

Asch, S. E. (1952). Social psychology. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.

Axsom, D., Yates, S. ve Chaiken, S. (1987). Audience response to a heuristic cue in persuasion. Journal of Personality and Social psychology, 53, 30-40.

Ayman, R. ve Chemers, M. M. (1983). The relationship of supervisory behavior ratings to work group effectiveness and subordinate satisfaction among Iranian managers. Journal of Applied Psychology, 68, 338-341.

Bachnik, J. M. (1992). The two 'faces' of self and society in Japan. Ethos, 20, 3-32.

Back, K. W. ve Davis, K. E. (1965). Some personal and situational factors relevant to the consistency and prediction of conforming behavior. Sociometry, 28, 227-240.

Bagozzi, R. P., Baumgartner, J. ve Yi, Y. (1989). An investigation into the roles of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship. Journal of Economic Psychology, 10, 35-62.

Bales, R. F. (1970). Personality and interpersonal behavior. New York: Holt, Rinehart ve Winston.

Bales, R. F. (1950) Interaction process analysis: a method for the study of small groups. Cambridge, Mass: Addison-Wesley.

Bandura, A. (1973). Aggression. A social learning analysis. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. ve Walters, R. H. (1963). Social learning and personality development. New York: Holt, Rinehart ve Winston.

Bandura, A., Ross, D. ve Ross, S. (1961). Transmission af aggression through imitation of aggressive models. Journal of Abnormal and Social Psychology, 63, 575-582.

Bargh, J. A., Chaiken, S., Covender, R. ve Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. Journal of Personality and Social Psychology, 62, 893-912.

Barker, R., Dembo, T. ve Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. University of Iowa Studies in Child Welfare, 18, 1-314.

Barnlund, D. C. (1989). Communicative styles of Japanese and Americans. Belmont, CA: Wadsworth.

Baron, R. A. ve Byrne, D. (1994). Social psychology: Understanding human interaction. (7. Baskı). Needham, Massachussets: Allyn ve Bacon.

Baron, R. A., Bryne, D. ve Suls, J. (1989). Exploring social psychology. Needham, Massachussets: Allyn ve Bacon.

Baron, R. S., Dion, K. L., Baron, P. ve Miller, N. (1970). Group norms, elicited values and risk taking. Basılmamış monograf. Minnesota Üniversitesi.

Bateson, N. (1966). Familiarization, group discussion and risk taking. Journal of Experimental Social Psychology, 2, 119-129.

Bavelas, A., Hastorf, A. H., Gross, A. E. ve Kite, W. R. (1965). Experiments on the alteration of group structure. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 55-70.

Becker, B. J. (1986). Influence Again: Another Look at Studies of Gender Differences in Social Influence. J. S. Hyde ve M. C. Linn (Ed.), The Psychology of Gender: Advances Through Meta-Analysis. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Bee, H. L. (1992). The developing child. HarperCollins College Publishers.

Bem, D. J. (1965) An experimental analysis of self-persuasion. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 199-218.

Bem, D. J. (1967) Self-perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. Psychological Review, 74, 183, 200.

Bem, D. J., Wallach, M. A. ve Kogan, N. (1965). Group decision making under risk of aversive consequences. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 453-460.

Benham, T. W. (1965). Polling for a presidential candidate: some observations of the 1964 campaign. Public Opinion Quarterly, 29, 185-199.

Bennet, E. B. (1955). Discussion, decision, commitment and consensus in "group decision", Human Relations, 8, 251-274.

Benson, P. L., Xarabenick, S. A. ve Lerner, R. M. (1976). Pretty pleases: The effects of physical attractiveness, race and sex on receiving help. Journal of Experimental Social Psychology, 12, 409-415.

Bentler, P. M. ve Speckhart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. Psychological Review, 86, 452-464.

Berelson, B. R. Lazarsfeld, P. F. ve McPhee W. N. (1954). Voting: A Study of optnion formation in a presidential election. Chicago: University of Chicago Press.

Berger, J., Rosenholtz, S. J. ve Zelditch, M., Jr. (1980). Status organizing processes. Annual Review of Social Sociology, 6, 479-508.

Berger, J. ve Fisek, M. H. (1970). Consistent and inconsistent status characteristics and the determination of power and prestige orders. Sociometry, 33, 287-304.

Berkowitz, L. (1965). Personality and group position. Sociometry, 19, 210-222.

Berkowitz, L. (1965a). The concept of aggressive drive: Some additional considerations. L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Cilt.2). New York: Academic Press.

Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. Psychological Bulletin, 106, 59-73.

Berkowitz, L. (Ed.) Advances in experimental social psychology (Cilt 5, s.119-186). New York: Academic Press.

Berkowitz, L. ve LePage, L. A. (1967). Weapons as aggression eliciting stimuli. Journal of Personality and Social Psychology, 7, 202-207.

Bernheim, H. (1884). De la suggestion dans l'etat hypnotique et dans I'etat de veille. Paris: O. Doin.

Berry, D. S. ve McArthur, L. Z. (1985). Some Components and Consequences of a Babyface. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 312-323.

Bettelheim, B. ve Janowitz, M. (1950). Dynamics of prejudice: a psychological and sociological study of veterans. New York: Harper.

Bilgin, N. (1996). Kollektif kimlik. İstanbul: Sistem yayıncılık.

Bingemer, K. (1972). Leben als gastarbeiter. Oppladen, 2. baskı.

Bion, W. R. (1961). Experiences in groups. New York: Basic Books.

Block, J. (1955). Personality characteristics associated with father's attitudes toward child rearing. Child Development, 26, 41-48.

Bogardus, E. S. (1925). Measuring social distance. Journal of Applied Sociology, 2, 299-348.

Bonacich, P. (1976). Secrecy and solidarity. Sociometry, 35, 357-375.

Bond, M. H. ve Hwang, K. K. (1986). The social psychology of Chinese people. M. H. Bond (Ed.), The psychology of Chinese people (s. 213-266). Hong Kong: Oxford University Press.

Bond, M. H. ve Tak-Sing, C. (1983). College students' spontaneous self concept: The effect of culture among respondents in Hong-Kong, Japan, and the United States. Journal of Cross-Cultural Psychology, 14, 153-171.

Bond, M. H. ve Forgas, J. P. (1984). Linking person perception to behavior intention acros cultures: The role of cultural collectivism. Journal of Cross-Cultural Psychology, 15, 337-152.

Bradburn, N. M. (1963). Achievement and father dominance in Turkey. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 464-468.

Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior and cognition as distinct components of attitude. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 384-389.

Brehm, J. (1956). Post decision changes in the desirability of alternatives. Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, 384-389.

Brehm, J. M. (1966). A Theory of Psychological Reactance. New York: Academic Press.

Brehm, J. W. ve Cohen, A. R. (1962). Explorations in cognitive dissonance. New York: Wiley.

Brehm, S. S. ve Brehm, J. W. (1981). Psychological Reactance: A Theory of Freedom and Control. New York: Academic Press.

Brewer, M. B. (1979). Ingroup bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. Psychological Bulletin, 86, 307-324.

Brewer, M. B. ve Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 543-549.

Brickner, M. A., Harkins, S. G. ve Ostrom, T. M. (1986). Effects of personal involvement: Thought provoking implications for social loafing. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 763-769.

Broad, C. D. (1930). Five types of ethical theory. NY, Harcourt, Brace.

Brock, T. C. ve Becker, L. A. (1965). Ineffectiveness of "overheard" counter propaganda. Journal of Personality and Social Psychology, 2, 654-660.

Bronfenbrenner, U. (1961). The changing American child: a speculative analysis. Journal of Social Issues, 17, 6-18.

Brown, R. (1965). Social psychology. New York: Free Press.

Bruins, J. J., Liebrand, W. P. ve Wilke, H. A. (1989). About the saliency of fear and greed in social dilemmas. European Journal of Social Psychology, 38, 679-686.

Bruner, J. S. ve Goodman, C. C. (1947). Value and need as organizing factors in perception. Journal of Abnormal and Social Psychology, 42, 33-44.

Bruner, J. S. ve Postman, L. (1948). Symbolic value as an organizing factor in perception. Journal of Social Psychology, 27, 203-208.

Bruner, J. S. ve Tagiuri, R. (1954). The perception of people. G. Lindzey (ed.), Handbook of social psychology, Cilt.2. Reading, Mass: Addison-Wesley.

Buck, R. (1984). The communication of emotions. New York: Guilford Press.

Burger, J. M. (1987). Desire for Control and Conformity to a Perceived Norm. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 355-360.

Cacioppo, J. T. ve Petty, R. E. (1982). The need for cognition. Journal of Personality and Social psychology, 42, 116-131.

Cacioppo, J. T. ve Petty, R. E. (1984). The need for cognition: Relationship to attitudinal processes. R. P. McGlynn, J. E. Maddus, C. D. Stoltenberg ve J. H. Harvey (Ed.), Interfaces in psychology: Social perception in clinical and counseling psychology (s. 113-139). Lubbock, TX:Texas Teach Press.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Losch, M. E. ve Kim, H. S. (1986). Electromyographic Activity over Facial Muscle Regions can Differentiate the Valence and Intensity of Affective Reactions. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 260-268.

Campbell, D. T. (1947). The generality of social attitude. Kaliforniya Üniversitesi, Berkeley.

Campbell, D. T. (1963). Social attitudes and other required behavioral dispositions. S. Koch (Ed.), Psychology: A study of science (Cilt. 6, s. 94-172). New York: McGraw Hill.

Campbell, J. D. ve Fairey, P. J. (1989). Informational and Normative Routes to Conformity: The Effects of Faction Size as a Function of Norm Extremity and Attention to the Stimulus. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 457-468.

Cantor, N. ve Mischael, W. (1979). Protoypes in person perception. L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Cilt. 12, s. 3-52). New York: Academic Press.

Caron, A. H. (1979). First-time exposure to television: Effects on Inuit's children's cultural images. Communication Research, 6, 135-154.

Cartwright, D. ve Harary, F. (1956). Structural balance: a generalization of Heider's theory. Psychological Review, 63, 277-293.

Carver, C. S. (1975). Physical Aggression as a Function of Objective Self-Awareness and Attitudes Toward Punishment. Journal of Experimental Social Psychology, 11, 510-519.

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. N. P. Zanna, J. N. Olson, and C. P. Herman (Ed.), Social influence: The Ontario symposium (kitabında) (Cilt.5, s. 3-39). Hillsdale, HJ: Erlbaum.

Chandler, T. A., Shama, D. D., Wolf, F. M., ve Planchard, S. K. (1981). Multiattributional Causality: A Five Cross National-Samples Study. Journal of Cross-Cultural Psychology, 12, 207-221.

Chapanis, N. P. ve Chapanis, A. (1964). Cognitive dissonance: five years later. Psychological Bulletin, 61, 1-22.

Charcot, J. M. (1888-1894) Oeuvres complétes. (9 cilt) Paris : Bureaux du Progrés Médical.

Chen, S. C. (1937). Social modification of the actfvity of ants in nest building. Physiological Zoology, 10, 420-436.

Christiansen, B. (1959). Attitudes toward foreign affairs as a function of personality. Oslo: Oslo University Press.

Cialdini, R. B. ve diğerleri (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 366-375.

Clark, K. B. ve Clark, M. P. (1958). Racial identification and preference in Negro children. Maccoby, E. E., Newcomb, T. M. ve Hartley, E. L. (Ed.) Readings in social psychology (kitabında) (s. 602-611). New York: Henry Holt.

Clark, R. D. ve Maass, A. (1988). Social Categorization in Minority Influence: The Case of Homosexuality. European Journal of Social Psychology, 18, 347-364.

Coch, L. ve French, J. R. P. (1948). Overcoming resistance to change. Human Relations, 1, 512-532.

Cohen, A. R. (1959). Some implications of self-esteem for social influence. Hovland, C. I. ve Janis, I. L. (ed.) Personality and persuasibility (kitabında) (s. 102-120). New Haven, Coun: Yale.

Conger, J. A. (1991). Inspiring others: The language of leadership. Academy of Management Executives, 5, 31-45.

Conger, J. A. ve Kanungo, R. N. (1988). Charismatic leadership. San Francisco: Jossey-Bass.

Conger, J. A. ve Kanungo, R. N. (1998). Charismatic leadership in organizations. CA: Sage Publications, Inc.

Cooley, C. H. (1922). Human nature and the social order. New York: Charles Scribner's Sons.

Cooper, C. L. ve Mangham. I. L. (1971). T-Groups: A Survey of research. London: Wiley-Interscience.

Cottrel, N. B., Rittle, R. H. ve Wack, D. L. (1967). Presence of an audience and list type (competitional or noncompetitional) as joint determinants of performance in paired-associates learning. Journal of Personality, 35, 425-433.

Cottrel, N. B., Wack, D. L., Sekerak, G. J. ve Rittle, R. H. (1968) Social facilitation of dominant responses by the presence of an audience and the mere presence of others. Journal of personality and Social Psychology, 9, 245-250.

Cross, J. G. ve Guyer, M. J. (1980). Social traps. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Crutchfield, R. S. (1955). Conformity and character. American Psychologist, 10, 191-198.

Darley, J. M. ve Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. Journal or Personality and Social Psychology, 8, 377-383.

Darley, J. ve Gross, P. (1983). A Hypothesis-Confirming Bias in Labeling Effects. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 20-33.

Darwin, C. (1859). İnsanın Türeyişi. (Çev. Y. Erkoçak). Ankara: Sol Yayınları.

Darwin, C. (1872). Expression of emotion in man and animals. London: Murray.

Dashinell, J. F. (1930). An experimental analysis of some group effects. Journal of Abnormal and Social Psychology, 25, 190-199.

Davis, K. E. ve Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perceptions as a means of reducing cognitive dissonance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 402-410.

Davitz, J. (1952). The effects of previous training on postfrustration behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 47, 309-315.

Deaux, K., Dane, F. C. ve Wrightsman, L. S. (1993). Social psychology in the 90's. CA: Brooks/Cole Publishing Company.

De Grange, McQ. (1930). The curve of societal development. Hanover, N. H.: Sociological Press, 1930.

De Vos, G. (1968). Achievement and innovation in culture and personality. E. Norbeck, D. Price-Williams ve E. W. McCord (Ed.), The Study of Personality (kitabında) (s. 348-370). New York:. Holt, Rinehart ve Winston.

Deutsch, M. (1985). Distributive justice: A social psychological perspective. New Haven, CT: Yale University Press.

Deutsch, M. ve Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51, 629-636.

Dewey, R. ve Humber, W. J. (1966). An introduction to social psychology. New York: The Macmillan Company.

Diener, E. (1980). Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. P. Paulus (Ed.), The psychology of group influence (kitabında) (s. 209-242), Hillsdale, NJ:Erlbaum.

Dilber, M. (1981). Managerial behavior. Istanbul, Turkey: Bosphorus University.

Dion, K. K., Berscheid, E. ve Walster, E. (1972). What is beautiful is good. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 285-290.

Dion, K. L., Baron, R. S. ve Miller, N. (1970). Why do groups make riskier decisions than individuals? L. Berkowitz (ed.). Advances in experimental social psychology. (Kitabında) (Cilt 5, s. 305-377). New York: Academic.

Dittes, J. E. ve Kelley, H. H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. Journal of Abnormal and Social Plsychology, 53, 100-107.

Dollard, J., Doob, L. W., Miller, N .E. ve diğerleri (1939). Frustrution and aggression. New Haven : Yale University Press.

Domino, G. (1992). Cooperation and competition in Chinese and American children. Journal of Cross-Cultural Psychology, 23, 456-467.

Donley, R. E. ve Winter, D. G. (1970). Measuring the motives of public officials at a distance: An exploratory study of American presidents. Behavioral Science, 15, 3, 227-236.

Doob, L. W. (1967). Scales for assaying psychological modernization in Africa. Public Opinion Quarterly, 31, 414-421.

Dunnette, M.D., Campbell, J. ve Jaastad, K. (1963). The effect of group participation on brainstorming effectiveness for two industrial samples. Journal of Applied Psychology, 47, 30-37.

Durkheim, E. (1898). Réprésentations individuelles et réprésentations collectives. Revue de Métaphysiquc, 6, 274-302.

Eagly, A. H. (1987). Sex Differences in Social Behavior: A Social-Role Interpretation. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Eagly, A. H. ve Chaiken, S. (1993). The psychology of attitudes. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.

Eagly, A. H. ve Chrvala, C. (1986). Sex differences in conformity: Status and gender role interpretations. Psychology of Women Quarterly, 10, 203-220.

Eagly, A. H. ve Makhijani, M. (1991). What is Beautiful is Good, but...: A Meta-Analytic Review of Research on the Physical Attractiveness Stereotype. Psychological Bulletin, 110, 109-128.

Eiser, J. R. ve van der Pligt, J. (1984). Attitudinal and social factors in adolescent smoking: In search of peer group influence. Journal of Applied Social Psychology, 14, 348-363.

Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion, American Psychologist, 48, 384-392.

Ekman, P. ve O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? American Psychologist, 46, 913-920.

Ekman, P. ve Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. Journal of Personality and Social Psychology, 17, 124-129.

Eliram, T. ve Schwartzwald, J. (1987). Social orientation among Israeli youth. Journal of Cross-Cultural Psychology, 18, 31-44.

English, H. B. ve English, A. C. (1958). A comprehensive dictionary of psychological and psychoanalytical terms. New York : David McKay.

Erder, S. (1997). Kentsel gerilim. Um:ag Yayınları.

Erikson, E. H. (1950). Childhood and society. New York: Norton.

Erikson, E. H. (1964). Insight and responsibility. New York: Norton.

Eron, L. R. ve Huesmann, R. (1980). Adolescent aggression and telcvision. Annals of the New York Academy of Sciences, 347, 319-331.

Exline, R. (1972). Visual interaction: The glances of power and preference. J. Cole (Ed.), Nebraska symposium on motivation, 1971. Lincoln:University of Nebraska Press.

Faris, E. (1928). Attitudes and behavior. American Journal of Sociology, 34, 271-281.

Farris, G. F. ve Butterfield, D. A. (1972). Goal congruence in Brazilian organizations. Revista Interamericana de Psicologia, 6,225-233.

Fawcett, J. V. (1973). Value of children for parents. Research progress report. East-West Population Center, Hawaii.

Fazio, R. H. (1986). How do Attitudes Guide Behavior? R. M. Sorrentino ve E. T. Higgins (Ed.), Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior (Vol. 1, s. 204-243). New York: Guilford Press.

Fazio, R. H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. A. R. Pratkanis, S. J. Breckler ve A.G. Greenwald (Ed.), Attitude structure and function (s.153-179). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fazio, R. H. (1990). How do attitudes guide behavior? R. M. Sorrentino ve E. T. Higgins (Ed.), Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior (kitabında) (s. 204-243). New York: Guildford Press.

Fazio, R. H. ve Williams, C. J. (1986). Attitude accesibility as a moderator of the attitude perception and attitude-behavior relations. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 505-514.

Feingold, A. J. (1992). Sex Differences in personality: A quantitative analysis of personality inventory norms and gender-stereotyping experiments. Yayımlanmamış doktora tezi, Yale Üniversitesi, New Haven, CT.

Feldman, R. S. ve Rime, B. (1991). Fundamentals of nonverbal behavior. New York: Cambridge University Press.

Feshbach, S. (1971). Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations. American Psychologist, 26, 281-292.

Feshbach, N. ve Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. Developmental Psychology, 1, 102-107.

Festinger, L. (1950). Informal social communication. Psychological Review, 57, 271-282.

Festinger, L. (1957). A theory of cognitve dissonance. Evanston, 111.: Row, Peterson.

Festinger, L. ve Carlsmith, J. M. (1959) Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58, 203-210.

Festinger, L., Pepitone, A. ve Newcomb, T. (1952). Some consequences of deindividuation in a group. Journal of Abnormal and Social Psychology, 47, 382-389.

Fiedler, F. E. (1961) Leadership and leadership effectiveness traits: A reconceptualization of the leadership trait problem. L. Petrullo ve B, M. Bass (Ed.) Leadership and Interpersonal behavior (kitabında). New York: Holt, Rinehart ve Winston.

Fiedler, F. E. (1964). A contingency model of leadership effectiveness. Ber kowitz, L. (ed.) Advances in experimental social psychology (kitabında) (Cilt 1, s. 150-190). New York: Academic..

Fiedler, F. E. (1968) Personality and situational determinants of leadership effectiveness. Cartwright, D. ve Zander, A. (Ed.) Group dynamics (kitabında) (s. 362-380) (3. baskı). New York: Harper ve Row.

Fishbein, M. ve Coombs, F. S. (1974). Basis for decision: An attitudinal analysis of voting behavior. Journal of Applied Social Psychology, 4, 95-124.

Fiske, S. T. (1980). Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 33, 889-906.

Fiske, S. T. ve Taylor, S. E. (1991). Social Cognition (2nd ed.). New York: Random house.

Fletcher, G. J. O. ve Ward, C. (1988). Attribution Theory aand Processes: A Cross-Cultural Perspective. M. H. Bond (Ed.), The Cross-Cultural Challenge to Social Psychology (s. 230-244). Newbury Park, CA: Sage Publications, Inc.

Forgas, J. P. ve Bond, M. H. (1985). Central influences on the perception of interaction episodes. Personality and Social Psychology Bulletin, 11, 5-88

Forsyth, D. R. (1983). An Introduction to Group Dynamics. Monterey, CA: Brooks/Cole Publishing Co.

Forsyth, D. R. (1992). An introduction of group dynamics (2nd ed.). Monterey, CA: Brooks/Cole.

Franzoi, S. L. (1996). Social psychology. Chicago:Brown and Benchmark Publishers.

Frager, R. (1970). Conformity and anticonformity in Japan. Journal of Personality and Social Psychology, 15, 203-210.

Fraser, C. (1971). Group risk-taking and group polarization. In Hackman, J. ve Oldham, G. (1980). Work redesign. Reading, MA:Addison-Wesley.

Fraser, C., Gouge, C. ve Billig, M. (1971). Social groups, nonsense groups and group polarization. H. Tajfel (Ed.), The social dimension: European developments in social psychology (Cilt. 2, s. 473-497). London: Cambridge University Press.

Freedman, J. L. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonence. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 145-155.

Freedman, J. L., Carlsmith, J. M. ve Sears, D. D. Social Psychology (2 nci baskı). Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

Freedman, J. L. ve Doob, A. N. (1968). Deviancy. New York: Academic.

French, J. R. P. Jr. ve Rawen, B. (1959). The bases of social power. Carcwright (Ed.) Studies in social power (kitabında) (s.122-145) Ann Arbor, Michigan: Michigan Üniversitesi, Institute for Social Research.

Freud, S. (1913). Totem ve Tabu (Çev. N. Berkes) MEB, Ankara.

Freud, S. (1948). Beyond the pleasure principle. London: Hogarth Press and Intitute of Psycho-analysis.

Froming, W. J., Walker, G. R. ve Lopyan, K. J.(1982). Public and private self-awareness: When personal attitudes conflict with societal expectations. Journal of Experimental Social Psychology, 18, 476-487.

Gabrenya, W. K., Wang, Y. E., ve Lataner, B. (1985). Social loafting on an optimizing task: Cross-cultural differences among Chinese and Americans. Journal of Cross-Cultural Psychology, 16, 223-242.

Galotti, K. M., Kozberg, S. F. ve Farmer, M. C. (1990). Gender and developmental differences in adolescents' conceptions of moral reasoning. Society for Research in Adolescents toplantısında sunulan tebliğ, Atlanta.

Geen, R. ve Quanty, M. (1977). The catharsis of aggression:An evaluation of a hypothesis. L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (kitabında) (Vol. 10, s. 1-36). New York: Academic Press.

Geen, R., Stonner, D. ve Shope, G. (1975). The facilitation of aggression by aggression: A study in response inhibition and disinhi

bition. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 721-726.

Geertz, C. (1975). From the natives point of view: On the nature of anthropological understanding. American Scientist, 63, 47-53.

Gerard, H. B., Wilhemy, R. A. ve Connolley, E. S. (1968) Conformity and group size. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 79-82.

Gilbert, G. M. (1951). Stereotype persistence and change among college students. Journal of Abnormal and Social Psychology, 46, 245-254.

Gilligan, C. (1982). In a different voice: Psychological theory and women's development. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gilligan, C. (1992). Joining the resistance: Girls' development in adolescence. Development and vulnerability in close relationships sempozyumunda sunulan tebliğ, Montreal.

Gilligan, C. (1996). The centrality of relationships in psychological development: A puzzle, some evidence, and a theory. G. G. Noam ve K. W. Fischer (Ed.), Development and vulnerability in close relationships (kitabında). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Gilligan, C. ve Attanucci, J. (1988). Two moral orientations. C. Gilligan, J. V. Ward, J. M. Taylor, and B. Bardige (Ed.), Mapping the moral domain (kitabında). Cambridge, MA: Harvard University press.

Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 402-410.

Goffman, E. (1961b). Asylums. New York: Doubleday Anchor.

Göregenli, M. (1995). Kültürümüz açısından bireycilik-toplulukçuluk eğilimleri: Bir başlangiç çalışması. Türk Psikoloji Dergisi, 10, 1-14.

Gregory, W. E. (1955). "Authoritarianism" and authority. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51, 641-643.

Gudykunst, W. B., Ting-Toomey, S. ve Chua, E. (1988). Culture and Interpersonal Communication. Newbury Park, CA: Sage.

Gulick, J. A. (1963). Review of Daniel Lerner's "The Passing of Traditional Society: Modernizing the Middle East." American Anthropologist, 61, 135-138.

Guttman, L. (1950). The basis for scalogram analysis. Stouffer ve diğerleri (Ed.) Measurement and prediction (kitabında). Princeton: Princeton University Press.

Gülerce, A. (1996). Türkiye'de ailenin psikolojik örüntüleri. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Matbaası.

Gülgöz, S. ve Sadowski, C. J. (1995). Düşünme ihtiyacı ölçeğinin Türkçe uyarlaması ve öğrenci başarısı göstergeleri ile korelasyonu. Türk Psikoloji Dergisi, 10, 15-24.

Güvenç, B. (1972). İnsan ve kültür: Antropolojiye Giriş. Ankara: Sosyal Bilimler Derneği Yayınları: G-l.

Hackman, J. R. ve Oldham, G. R. (1976). Motivation through the design of work: Test of a theory. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 16, 250-279.

Hague, A. (1969). National stereotypes of college students in Hyderabad (Pakistan) during the Indo-Pakistan War. Pakistan Journal of Psychology, Aralık, 21-38.

Hall, E. T. (1966). The hidden dimension. New York: Doubleday.

Hall, E. T. (1976). Beyond culture. New York: Doubleday.

Hamilton, D. L. ve Rose, T. L. (1980). Illusory Correlation and the Maintanence of Stereotypic Beliefs. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 832-845.

Han, S. ve Shavitt, S. (1993). Persuasion and Culture: Advertasing Appeals in Individualistic and Collectivistic Societies. Basılmamış monograf, Illinois Üniversitesi.

Hansen, C. H. ve Hansen, R. D. (1988a). Finding the face in the crowd: An anger superiority effect. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 917-924.

Harary, F., Norman, R. Z. ve Cartwright, D. (1965) Structural models: an introduction to the theory of directed graphs. New York: International Universities Press.

Harkins, S. (1987). Social loafing and social facilitation. Journal of Experimental Social Psychology, 56, 934-941.

Harkins, S. G. ve Petty, R. E. (1982). Effects of task difficulty and task uniqueness on social loafing. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 1214-1229.

Harkins, S. G. ve Szymanski, K. (1988). Social loafing and self-evaluation with an objective standard. Journal of Experimental Social Psychology, 24, 354-365.

Harkins, S. ve Syzmanski, K. (1989). Social loafing and group evaluation. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 934-941.

Harter, S., Waters, P. ve Whitesell, N. (1996). False self behavior and lack of voice among adolecent males and females. The Society for Research on Adolescence toplantısında sunulan tebliğ, Boston.

Hartley, E. L. (1946). Problems in prejudice. New York: King's Crown Press. Hegel. G. W. F. (1087) Phanomenologie des Geistes. (İngilizce tercümesi: 1910, Londra: G. Allen ve Unwin.).

Hau, K. T. ve Salili, F. (1991). Structure and Semantic Differential Placement of Specific Causes: Academic Causal Attributions by Chinese Students in Hong Kong. International Journal of Psychology, 26, 175-193.

Haughvedt, C. P. ve Petty, R. E. (1992). Personality and persuasion: Need for cognition moderates the persistence and resistence of attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 308-319.

Haughvedt, C. P., Petty, R. E. ve Cacioppo, J. T. (1992). Need for cognition and advertising: Understanding the rolc of personality variables in consumer behavior. Journal of Consumer Psychology, 1, 239-260.

Havighurst, R. J. vc Neugarten, B. L. (1955). American Indian and white children; sociopsychological investigation. Chicago, University of Chicago Press.

Heider, F. (1946). Attitudcs and cognitive organization. Journal of Psychology, 21, 107-112.

Heider, F. (1958). The psychology of interpersonal relations. New York: John Wilcy.

Henchey, T. ve Glass, B. C. (1968). Evaluation apprehension and the social facilitation of dominant and subordinate responses. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 446-454.

Ho, D. Y-F. ve Chiu, C-Y. (1994). Component ideas of individiualism, collectivism and social organisation: An application in the study of Chinese culture. U. Kim, H. C. Triandis, C. Kağıtçıbaşı, S-C. Choi, ve G. Yoon (Ed.), Individualism and collectivism: Theory, method and applications (kitabında) (s. 137-156). Thousand Oaks, CA: Sage.

Hobbes, T. (1651). Leviathan. (İkinci baskı: 1904, Cambridgc, İngiltere: Univ. Press).

Hodges, B. H. (1974). Effect of valence on relative weighting in imprcssion formation. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 378-381.

Hoffman, M. L. ve Saltzstein, H. D. (1967). Parent discipline and the child's moral development. Journal o f Personality and Social Psychology, 5, 45-57.

Hofstede, C. (1980). Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills, CA: Sage.

Hollander, E. P. (1958). Conformity, status, and idiosyncracy credit. Psychological Review, 65, 117-127.

Hollingshead, A. B. (1949). Elmtown's youth. New York: Wiley.

Homans, G. C. (1950) İnsan Grubu. (Çev. O. Onaran, B. Oran, Ü. Oskay) Ankara: TODAİ Yay. No. 121.

Homans, G. C. (1961). Social behavior: Its elementary forms. New York : Harcourt, Brace and World.

House, R. J. (1977). A theory of charismatic leadership. J. G. Hunt ve L. L. Larson (Ed.), Leadership: The cutting edge (kitabında) (s. 189-207). Carbondale, IL: Southern Illinois University Press.

House, R. J., Spangler, W. D. ve Woycke, J. (1991). Personality and charisma in the U.S. presidency: A psychological theory of leader effectiveness.Administrative Science Quarterly, 36, 364-396.

Hovland, C. I ve Weiss, H. T. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 15, 635-650.

Hovland, C. I. (1959). Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. American Psychologist, 14, 8-17.

Hovland, C. I. (Ed.) (1957). The order of presentation in persuasion. New Haven: Yale Univ.

Hovland, C. I. ve Janis, I. L. (Eds.) (1959) Personality and persuasibility. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Hovland, C. I. ve Mandell, W. (1952) An experimental comparison of conclusion drawing by the communicator and by the audience. Journal of Abnormal and Social Psychology, 47, 581-588.

Hovland, C. I., Harvey, O. J. ve Sherif, M, (1957) Assimilation and contrası effects in reaction to communication and attitude change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 55, 244-252.

Hovland, C. I., Janis, I. L. ve Kelley, H. H. (1953) Communication and persuasion. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A. ve Sheffield, F. D. (1949) Experiments on mass communication. Princeton, New Jerscy: Princeton University Press.

Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A. ve Sheffield, F. D. (1949). Experiments on mass communications. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Howell, J. M. ve Frost, P. J. (1989). A laboratory study of charismatic leadership. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 43, 243-269.

Huesmann, L. R., Lagerspetz, K. ve Eron, L. (1984). Intervening variables in thc TV violence-aggression relation: Evidence from two countries. Developmental Psychology, 20, 746-775.

Hui, C. H. ve Triandis, H. C. (1986). Individualism-Collectivisın, a Study of Cross-Cultural Researchers. Journal of Cross Cultural Psychology, 17, 225-248.

Hui, C. H. ve Villareal, M. J. (1989). Individualism-Collectivism and Psychological NeEd: Their Relationships in Two Cultures. Journal of Cross-Cultural Psychology, 20, 310-323.

Hunt, G. T. (1940). The wars of the Iroquois. Madison: The University of Wisconsin Press.

Hunt, J. Mc V. (1965). Traditional personality theory in the light of recent evidence. American Scientist, 53, 60-96.

Hunt, P. J. ve Hillery, J. M. (1972). Social facilitation at different stages in learning. Midwestern Psychological Association toplantısında okunan tebliğ Meetings, Cleveland: Ohio.

Hurwitz, J. I., Zander, A. F. ve Hymovitch, B. (1968) Some effects of power on the relations among group members. D. Cartwright ve A. Zander (Ed.) Group dynamics (kitabında) (s. 291-297), (3. baskı). New York: Harper.

Husmann, R., Lagerspetz, K. ve Eron, L. (1984). Intervening variables in the TV violence-aggression relation: Evidence from two countries. Developmental Psychology, 20, 746-775.

Hutchins, E. B. ve Fiedler, F. E. (1960) Task-oriented and quasi-therapeutic role functions of the leader in small military groups. Sociometry, 23, 393-406.

Hutton, D. C. ve Baumeister, R. F. (1992). Self-awareness and attitude change: Seeing oneself on the central route to persuasion. Personality and Social Psychology Bulletin, 18, 68-75.

Hyman, H. H. ve Sheatsley, P. B. (1954) "The authoritarian personality" A methodological critique. R. Christie ve M. Jahoda (Ed.) Studies in the scope and method of the authoritarian personality (kitabında) (s. 174-199). Glencoe, Illinois: The Free Press.

I .L., Star, S. A. ve Cottrell, L. S. (1949). The American Soldier. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Inkeles, A. (1963). Psychology and sociology. Koch, S. (Ed.) Psychology: A study of a science. Cilt 6: Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences (kitabında) (s.555-576). New york : McGraw-Hill.

Iwao, S. (1989). Social psychology's models of social behavior: Is it not time for West to meet East? Basılmamış monograf. Keio Üniversitesi, Institute for Communication Research, Tokyo, Japan.

Iyengar, S, Kinder, D. R., Peters, M. D. ve Krosnick, J. A. (1984). The evening news and presidential evaluations. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 778-787.

İnamoğlu, O. (1987). An interdependence model of human development. Ç. Kağıtçıbaşı (Ed.), Growth and progress in cross-cultural psychology (kitabında) . Lisse, Holland: Swets and Zeitlinger.

Janis, I. (1972). Victims of Groupthink. Boston: Houghton Mifflin.

Janis, I. L ve Field, P. B. (1959). Sex differences in personality factors related to persuasibility. C. I. Hovland (Ed.) Communication and persuasion (kitabında) (s. 55-68). New Haven, Conn: Yale.

Janis, I. L. (1982). Groupthink (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.

Janis, I. L. ve Feshbach, S. (1953) Effects of fear-arousing communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 19, 241-259.

Jaquette, D. ve Erkut, S. (1975). Operative and representational social thought: Some categorics of social experience in the Turkish village. Hacettepe Bulletin of Social Sciences and Humanities, 7, 70-92.

Jennings, H. H. (1958). Leadership and sociometric choice. E. E. Maccoby, T. M. N'ewcomb ve E. L. Hartley (Ed.) Readings in social psychology (kitabında) (s. 483-489), (3. Baskı). New York: Holt.

Jones, E. E. ve diğerleri (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 317-340.

Jones, E. E. ve Davis, K. E. (1965). A Theory of Correspondent Inferences: From Acts to Dispositions. L. Berkowitz (Ed.), Advances in Expcrimental Social Psychology (Kitabında) (Cilt. 2, s. 219-266). New York: Academic Press.

Jones, E. E. ve Harris, V. A. (1967). The Attribution of Attitudes. Journal of Experimental Social Psychology, 3, 1-24.

Joseph, R. A., Markus, H. R. ve Tafarodi, R. W. (1992). Gender differences in the source of self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 1017-1028.

Judd, C. M., Ryan, C. S. ve Park, B. (1991). Accuracy in the judgment of in-group and out-group variability. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 366-379.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1971a). Türkiye'de sosyal-psikolojik araştırmaların genel görünümü, gruplanması ve bazı problem sahaları. Türkiye'de Sosyal Araştırmaların Gelişmesi (kitabında) (s. 15-39), Hacettepe Üniversitesi Yayını, D-11.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1971b). Sosyal ilim metodolojisi : Köy ve Nüfus Araştırmaları, İzmir Araştırması. Türkiye'de sosyal araştırmaların gelişmesi (kitabında) (s. 170-180). Hacettepe Üniversitesi Yayını D-11.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1976 a). Ölçme ve Ölçekleme. R. Keleş (Ed.) Toplum bilimlerinde araştırma ve yöntem (kitabında) (s. 79-112). Ankara: TODAİE Yayınlan No. 152.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1976 b). Sosyal psikoloji araştırmalarında yöntem ve örnekler. R. Keleş (ed.) Toplum bilimlerinde araştırma ve yöntem (kitabında) (s. 371-396). Ankara: TODAİ Yayınları, no. 152.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1984). Ailc içi ilişkilerde değişmeler: Türkiye'de ailenin değişimi. T. Erder (Ed.), Toplum bilimsel incelemeler. (kitabında) (s. 131-143). Ankara: Türk Sosyal Bilimler Derneği.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1990). Family and socialization in cross-cultural perspective: A model of change. In J. Berman (Ed.) Cross-Cultural perspectives: Nebraska Symposium on motivation, 1989 (kitabında) (s. 135-200). Lincoln: University of Nebraska Press.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1995). Is psychology relevant to global human development issues? Experience from Turkey. American Psychologist, 50. 293-300.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1996a). Family and human development across cultures: A view from the other side. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1996b). Özerk-ilişkisel benlik: Yeni bir sentez. Türk Psikoloji Dergisi, 37, 36-43.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1998). Kültürel psikoloji: Kültür bağlamında insan ve aile. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Kağıtçıbaşı, Ç., Bekman S. (1997). Preschool education and intervention in Turkey. In G. Yıldıran and J. Durnin (Ed), Recent perspectives on Turkish education (kitabında) (s.13-37). Bloomington, Indiana: Indiana University Turkish Studies Publications.

Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 278-298.

Kallgren, C. A. ve Wood, W. (1986). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of attitude-behavior consistency. Journal of Experimental Social Psychology, 22, 328-338.

Kanungo, R. N. (1998). Leadership in organizations: Looking ahead to the 21st century. Canadian Psychology, 39, 71-82.

Kaplan, M. F. ve Miller, C. E. (1987). Group decision making and normative versus informational influence: Effects of type of issue and assigned decision rule. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 306-313.

Karadayı, E. F. (1998). İlişkili özerklik: Kavramı, ölçülmesi, toplumsal önemi, gençlere ve kültüre özgü değerlendirmeler. Adana, TR: Çukurova Üniversitesi Basımevi.

Karlins, M., Coffman, T. L. ve Walters, G. (1969). On the finding of social stereotypes: Studies in three generations of college students Journal of Personality and Social Psychology, 13, 1-16.

Kashima, Y. ve Triandis, H. C. (1986). The Self-serving bias in attributions as a coping strategy: A cross-cultural study. Journal of Cross-Cultural Psychology, 17, 83-97.

Kashima, Y., Siegel, M., Tanaka, K. ve Kashima, E. S. (1992). Do people believe behaviors are consistent with attitudes? Towards a cultural psychology of attribution process. British Journal of Social Psychology, 31, 111-124.

Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. Public Opinion Quarterly, 24, 163-204.

Katz, D. ve Braly, K. W. (1933). Racial prejudice and social stereotypes. Journal of Abnormal and Social Psychology, 30, 175-193.

Katz, D., Sarnoff, D. ve McClintock, C. (1956). Ego-defense and attitude change. Human Relations, 9, 27-45.

Katz, E. ve Lazarsfeld, P. F. (1955). Personal influence: The part played by people in the flow o f mass communications. Glencoe, I 11.: Free Press.

Katz, E. (1957). The two-step flow of communication: An up-to date report on an hypothesis. Public Opinion Quarterly, 21, 61-78.

Kaufman, K., Gregory, W. L. ve Stephan, W. G. (1990). Maladjustment in statistical minorities within ethnically unbalanced classrooms. American Journal of Community Psychology, 18, 757-765.

Keating, C. F., Mazur, A., Segall, M. H., Cysneiros, P. G., DiVale, W. T., Kilbride, J. E., Komin, S, Leahy, P., Thurman, B. ve Wirsing, R. (1981). Culture and the perception of social dominance from facial expression. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 601-614.

Keleş, R. (1976). (Ed.) Toplum bilimlerinde araştırma ve yöntem. Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayınları, No. 152, Ankara.

Kelley, H. H. (1950). The warm-cold variable in first impressions of persons. Journal of Personality, 18, 431-439.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. Nebraska Symposium on Motivation, 15, 192-238.

Kelley, H. H. ve Volkart, E. H. (1952) The resistance to change of groupanchored attitudes. American Sociological Review, 17, 453-465.

Kelley, H. H. ve Woodruff, C. L. (1956). Members' reactions to apparent group approval of a counter-norm communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, 67-74.

Kelley, J. G., Ferson, J. E. ve Holtzman, W. H. (1958). The measurement of attitudes toward the Negro in the South. Journal of Social Psychology, 48, 305-317.

Kelman, H. (1961) Processes of opinion change. Public Opinion Quarterly, 25, 57-78.

Kelman, H. C. ve Hovland, C. I. (1953). Reinstatement of the communicator in delayed measurement of opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 48, 327-335.

Kemeny, J. G. (1959). A Philosopher looks at science. Princeton, N. J. Van Nostrand.

Kerr, N. L. (1983). Motivation losses in small groups: A social dilemma. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 819-828.

Kerr, N. L. ve Bruun, S. E. (1981). Ringelmann, revisited: Alternative explanations for the social loafing effect. Personality and Social Psychology Bulletin, 7, 224-231.

Kerr, N. L. ve Kaufman-Gilliland, C. M. (1994). Communication, commitment, and cooperation in social dilemmas. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 513-529.

Kiesler, C. H., Collins, B. E. ve Miller, N. (1969). Attitude change: A critical analysis of the oretical approaches. New York : Wiley.

King, S. W., Minami, Y. ve Samovar, L.(1985). A comparison of Japanese and American perceptions of source credibility. Communication Research Reports, 2, 76-79.

Kitayama, S., Markus, H. R. ve Matsumoto, H. (1995). Culture, self and emotion: A cultural perspective on "self-concious" emotions. J. P. Tangney ve K. Fisher (Ed.), Self-concious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrasement, and pride (kitabında) (s. 439-464). New York: Guildford Press.

Kluckhohn, C. (1954). Southwestern studies of culture and personality. American Anthropologist, 56, 685-697.

Knight, G. P. ve Dubro, A. F. (1984).Cooperative, competitive and individualistic social values: An individualized regression and clustering approach. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 98-105.

Koch, S. (1963). Psychology: A study of a science-Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences. New York: Mc Graw Hill.

Koffka, K. (1935). Principles of Gestalt psychology. New York: Harcourt, Brace and Co.

Kogan, N. ve Doise W. (1969). Effects of anticipated delegate status on level of risk-taking in small decision-making groups. Acta Psychologica, 29, 228-243.

Kogan, N. ve Wallach, M. A. (1964). Risk-Taking: A Study in cognition and personality. New York: Holt.

Kohlberg, L. (1969). Stage and sequence: The cognitice-developmental approach to socialization. D. A. Goslin (Ed.) Handbook of

socialization, theory and research (kitabında) (s. 347-480). Chicago: Rand McNally.

Kohlberg, L. (1986). A current statement on some theoretical issues. S. Modgil ve C. Modgil (Ed.), Lawrence Kohlberg (kitabında). Philadelphia: Falmer.

Kohlberg, L., LeVine, C. ve Hewer, A. (1983). Moral stages: A current formulation and a response to critics. Basel, Switzerland: S. Karger.

Kornadt, H. J., Hayashi, T., Tachibana, Y., Trommsdorf, G. ve Yamauchi, H. (1992). Aggressiveness and its developmental conditions in five cultures. S. Iwawaki, Kashima, Y (Ed), Innovations in cross-cultural psychology (kitabında) (s. 250-268). Amsterdam, Netherlands: Swets ve Zeitlinger.

Kozan, M. K. (1989). Cultural influences on styles of handling interpersonal conflicts:

Comparisons among Jordanian, Turkish, and U.S. managers. Human Relations, 42, 787-789.

Kozan, M. K. (1993). Cultural and industrial level influences on leadership attitudes for Turkish

managers. International Studies of Management and Organizations, 23, 7-17.

Kozan, M. K. ve İlter, S. S. (1994). Third-party roles played by Turkish managers in subordinates' conflicts. Journal of Organizational Behavior, 15, 453-466.

Köhler, W. (1940). Dynamics in psychology. New York: Liveright.

Kramer, R. M., McClintock, C. G. ve Messick, D. M. (1986). Social values and cooperative response to a stimulated resource conversation crisis. Journal of Personality, 54, 576-592.

Krebs, R. (1967). Some relations between moral judgment, attention and resistance to temptation. Basılmamış doktora tezi, Chicago Üniversitesi.

Krech, D., Crutchfield, R. S. ve Ballachey, E. L. (1962). Cemiyet İçinde Fert (Çev. M. Turhan). M.E.B. Sosyal İlimler Komisyonu Yayını 1/2, İstanbul.

Kroeber, A. L. (1927). Disposal of the dead. American Anthropologist, 29, 308-315.

Krosnick, J. A. ve Alwin, D. F. (1989). Aging and susceptibility to attitude change. Journal of Personality and Social psychology, 57, 416-425.

Kruglanski, A. W. ve Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay inferences: An ineradicable and egocentric bias in social perception. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 596-610.

Kuhn, M. H. ve McPartland, T. (1954). An empirical investigation of self attitudes. American Sociological Review, 19, 68-76.

Kulik, J. ve Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. Journal of Experimental and Social Psychology, 15, 183-194.

Kumagai, H. A. (1981). A Dissection of Intimacy: A Study of "Bipolar Posturing" in Japanese Social Interaction- Amaeru and Amayakasu, Indulgence and Deference. Culture, Medicine and Psychiatry, 5, 249-272.

Kutner, B., Wilkins, C. ve Yarrow, P. R. (1952). Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. Journal of Abnormal and Social Psychology, 47, 649-652.

La Piere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. Social Forces, 13, 230-237.

Lambert, W. W. ve Lambert, W. E. (1973). Social psychology (2. baskı). Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall.

Lamm, H. ve Kogan, N. (1970). Risk-taking in the context of intergroup negotiation. Journal of Experimental Social Psychology, 6, 351-363.

Langer, E. J. (1975). The Illusion of Control. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 311-328.

Lanzetta, J. T. ve Orr, S. P. (1986). Excitatory strength of facial expressions: Effects of happy and fear expressions and context on the extinction of a conditioned fear response. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 190-194.

Lanzetta, J. ve Roby, T. B. (1956) Effects of work group structure and certain task variables on group performance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 53, 307-314.

Latane, B., Williams, K. ve Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 822-832.

Laughlin, P. R. (1980). Social combination processes of cooperative, problem solving groups on verbal intellective tasks. M. Fishbein (Ed.), Progress in social psychology (Kitabında) (Cilt. 1, s. 127-155). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Laughlin, P. R. ve Early, P. C. (1982). Social combination models, persuasive arguments theory, social comparison theory, and choice shifts. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 273-280.

Lazarsfeld, P. F., Berelson, B. ve Gaudet, H. (1948). The People's Choice. New York: Columbia.

Lazarus, M. ve Steinthal, H. (1860-1890). Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft. Cilt 1-20, Berlin: F. Dimmler.

Leavitt, H. J. (1951). Some effects of certain communication patterns on group performance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 46, 38-50.

Lecky, P. (1945). Self-consistency: A theory of personality. New. York : Island Press.

Lenski, G. (1945). Status crystallization: A non-vertical dimension of social status. American Sociological Review, 29, 405-413.

Lenski, G. (1956). Social participation and status crystallization. American Sociological Review, 21, 458-464.

Lerner, D. (1963) Toward a communication theory of modernization, L. W. Pye (Ed.) Communications and Political Development (kitabında). Princeton. New Jersey: Princeton University Press.

Levinger, G. ve Schneider, D. J. (1969). Test of the "Risk is a value" hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 11, 165-169.

Levinson, D. J. ve Schermerhorn, R. A. (1951). Emotional-attitudinal effects of an intergroup relations workshop on its members. Journal of Psychology, 31, 243-256.

Levy, L. (1960). Studies in corformity behavior: a methodological note. Journal of Psychology, 50, 39-41.

Lewin, K. (1935). A dynamic theory of personality. New York: Mc Graw Hill.

Lewin, K. (1936). Principles of topological psychology. New York: Mc Graw Hill.

Lewin, K. (1948). Resolving social conflicts : New York : Harper.

Lewin, K. (1951). Field theory in social science. New York : Harper.

Lewin, K. (1958). Group decision and social change. E. E. Maccoby, T. M.Newcomb ve E. L.Hartley (Ed.) Readings in Social Psychology, (kitabında) (s. 197-211). New York: Holt, Rinehart ve Winston.

Lewin, K., Lippitt, R. ve White, R. K. (1939). Patterns of aggression behavior in experimentally created "social climates". Journal of Social Psychology, 10, 271-299.

Lieberman, S. (1956). The effects of changes in roles on the attitudes of role occupants. Human relations, 9, 385-402.

Liebert, R. ve Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. Developmental Psychology, 6, 469-475.

Likert, R. (1932). A Technique for the measurement of attitudes. Archives of Psychology, 140, 5-53.

Lindesmith, A. R. ve Strauss, A. L. (1956). Social psychology. NY, Dryden Press.

Lindesmith, A. R. ve Strauss, A. L. (1968) Social Psychology. New York : Holt, Rinehart ve Winston.

Lindgren, H. C. (1969). An introduction to social psychology. New York, John Wiley and Sons.

Lindgren, H. C. (1973). An introduction to social psychology (2. baskı) New York : Wiley.

Lindzey, G. (1954). Handbook of social psychology. Cambridge, Mass: Addison-Wesley.

Lindzey, G. ve Aronson, E. (1968). Handbook of social psychology. Cilt 1-5 (2. baskı). Reading, Mass: Addion - Wesley.

Lippitt, R. ve White, R. K. (1958) An experimental study of leadership and group life.

E. E. Maccoby, T. M. Newcomb ve E.L. Hartley (Ed.) Readings in social psychology (kitabında) (s. 456-511). New York: Holt.

Lipset, S. M., Lazarsfeld, P. F., Barton, A. H. ve Linz, J. (1954). The Psychology of voting: An analysis of political behavior. G.

Lindzey (Ed.) Handbook of social psychology (kitabında) (s.1124-1175). Reading, Mass: Addison-Wesley.

Little, K. B. (1968) Cultural in Social Schemata. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 1-7.

Lorenz, K. (1966). On agression (M. Wilson, trans.). New York: Harcourt, Brace and World.

Lorenz, K. (1974). Civilized man's eight deadly sins. New York: Harcourt,Brace, Jovanovich.

Madden, T. J., Ellen, P. S. ve Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. Personality and Social Psychology Bulletin, 18, 3-9.

Mann, R. D. (1959) A review of the relationships between personality and performance in small groups. Psychological Bulletin, 56, 241-270.

Markus, H. R. ve Kitayama, S. (1991b). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review, 98, 224-253.

Markus, H. ve Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. G. Lindzey ve E.Aronson (Ed.), Hanbook of social psychology (kitabında). New York: Random House.

Marlowe, D ve Gergen, K. J. (1968). Personality and social interaction. G. Lindzey ve E. Aronson (Ed.), Handbook of social psychology, (kitabında) (Cilt 3, s. 590-665). Reading, Mass: Addison-Wesley.

Marlowe, D ve Gergen, K. J. (1970). Personality and social behavior. K. J. Gergen ve D. Marlowe (Ed.) Personality and social behavior (kitabında) (s. 1-75). Reading, Mass: Addison-Wesley.

Marlowe, L. (1971). Social psychology: An interdisciplinary approach to human behavior. Boston: Holbrook Press.

Martens, R. (1969). Effect of an audience on learning and performance of d complex motor skill. Journal of Personality and Social Psychology, 12, 252-260.

Martin, R. (1988). Ingroup and Outgroup Minorities: Differential Impact Upon Public and Private Responses. European Journal of Social Psychology, 18, 39-52.

Maslach, C., Santee, R. T. ve Wade, C. (1987). Individuation, gender role, and dissent: Personality mediators of situational forces. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 1088-1094.

Maslach, C., Stapp, J. ve Santee, R. T. (1985). Individuation: Conceptual analysis and assessment. . Journal of Personality and Social Psychology, 49, 729-738.

Maslow, A. H. (1954). Motivation and personality. New York : Harper and Row.

Matlin, M. ve Stang, D. (1978). The Polyanna principle: Selectivity in language, memory and thought. Cambridge, MA: Schenkman.

Matsumoto, D. (1992). American-Japanese cultural differences in the rcognition of universal facial expressions. Journal of Cross-Cultural Psychology, 23, 72-84.

Mc Dougall, W. (1908). Introduction to social psychology. London: Methuen ve Co.

Mc Dougall, W. (1920). The group mind. New York : Dryden.

Mc Grath, J. E. (1964). Social psychology: A Brief introduction. New York: Holt, Rinehart ve Winston.

Mc Guire, W. J. (1961). The effectiveness of supportive and refutational defenses in immunizing and restoring beliefs against persuasion. Sociometry, 24, 184-197.

Mc Guire, W. J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. G.Lindzey ve E. Aronson (Ed.) The handbook of social psy

chology, (kitabında) (Cilt 3, s. 136-314) (2. baskı) Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Mc Guire, W. J. ve Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 327-337.

Mc. Guire, W. J. (1966). Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology, 17, 475-514.

Mc. Guire, W. J. (1968). Personality and susceptibility to social influence. Borgatta, E. F. ve Lambert, W. W. (Ed.) Handbook of personality theory and research (kitabında) (s. 1130-1187). Chicago: Rand Mc Nally.

McArthur, L. Z., ve Berry, D. S. (1987). Cross-Cultural Agreement in Perceptions of Baby-Faced Adults. Journal of Cross-Cultural Psychology, 18, 165-192.

McClintock, C. G. (1978). Social values: Their definition, measurement, and development. Journal of Research Development in Education, 127, 121-137.

McCombe, R. P. ve Stires, L. K. (1990). The effects of changes in roles on the attitudes of role occupants: A conceptual replication. Contemporary Social Psychology, 14, 11-14.

McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. G. Lindzey ve E. Aronson (Ed.), Handbook of Social Psychology (3rd ed., Vol.2, s. 233-346). New York: Random house.

McHugo, G. J., Lanzetta, J. T. ve Bush, L. K. (1991). The effect of attitudes on emotional reactions to expressive displays of political leaders. Journal of Nonverbal Behavior, 15, 19-41.

Mead, G. H. (1934). Mind, self and society. Chicago: The University of Chicago Press.

Mead, M. (1930). Growing up in New Guinea. New York : Morrow.

Mehrabian, A. (1972). Nonverbal communication. Chicago: Aldine-Atherton.

Merton, R. (1957). Social theory and social structure. Glencoe, I 11.: Free Press.

Meyer, J. P. ve Koebl, S. L. M. (1982). Dimensionality of Students' Causal Attributions for Test Performance. Personality and Social Psychology Bulletin, 8, 31-36.

Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. Human Relations, 18, 57-75.

Milgram, S., Bickman, L. ve Berkowitz, L. (1969). Note on the drowing power of crowds of different size. Journal of Personality and Social Psychology, 13, 79-82.

Miller, C. T. (1984). Self-Schemas, Gender, and Social Comparison: A Clarification of the Related Attributes Hypothesis. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 1222-1229.

Miller, D. T. ve Ross, M. (1975). Self-serving Bias in the Attribution of Causality: Fact or Fiction? Psychological Bulletin, 82, 213-225.

Miller, J. G. (1995). Culture, context and personal agency: The cultural grounding of self and morality. The Society for Research inChild Development, toplantısında sunulan tebliğ, Indianapolis.

Miller, L. E. ve Grush, J. E. (1986). Individual differences in attitudinal versus normative determination of behavior. Journal of Experimental Social Psychology, 22, 190-202.

Miller, N. ve Campbell, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of the speeches and measurements. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 1-9.

Mills, J. ve Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 173-177.

Minard, R, D. (1952). Race relationships in the Pocahontas coal field. Journal Social Issues, 8, 29-44.

Mischel, W. (1968). Personality and assessment. New York: Wiley.

Misumi, J. (1985). The behavioral science of leadership: An interdisciplinary Japanese research program. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Mittal, B. (1988). Achieving higher seat-belt usage: The role of habit in bridgingthe attitude-behavior gap. Journal of Applied Social Psychology, 18, 993-1016.

Moede, W. (1920). Experimentelle Massen-psychologie. Leipzig: S. Hirzel.

Moghaddam, F. M., Taylor, D. M. ve Wright, S. C. (1993). Social psychology in cross-cultural perspective. New York: W. H. Freeman ve Company.

Moreno, J. L. (1934). Who shall survive? Washington, D. C.: Nervous and Mental Diseases Publishing Co.

Morgan, M. (1982). Television and adolescents' sex role stereotypes: A longitudinal study. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 947-955.

Morse, N. C. ve Allport, F. H. (1952). The causation of anti-Semitism: An investigation of seven hypotheses. Journal of Psychology, 34, 197-233.

Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. G. Lindzey ve E. Aronson (Ed.), Handbook of social psychology, (kitabında) (Cilt. 2, s. 347-412) (3. Baskı). New York: Random Press).

Moscovici, S. ve Zavalloni, M. (1969). The group as polarizer of attitudes. Journal of Personality and Social Psychology, 12, 125-135.

Moscovici, S., Lage, E. ve Naffrechoux, M. (1969). Influences of a Consistent Minority on the Responses of a Majority in a Color Perception Task. Sociometry, 32, 365-380.

Mugny, G. (1975). Negotiations, Image of the Other and the Process of Minority Influence. European Journal of Social Psychology, 5, 209-229.

Murphy, G., Murphy, L. B. ve Newcomb, T. M. (1937). Experimental social psychology. New York: Harper.

Myers, D. G. ve Lamm, H. (1976). The group polarization phenomenon. Psychological Bulletin, 83, 602-627.

Nemeth, C. J. (1986). Differential Contributions of Majority and Minority Influence. Psychological Review, 93, 23-32.

Nettler, G. (1957). A measure of alienation. American Sociological Review, 22, 670-677.

Nevis, E. C. (1983). Using an American perspective in understanding another culture: Toward a hierarchy of need for the People's Republic of China. The Journal of Applied Behavioral Science, 19, 249-264.

Newcomb, M. D., Rabow, J. ve Hernandez, A. C. R. (1992). A cross-national study of nuclear attitudes, normative support, and activist behavior: Addictive and interactive effects. Journal of Applied Social Psychology, 22, 780-800.

Newcomb, T. M. (1943). Personality and social change: Attitude formation in a student community. New York: Dryden.

Newcomb, T. M. (1950) Social psychology. New York: Dryden.

Newcomb, T. M. (1959). Individual systems of orientation. S. Koch (Ed.) Psychology: a study of a science (kitabında) (Cilt 3, s. 384-422). New York: Mc Graw Hill.

Newcomb, T. M. (1961). The acquaintance process. New York: Holt.

Newcomb, T. M. (1963) Stabilities underlying changes in interpersonal attraction. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 376-386.

Newcomb, T.M. (1953) An approach to the study of communicative acts. Psychological Review, 60, 393-404.

Nordhoy, F. (1962). Group interaction in decision-making under risk. Basılmamış master tezi. Endüstri Idaresi, Massachusetts Institute of Technology.

Obermeyer, J. (1973). The relationship between moral development and role taking during the years 10 to 20. Basılmamış Master tezi; Beyrut Amerikan Üniversitesi.

Orbell, J. M., van de Kragt, A. J. ve Dawes, R. M. (1988). Explaining discussion-induced cooperation. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 811-819.

Osborn, A. F. (1957). Applied imagination. New York: Scribner.

Osgood, C. E. (1971). Exploration in semantic space. Journal of Social Issues, 27, 5-64.

Oskamp, S. (Ed.). (1988). Television as a social issue. CA: Sage Publications, Inc.

Oskamp, S. ve Spapacan, S. (1987). Interpersonal processes. CA: Sage Publications, Inc.

Osterweil, Z. ve Nagano-Hakamura, K. (1992). Maternal views on aggression: Japan and Israel. Aggressive Behavior, 18, 263-270.

Özen, Ş. (1996). Bürokratik kültür 1: Yönetsel değerlerin toplumsal temelleri. Türkiye ve Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü, Ankara.

Park, B. ve Rothbart, M. (1982). Perception of Outgroup Homogeneity and Levels of Social Categorization: Memory for the Subordinate Attributes of In-Group and Out-Group Members. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 1051-1068.

Parke, R., Berkowitz, L., Leyens, J., West, S. ve Sebastian, R. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (kitabında) (s. 135-172).

Parsons, T. ve Shils, E. A. (Eds.) (1951). Towards a general theory of action. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Paulus, P. B. ve Murdoch, P. (1971). Anticipated evaluation and audience presence in the enhancement of dominant responses. Journal of Experimental Social Psychology, 7, 280-291.

Peck, R .F. ve Havighurst, R. J. (1960). The Psychology of character development. New York: Wiley.

Pennington, D. F. Jr., Harawey, F. ve Bass, B. M. (1958). Some effects of decision and discussion on coalescence, change and effectiveness. Journal of Applied Psychology, 42, 404-408.

Pepitone, A. (1987). The role of culture in theories of social psychology. C. Kağıtçıbaşı (Ed.), Growth and progress in cross-cultural psychology (s. 12-22). Lisse, Netherlands: Swets and Zeitlinger.

Pessin, J. (1933). The comparative effects of social and mechanical stimulation on memorizing. American Journal of Psychology, 45, 263-270.

Pettigrew, T. F. (1988). Integartion and pluralism. P. A. Katz ve D. A. Taylor (Ed.), Eliminating racism: Profiles in controversy (s. 19-30). New York: Plenum.

Pettigrew, T. F. (1998). Reactions toward the new minorities of Western Europe. Annual Review of Sociology. 24, 77-103.

Petty, R. E. ve Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (kitabında) (Cilt. 19, s. 123-205). New York: Academic Press.

Petty, R. E., Ostrom, T. N. ve Brock, T. C. (1981). Cognitive responses in persuasion. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Phalet, K. ve Claeys, W. (1993). A comparative study of Turkish and Belgian youth. Journal of Cross-Cultural Psychology, 24, 319-343.

Piaget, J. (1948). Çocukta Hüküm ve Muhakeme (Çev. S. E. Siyavuşgil) MEB Yayınları, Istanbul.

Piaget, J. (1960). The general problems of the psychobiological development of the child. J. M. Tanner ve B. Inhelder (Ed.) Discussions of child development: Proceedings of the World Health Organization study group on the psychobiological development of the child (kitabında) (Cilt 4, s. 3-27). Now York : International Universities Press.

Postman, L. (1953). On the problem of perceptual defense. Psychological Review, 60, 298-306.

Postman, L. Bruner, J. S. ve Mc Ginnies, E. (1948). Personal values as selective factors in perception. Journal of Abnormal and Social Psychology, 43, 142-154.

Pratkanis, A. R. Breckler, S. J. ve Greenwald, A. G. (1989). Attitude structure and function. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Pratkanis, A. R. ve Greenwald, A. G. (1989). A sociocognitive model of attitude structure and function. Advances in Experimental Social Psychology, 22, 245-285.

Pruitt, D. G. (1967). Reward structure and cooperation: the decomposed prisoner's dilemma game. Journal of Personality and Social Psychology, 7, 21-27.

Pryor, J. B. ve diğerleri (1977). Self-focused attention and self-report validity. Journal of Personality, 45, 513-527.

Rabow, J., Fowler, F. J. Jr., Bradford, D. L., Hofeller, M. A. ve Shibuya-Y. (1966). The role of social norms and leadership in risk taking. Sociometry, 29, 16-27.

Rapoport, A. (1988a). Experiments with N-person social traps: I. Prisoner's dilemma, weak prisoner's dilemma, volunteer's dilemma, and largest number. Journal of Conflict Resolution, 32, 457-472.

Rapoport, A. (1988b). Experiments with N-person social traps: II. Tragedy of the commons. Journal of Conflict Resolution, 32, 473-488.

Rim, Y. (1963) Risk-taking and need for achievement. Acta Psychologica, 21, 108-115.

Rim, Y. (1964). Interpersonal values and risk taking. 1. Uluslararası Psikiyatri Kongresi'nde sunulan tebliğ, Londra.

Roberts, D. F. ve McCoby, N. (1985). Effects of mass communication. G. Lindzey ve E. Aronson (Ed.), Handbook of Social Psychology (kitabında) (Cilt.2, s. 539-598) (3. Baskı). New York: Random House.

Rogers, R. C. (1961). On becoming a person. Boston: Houghton Mifflin.

Rohrer, J. H., Baron, S. H., Hoffman, E. L. ve Schwander, D. V. (1954). The stability of autokinetic judgments. Journal of Abnormal and Social Psychology, 19, 1068-1084.

Rosen and D'Andrade, R. G. (1959). The Psychosocial Origins of Achievement Motivation. Sociometry, 22, 185-218.

Rosen, B. C. (1959). Race, Ethnicity and the Achievement Syndrome. American Sociological Review, 24, 47-60.

Rosen, B. C. (1962). Socialization and achievement motivation in Brazil. American Sociological Review, 27, 612-624.

Rosenberg, M. (1965). Society and the Adolescent Self-Image. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rosenberg, M. J. ve Abelson, R. P. (1960) An analysis of cognitive balancing. M. J. Rosenberg ve diğerleri (Ed.) Attitude Organiza

tion and Change (kitabında) (s. 112-163). New Haven: Yale University Press.

Rosenberg, M. J. ve Hovland, C. I. (1960) Cognitive, affective and behavioral components of attitudes. M. J. Rosenberg ve diğerleri. (Ed.) Attitude organization and change. (kitabında) (s. 1-14). New Haven: Yale University Press.

Rosner, S. (1957). Consistency in response to group pressures. Journal of Abnormal and Social Psychology, 55, 145-146.

Ross, E. A. (1908). Social psychology. New York: Macmillan.

Ross, L. (1977). The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process. L. Berkowitz (Ed.) Advances in Experimental Social Psychology (kitabında) (Cilt. 10, s. 174-221). New York: Academic Press.

Ross, L., Amabile, T. M. ve Steinmetz, J. L. (1977). Social Roles, Social Control, and Biases in Social Perception Processes. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 484-495.

Ross, L., Greene, D. ve House, P. (1977). The "False Consensus Effect": An Egocentric Bias in Social Perception and Attribution Processes. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 279-301.

Rubin, Z. (1970). Measurement of romantic love. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273.

Sampson, E. E. (1988). The debate on individualism: Indigenous psychologies of the individual and their role in personal and societal functioning. American Psychologist, 43, 15-22.

Sampson, E. E. (1989). The challenge of social change for psychology: Globalization and psychology's theory of the person. American Psychologist, 44, 914-921.

Sato, K. (1987). Distribution of the cost of maintaining common resources. Journal of Experimental Psychology, 23, 19-31.

Scaufeli, W. B. (1988). Perceiving the causes of unemployment: An evaluation of the causal dimensions scale in a real-life situation. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 347-356.

Schachter, S. (1951). Deviation, rejection and communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 46, 190-208.

Schein, E. H. (1958). The Chinese indoctrination program for prisoners of war: a study of attempted "brainwashing". E. E. Maccoby, T. M. Newcomb ve E. L. Hartley (Ed.), Readings in social psychology (kitabında) (s. 311-334) (3. baskı). New York: Holt Rinehart ve Winston.

Schein, E. H., Schneir, I. ve Barker, C. H. (1961). Coercive persuasion. New York: Norton.

Schneider, D. J., Hastorf, A. H. ve Ellsworth, P. C. (1979). Person perception (2. baskı). Reading, MA: Addison-Wesley.

Schuman, H. ve Scott, J. (1989). Generations and collective memories. American Sociological Review, 54, 359-381.

Schuster, B., Fosterling, F. ve Weiner, B. (1989). Perceiving the causes of success and failure: A cross-cultural examinationof attributional concepts. Journal of Cross-Cultural Psychology, 20, 191-213.

Schutz, W. C. (1958). FIRO: A three-dimensional theory of interpersonal behavior. New York: Holt, Rinehart ve Winston.

Scott, W. A. (1957). Attitude change through reward of verbal behavior, Journal of Abnormal and Social Psychology, 55, 72-75.

Sears, D. D. (1967). Social anxiety opinion structure and opinion change. Journal of Personality and Social Psychology, 7, 142-151.

Sears, D. O. (1983). Person positivity bias. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 233-250.

Sears, D. O. ve Whitney, R. E, (1972). Political persuasion. De S. Pool, I. (Ed.) Handbook of communication (kitabında). Chicago: Rand Mc Nally.

Sears, D. O. ve Whitney, R. E. (1973). Political persuasion. I. deS. Pool, W. Schramm, F. W. Frey , N. Maccoby ve E. B. Parker (Ed.), Handbook of communication (kitabında) (s. 253-289). Chicago: Rand McNally.

Sears, R. R., Maccoby, E. ve Levin, H. (1957). Patterns in child rearing. Evanston, I 11.: Row-Peterson.

Seligman, M. E. P. (1991). Learned optimism. New York: Alfred A. Knopf.

Sherif, M. (1935 a). A study of some social factors in perception. Archives of Psychology, 187.

Sherif, M. (1935 b). An experimental study of stereotypes. Journal of Abnormal and Social Psychology, 29, 371-375.

Sherif, M. (1936). The Psychology of social norms. New York : Harper.

Sherif, M. (1961b). Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave Experiment. Norman, Oklahoma: University of Oklahoma Institute of Group Relations.

Sherif, M. (1963). Social psychology: Interdisciplinary problems and trends. S. Koch (Ed.). Psychology: A study of science (kitabında) (Cilt 6, s. 30-93). New York : Mc Graw Hill.

Sherif, M. ve Hovland, C. I. (1961). Social judgment: Assimilation and constrast effects in communication and attitude change. New Haven, Conn: Yale University Press.

Sherman, J. W. ve Klein, S. B. (1994). Development and representation of personality impressions. Journal of Personality and Social Psychology, 67, 972-983.

Shibutani, T. (1961). Society and personality. Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall.

Shirakashi, S. (1984-5). Social loafing of Japanese students. Hiroshima Forum for Psychology, 10, 35-40.

Shweder, R. A. ve Bourne, E. J. (1984). Does the concept of the person vary cross-culturally? R. A. Shweder ve R. A. LeVine (Ed.), Culture theory: Essays on mind, self, and emotion (kitabında) (s. 158-199). Cambridge, England: Cambridge University Press.

Shweder, R. A. ve LeVine, R. A. (1984). Culture theory: Essays on mind, self and emotion. New York: Cambridge.

Singelis T. M. ve Brown, W. P. (1995). Culture, self and collectivist communication: Linking culture to individual behavior. Human Communication Research, 21, 354-389.

Sinha, D. ve Tripathi, R. C. (1994). Individualism in a collectivistic culture: A case of coexistence of opposites. U. Kim, H. C. Triandis, C. Kagitcibasi, S-C. Choi ve G. Yoon (Ed.), Individualism and collectivism: Theory, method and applications (kitabında) (s. 123-136). Thosand Oaks, CA: Sage.

Sinha, J. B. P. (1981). The nurturant task manager: A model of the effective executive, Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press.

Sinha, J. B. P. (1986). Concepts and Controversies in Indian Organizational Psychology. Invited Address, International Congress opf Applied Psychology, Jerusalem.

Sinha, J. B. P. (1993). The bulk and the front of psychology in India: Psychology and Developing Societies, 5, 135-150.

Sistrunk, F. ve Mc David, J. W. (1971) Sex variable in conforming behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 17, 200-207.

Sivacek, J. ve Crano, W. D. (1982). Vested interest as a moderator of attitude-behavior consistency. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 210-221.

Smith, M. B. (1968). Attitudc change. International encyclopedia of the Social Sciences (s. 458-467). Crowell Collier and Mac Millan.

Smith, M. B. (1969). Social pyschology and human values. Chicago: Aldine.

Smith, M. B. (1994). Selfhood at risk: Post-modern perils and the perils of post-modernism. American Psychologist, 49, 405-411.

Smith, M. B., Bruner, J. S. ve White, R. (1956). Opinions and personality. New York: Wiley.

Smith, P. B. ve Bond, M. H. (1993). Social psychology across cultures. Massachussets: Simon & Schuster, Inc.

Smith, P. B. ve Peterson, M. F. (1988). Leadership in context: A cultural analysis of organizational behavior. London: Sage.

Smith, P. B. ve Tayeb, M. (1988). Organizational structure and processes. Bond, M. H. (Ed), The cross-cultural challenge to social psychology. Cross-cultural research and methodology series, (kitabında) (Cilt. 11, s. 153-164). Newbury Park, CA, USA: Sage Publications, Inc..

Smith, R. F. ve Rosen, E. W. (1958). Some psychological correlates of worldmindedness and authoritarianism. Journal of Personality, 126, 170-183.

Snarey, J. (1987). The relationship of social-moral development with cognitive and ego development: A cross-cultural study. Behavior Science Research, 20, 132-146.

Snyder, M. ve DeBono, K. G. (1985). Appeals to Image and Claims About Quality: understanding the Psychology of Advertising. Journal of Personality and Social Psychology, 49, 586-597.

Sommer, R. (1969). Personal space: The behavioral basis of design. Englewood Clifs, NJ: Princeton Hall.

Spencer, J. (1990). Collective violence and everyday practice in Sri Lanka. Journal of Asian Studies, 24, 603-623.

Spindler, G. ve Spindler, L. (1963). Psychology in anthropology: Applications to culture change. S. Koch (Ed.) Psychology: A Study of science Cilt 6 : Investigations of man as socius: Their place in psychology and the social sciences (kitabında) (s. 510-551). New York: Mc Graw Hill.

Srole, L. (1951). Social dysfunction, personality and social distance attitudes. (Amerikan Sosyoloji Derneğine Sunulmuş Tebliğ).

Srole, L. (1956). Social integration and certain corrollaries: An exploratory study. American Sociological Review, 21, 709-716.

Staats, A. W. ve Staats, C. K. (1958). Attitudes established by classical conditioning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 57, 37-40.

Staats. A. W. (1967). An outline of an integrated learning theory of attitude formation and function. M. Fishbein (Ed.), Readings in attitude theory and measurement (kitabında) (s.373-376).

Stasser, G. ve Stewart, D. (1992). Discovery of hidden profiles by decision-making groups: Solving a problem versus making a judgment. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 426-434.

Steele, C. M. (1988). The Psychology of Self-Affirmation: Sustaining the Integrity of the Self. L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (kitabında) (Cilt. 21, s. 261-302). San Diego, CA: Academic Press.

Steele, C. M. ve Liu, T. J. (1981). Making the dissonant act unreflective of self: Dissonance avoidance and the expectancy of a value-affirming response. Personality and Social Psychology Bulletin, 7, 393-397.

Stipek, D., Weiner, B. ve Li, K. (1989). Testing some attribution-emotion relations in the People's Republic of China. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 109-116.

Stoner, J. A. F. (1968). Risky and cautious shifts in group decisions: the influence of widely held values. Journal of Experimental Social Psychology, 4, 442-459.

Stoner, J. A. F. (1961). A comparison of individual and group decisions involving risk. Basılmamış uzmanlık tezi. M.I.T., Cambridge, MA.

Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view. Journal of Personality and Social Psychology, 27, 165-175.

Stouffer, S. A., Lumsdaine, A. A., Lumsdaine, M. H., Williams, R. M., Smith, M. B., Janis, I. L., Star, S. A. ve Cottrell, L. S. (1949). The American soldier. Princeton, N. J.; Princeton University Press.

Stricker, L. J., Messick, S. ve Jackson, D. N. (1970). Conformity, anticonformity, and independence : Their dimensionality and generality. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 494-507.

Strom, J. C. ve Buck, R. W. (1979). Staring and participants' sex.: Psychlogical and subjective reactions. Personality and Social Psychology Bulletin, 5, 114-117.

Sugar, J. (1967). An analysis of the relationship of attitudes and behavior. (Araştırma Raporu) Illinois Üniversitesi.

Sullivan, H. S. (1953). The Interpersonal theory of psychiatry. New York: Norton.

Sumner, W. G. (1906). Folkways: A study of the sociological importance of usages, manners, customs, mores and morals. New York: Dover Puplications.

Tajfel, H. (1981). Human groups and social categories. Cambridge: Cambridge University Press.

Tajfel, H. (1982a). Social identity and intergroup relations. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Tajfel, H. ve Wilkes, A. L. (1963). Classification and quantitative judgment. British Journal of Psychology, 54, 101-114.

Taras, H. L., Sallis, J. F., Patterson, T. L., Nadar, P. R. ve Nelson, J. A. (1989).Television's influence on children's diet and physical activity. Journal of Developmental and Behavioral Pediatrics, 10, 176-180.

Tarde, G. (1903) The laws of imitation. (Ingilizce çevirisi:) New York: Henry Holt.

Taylor, D. W., Berry, P. C. ve Block, C. H. (1957). Does group participation when using brainstorming facilitate or inhibit creative thinking? Technical Report No. 1, Yale University, Department of Psychology, Office of Naval Research.

Taylor, J. ve Riess, M. (1989). "Self-serving" attributions to valenced causal factors: A field experiment. Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 337-348.

Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. D. L. Hamilton (Ed.), Cognitive Processes in stereotyping and intergroup behavior. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Taylor, S. E. ve Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. Psychological Bulletin, 103, 193-210.

Teger, A. I. ve Pruitt, D. G. (1967). Components of group risk-taking: Journal of Experimental Social Psychology, 3, 189-205.

Tesser, A. ve Shaffer, D. R. (1990). Attitudes and attitude change. Annual Review of Social Psychology, 41, 479-523

Thibaut, J. W. ve Kelley, H. H. (1959). The social psychology of groups. New York: Wiley.

Thomas, W. I. ve Znaniecki, F. (1927) The Polish peasant in Europe and America. (2d ed.). NY: Knopf.

Thrasher, F. M. (1927). The gang. Chicago: University of Chicago Press.

Thurstone, L. L. (1928). Attitudes can be measured. American Journal of Sociology, 33, 529-554.

Thurstone, L. L. ve Chave, E. J. (1929). The measurement of attitude. Chicago: University of Chicago Press.

Timur, S. (1971), Geniş kapsamlı alan araştırmalarında veri toplama teknikleri: 1968 Aile Yapısı ve Nüfus Sorunları Araştırması Örneği. *Türkiye'de Sosyal Araştırmanın Gelişmesi* (kitabında). H. Ü. Yay., D. II, s. 153-169.

Tjosvold, D. (1991a). Team organization. New York: Wiley.

Tjosvold, D. (1991b). The conflict-positive organization. Reading, MA: Addison-Wesley.

Tjosvold, D. ve Johnson, D. W. (1982). Productive conflict. New York: Irvin.

Tolan, B. (1975). Toplum bilimlerine Giriş. Ankara: A.İ.T.İ.A.

Tomkins, S. S. (1963). Affect, imagery, consciousness: The negative effects (Vol. 2). New York: Springer Verlag.

Travis, L. E. (1925). The effect of a small audience upon eye-hand cordination. Journal of Abnormal and Social Psychology, 20, 142-146.

Triandis, H. C. (1964). Cultural influences upon cognitive processes. L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (kitabında) (Cilt.1, s. 1-48). New York: Academic Press.

Triandis, H. C. (1988). Individualism and social psychological theory. C. Kagitcibasi (Ed.), Growth and progress in cross-cultural psychology (kitabında) (s. 78-83). Lisse, Netherlands: Swets and Zeitlinger.

Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. Psychological Review, 96, 506-520.

Triandis, H. C. (1993). The contingency model in cross-cultural perspective. M. Chemers ve R. Ayman (Ed.), Leadership theory and research: Perspectives and directions (kitabında) (s. 167-188). San Diego, CA: Academic Press.

Triandis, H. C., McCusker, C. ve Hui, C. H. (1990). Multimethod of probes of individualism and collectivism. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 1006-1020.

Triplett, N. (1897). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. American Journal of Psychology, 9, 507-533.

Turner, J. C. (1985). Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behavior. E. J. Lawler (Ed.), Advances in group processes (kitabında) (Cilt. 2, s. 77-122). Greenwich, CT: JAI Press.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. Cognitive Psychology, 5, 207-232.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 185, 1124-1131.

Tyler, T. R. ve Schuller, R. A. (1991). Aging and attitude change. Journal of Personality and Social psychology, 61, 689-697.

Üskül, A. K. (1998). How to insult effectively across cultures? Insults as mirrors of the self. Yayımlanmamış uzmanlık tezi, Vrije Universiteit, Sosyal Psikoloji Bölümü, Amsterdam, Hollanda.

van de Kragt, A. J. C., Dawes, R. M., Orbell, J. M., Braver, S. R. ve Wilson, L. A. (1986). Doing well and doing good as ways of resolving social dilemmas. H. M. Wilke, D. M. Messick ve C. G. Rutte (Ed.). Experimental social dilemmas (kitabında) (s. 177-204). Frankfurt: Verlag Peter Lang.

Wallach, M. A., Kogan, N. ve Bem, D. J. (1962). Group influence on individual risk taking. Journal of Abnormal and Social Psychology, 65, 75-86.

Wallach, M. A., Kogan, N. ve Bem, D. J. (1964). Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups. Journal of Abnormal and Social Psychology, 68, 263-274.

Wallach, M. A., Kogan, N. ve Burt, R. B. (1965). Can group members recognize the effects of group discussion upon risk taking? . Journal of Experimental Social Psychology, 1, 379-395.

Walster, E. (1966). Assignment of responsibility for an accident. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 73-79.

Walster, E. ve Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 65, 395-402.

Walster, E., Aronson, E. ve Abrahams D. (1966). On Increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. Journal of Experimental Social Psychology, 2, 325-342.

Warner, W. L., Meeker, M. ve Eels, K. (1949). Social class in America. Chicago: Science Research.

Warr, P. (1974). Inference magnitude, range and evaluative direction as factors affecting relative importance of cues in impression formation. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 192-197.

Watson, J. B. ve Rayner, R. (1920). Conditioned emotional reactions. Journal of Experimental Psychology, 3, 1-14.

Weary, G. (1979). Self-serving attributional biases: Perceptual or response distortions? Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1418-1420.

Webb, E. J. Campbell, R. D., Schwartz, R. D. ve Sechrest, L. (1966) Unobstrusive measures : nonreactive research in the social sciences. Chicago: Rand Mc Nally.

Weber, D. E. (1984) An eye to the east: Training in Japan. Training and Development Journal, 38, 32-33.

Weiner, B. (1982). The emotional consequences of causal attributions. M. S. Clark ve S. T. Fiske (Ed.). Affect and cognition: The 17th annual Carnegie symposium on cognition (kitabında) (s. 185-210). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Weiner, B. (1986). An attribution theory of motivation and emotion. New York: Springer Verlag.

Weiner, B., Frieze I., Kukla, A., Reed, L., Rest, S. ve Rosenbaum, R. M. (1972). Perceiving the causes of success and failure. E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Vallins ve B. Weiner (Ed.), Attribution: Perceiving the causes of behavior (kitabında) (s. 95-120). Morristown, NJ: General Learning Press.

Weldon, E. ve Mustari, L. (1988). Felt dispensability in groups of coactors: The effects of shared responsibility and explicit anonimity on cognitive effort. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 41, 330-351.

Wertheimer, M. (1912). Experimentelle Studien über das Schen von Bewegung. Zeitschrift für Psikologie, 61, 161-265.

Wheeler, L., Reis, H. T. ve Bond, M. H. (1989). Collectivism-individualism in everyday social life: The Middle Kingdom and the melting pot. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 79-86.

White, M. ve LeVine, R. A. (1986). What is an li ko (good child)? H. Stevenson, H. Azuma, ve K. Hakuta (Ed.), Child Development and Education in Japan (kitabında) (s. 55-62). New York: Freeman.

White, R. K. (1971). Selective inattention. Psychology Today, 5, 47-50, 78-84.

Whyte, W. F. (1943). Street corner society; the social structure of an Italian slum. Chicago: University of Chicago Press.

Wiegman, O., Kuttschreuter, M. ve Baarda, B. (1986). Television viewing related to aggressive and prosocial behaviour. Enschede, Netherlands: University of Twente.

Wilder, D. A. (1986). Social categorization: Implications for creation and reduction of intergroup bias. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (kitabında) (Cilt.19). San Diego, CA: Academic.

Williams, K. D., Harkins, S. ve Latane, B. (1981). Identifiability as a deterrent to social loafing: Two cheering experiments. Journal of Personality and Social Psychology , 40, 303-311.

Winterbottom, M. R. (1953). The Relation of Childhood Training in Independence to Achievement Motivation. Basılmamış doktora tezi, Michigan Üniversitesi.

Winterbottom, M. R. (1958). The relation of need for achievement to learning experiences in independence and mastery. J. W. Atkinson (Ed.) Motives in Fantasy, Action and Society (kitabında). Princeton. New Jersey: Van Nostrand.

Wrightsman, L. S. (1972). Social psychology in the seventies. Monterey, California: Brooks/Cole.

Wundy, W. (1900-1920). Völkerpsychologie: eine Untersuchung der Entwicklungsgesetze von Sprache, Mythus und Sitte. 10 cilt: Leipzig: Engelmann, 1900-1920. (1-3 ciltlerin İngilizce tercümesi: Elements of folk psychology. 1916, New York: Macmillan).

Yamagishi, T. (1986). The provision of a sanctioning system as a public good. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 110-116.

Yamaguchi, S. (1994). Collectivism among the Japanese: A Perpective froom the Self. U. Kim, H. C. Triandis, C. Kagitcibasi, S-C. Choi ve G. Yoon (Ed.), Individualism and Collectivism: Theory, method, and Applications (kitabında) (s. 175-188). Thousand Oaks, CA: Sage.

Yu. A-B. ve Yang, K-S. (1994). The nature of achievement motivation in collectivistic societies. U . Kim, H. C. Triandis, C. Kağıtçıbaşı, S-C. Choi, ve G. Yoon (Ed.), Individualism and collectivism: Theory, method and applications (kitabında) (s. 239-250). Thousand Oaks, CA: Sage.

Yukl, G. (1989). Leadership in organizations. (2. baskı). Englewood Clifs, NJ: Prentice Hall.

Zaccaro, S. J. (1984). Social Loafing: The Role of Task Attractiveness. Personality and Social Psychology Bulletin, 10, 99-106.

Zaidi, S. M. H. (1964). National stereotypes of university students in Karachi. Journal of Social Psychology, 63, 73-85.

Zaidi, S. M. H. ve Ahmad, M. (1958). National stereotypes of university students in East Pakistan. Journal of Social Psychology, 47, 387-395.

Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. Science, 149, 269-274.

Zajonc, R. B. Heingartner, A. ve Herman, E. M. (1969). Social enhancement and impairment of performance in the cockroach. Journal of Personality and Social Psychology, 13, 83-92.

Zajonc, R. B. ve Sales, S. M. (1966). Social facilitation of dominant and subordinate responses. Journal of Experimental Social Psychology, 2, 160-168.

Zajonc, R. B.(1965). Social facilitation. Science, 149, 269-274.

Zajonc, R. B., Wolosin, R. J. ve Wolosin, M. A. (1972). Group risk taking under various group decision schemes. Journal of Experimental Social Psychology, 8, 16-30.

Zanna, M. P. ve Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. D. Bar-Tel ve A. W. Kriglanski (Ed.), The social psychology of knowledge (s. 315-334). New York: Cambridge University Press.

Zelditch, M. (1955). Role differentiation in the nuclear family: a comparative study. T. Parsons ve R. F. Bales. Family, socialization and interaction process (kitabında). Glencoe, Ill.: Free Press.

Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. W. J. Arnold ve D. Levine (Ed.), Nebraska Symposium on Motivation 1969 (kitabında) (Cilt. 17, s. 237-307). Lincoln: University of Nebraska Press.

Yazar Dizini

A

Abelson 88, 150, 152, 153, 154, 156, 157, 158, 159, 206, 369, 414
Abrahams 186
Abramson 243
Adorno 31, 123, 145, 171
Agarwal 366, 369
Ahmad 132
Ajzen 15, 115, 116, 118, 369, 405
Al-Issa 32
Allen 79, 369, 389
Allinsmith 330, 370
Alloy 243, 370
Allport 19, 26, 28, 29, 30, 102, 143, 260, 269, 271, 370, 371, 372, 409, 411
Alwin 209
Amabile 236
Anastasi 34, 370
Anderson 223
Anderson-Norman 223, 370
Aristo 23
Aronfreed 330, 370
Aronson 33, 164, 168, 185, 186, 188, 320, 370, 371
Asch 15, 71, 73, 74, 77, 78, 79, 81, 82, 83, 85, 88, 90, 91, 92, 93, 96, 99, 185, 223, 224, 227, 262, 371
Attanucci 342
Axsom 208, 371
Ayman 303, 371

B

Baarda 352
Bachnik 167, 371
Back 88, 318, 324, 371
Bagozzi 115, 371
Bales 17, 287, 288, 289, 292, 296, 372
Ballachey 401
Bandura 31, 274, 351, 353, 354, 372
Bargh 113, 372

Barker 197, 353, 372
Barnlund 215, 372
Baron 19, 47, 318, 319, 321, 355, 372, 377, 392, 400, 424
Barry 316
Barton 404
Bass 267
Bateson 308, 372
Baumeister 114
Baumgartner 115
Bavelas 373
Bazerman 316
Becker 88, 187, 373
Bee 334, 373
Bekman 5, 35, 50
Bem 166, 305, 306, 373
Benham 211, 373
Bennet 373
Bennett 267
Benson 220, 373
Bentham 23, 233, 234
Bentler 118, 373
Berelson 211, 373
Berger 205, 261, 374
Berkowitz 297, 351, 355, 374
Bernheim 28, 374
Berntham 233
Berry 5, 220, 277, 374
Berscheid 247
Bettelheim 374
Bickman 408
Bies 316
Bilgin 368, 374
Billig 385
Bingemer 132, 374
Bion 374
Block 277
Blyth 300
Bogardus 139, 375
Bonacich 314, 375
Bond 35, 303, 364, 366, 375
Boucher 225
Bourne 364
Bradburn 366, 375

Bradford 413
Braly 130
Braver 424
Breckler 101, 104, 171, 375
Brehm 87, 160, 375
Brewer 313, 376
Brickner 274, 376
Brislin 32
Broad 255, 376
Brock 178, 187, 376
Bronfenbrenner 376
Brown 244, 333, 353, 355, 376
Bruins 312, 376
Bruner 31, 171, 172, 225, 376
Bruun 273
Bryne 19
Buck 219, 377
Burger 87, 377
Burt 305
Bush 142
Butterfield 303
Buttner 316

C

Cacioppo 142, 178, 179, 207, 208, 377
Campbell 78, 127, 201, 277, 278, 377
Cantor 225, 377
Carlsmith 181, 185, 306
Carlson 306
Caron 121, 377
Cartwright 378, 384, 389, 393
Carver 86, 378
Chaiken 106, 178, 208, 378
Chandler 242, 378
Chapanis 166, 378
Charcot 28, 378
Chave 135
Chemers 303
Chen 270, 378
Child 345, 346
Chiu 90, 366, 367, 390
Chravala 88

Christiansen 378
Chrvala 88
Chua 388
Cialdini 279, 378
Cicero 218, 221
Claeys 366
Clark 84, 122, 124, 378
Coch 379
Coffman 130, 131
Cohen 160, 204, 379
Collins 399
Comte 15, 24
Conger 302, 379
Connolley 78, 387
Cooley 26, 29, 31
Coombs 110, 385
Cooper 324
Cottrell 270, 271
Covender 372
Crano 112, 418
Cross 5, 313
Crutchfield 82, 88
Cüceloğlu 141
Cummings 316
Cysneiros 397

D

D'Andrade 414
Dane 380
Darley 38, 44, 251, 252, 305
Darwin 28, 218, 219
Dashinell 269
Davidson 111
Davis 88, 230, 306, 350
Davitz 355
Dawes 131, 314
De Grange 380
De Vos 380
Deaux 380
DeBono 208, 419
Dembo 353
Dennis 32
Deutsch 83, 261

DeVos 366
Dewey 19
Diener 280, 381
Dilber 303, 381
Dion 220, 247, 306
Dittes 262, 264, 265, 381
DiVale 397
Doise 308
Dollard 381
Domino 367, 381
Donley 62, 381
Doob 93, 381, 386
Dubro 314
Dunnette 277, 278
Durkheim 25

E

Eagly 88, 106, 220
Early 273, 308
Eels 31
Eflatun 23
Eiser 120, 382
Ekman 219, 221, 382
Eliram 367, 382
Ellen 118, 241, 405
Elliot 355
Ellsworth 225, 416
English 262, 344, 382
Erder 38
Ergin 317
Erikson 329
Erkut 343, 394
Erlbaum 5
Eron 352, 383, 392, 393
Esmer 60
Exline 219, 383

F

Fairey 78
Faris 102
Farmer 342
Farris 303, 383

Fawcett 37
Fazio 106, 112, 113, 146, 383
Feingold 220, 383
Feldman 142
Ferson 398
Feschbach 356
Feshbach 147, 198, 199, 356
Festinger 145, 150, 157, 158, 162, 163, 166, 167, 168, 169, 187, 280
Fişek 205
Fiedler 291, 296, 297, 298, 300, 303
Field 204, 206
Finklestein 324
Fishbein 110, 402, 420
Fiske 226, 234
Fletcher 242
Forgas 375, 385
Forsty 309
Fosterling 239, 416
Fowler 413
Frager 91
Franzoi 64
Frasc 307
Freedman 93, 164, 181, 306, 386
Freisen 219
French 379, 386
Freud 28, 145, 327, 328, 329, 333, 349, 350
Freund 227
Frieze 426
Froming 86, 114, 386
Frost 302, 392

G

Gabrenya 273, 367, 386
Galotti 342
Garcia 300
Gaudet 211
Geen 349
Geertz 360
Gerard 78, 83
Gergen 89, 405
Gilbert 130
Gilligan 342, 363
Gilliland 314

Glass 271, 350
Goffman 258, 387
Gologor 307
Goodman 31
Göregenli 367
Gouge 385
Greene 248, 415
Greenwald 101, 106, 171, 247
Gregory 357
Gross 251, 252, 373, 380
Grush 117
Gudykunst 388
Gülerce 368, 388
Gülgöz 207, 388
Gulick 388
Guttman 134, 138, 139, 388
Güvenç 344
Guyer 313

H

Hackman 261
Hague 388
Hakamura 357
Hall 56, 142, 143, 388
Hamilton 252, 388, 422
Hammock 316
Hamurabi 23
Han 214, 389
Hansen 219, 389
Haque 132
Harary 378, 389
Haravey 267
Harawey 412
Harkins 272, 273, 274, 376, 389, 402, 427
Harris 236
Harter 342
Hartke 300
Hartley 378, 389, 394, 403, 404, 416
Harvey 176, 193, 377, 392
Hastie 316, 317
Hastorf 225
Hau 239

Haughtvedt 180
Haugtvedt 208
Havighurst 333
Hayashi 357
Hegel 25
Heider 149, 150, 151, 152, 153, 154, 157, 228, 229, 230, 231, 233
Heingartner 270
Henchey 390
Henchy 271
Herman 270
Hernandez 110, 410
Hewer 341
Hillery 270
Ho 90, 366, 367
Ho, 390
Hodges 226, 390
Hofeller 413
Hoffman 330
Hofstede 91, 359, 360, 391
Hollander 264, 391
Holtzman 398
Homans 264, 291
House 248, 301, 391
Hovland 30, 104, 145, 146, 148, 176, 184, 185, 188, 193, 195, 210, 211, 369, 379, 391, 392, 394, 398, 415, 417
Howell 302, 392
Huesmann 352, 383, 392
Hui 90, 91, 360
Humber 19, 380
Hunt 89, 270, 351
Hurwitz 393
Husmann 352
Hutchins 296
Hutton 114, 393
Hwang 303, 375
Hyman 393
Hymovitch 393

I

Inkeles 393
Iwao 167, 393
Iyengar 121

J

Jaastad 277, 278
Jackson 421
Janis 30, 145, 146, 147, 176, 195, 198, 199, 204, 206, 309, 310
Janowitz 374
Jaquette 343, 394
Jennings 291
Johnson 261
Jones 226, 230, 236, 350
Joseph 363
Judd 106

K

Kabanoff 316
Kağıtçıbaşı 1, 3, 5, 8, 35, 38, 42, 50, 53, 58, 60, 90, 123, 133, 348, 363, 364, 368
Kahn 246, 248, 350
Kahneman 424
Kallgren 111
Kanungo 294, 302, 379, 396
Kaplan 309, 396
Karadayı 368, 396
Karlins 130, 131
Kashima 167, 242
Katz 130, 171, 172, 211
Kaufman 314, 357
Keating 219
Keleş 134, 395, 398
Kelley 17, 30, 145, 146, 176, 195, 214, 224, 231, 232, 233, 243, 262, 264, 265, 266
Kelman 94, 173, 188, 398
Kemeny 398
Kerr 273, 312, 314, 398, 399
Kiesler 399
Kilbride 397
Kilmann 315
Kim 5, 142
Kinder 394
King 215, 399
Kitayama 245, 278, 361, 365
Kite 373
Klein 222

Klineberg 122, 123, 124, 133
Kluckhohn 32, 344
Knight 314
Koch 377, 393, 399, 410, 417, 420
Koebl 239
Koffka 149
Kogan 89, 305, 308
Kohlberg 16, 17, 327, 331, 334, 336, 337, 338, 341, 342, 343
Köhler 149
Komin 397
Kornadt 357
Kozan 303, 317
Kozberg 342
Kramer 313, 314
Krebs 401
Krech 401
Kroeber 30, 344
Krosnick 111, 209, 394, 401
Kruglanski 227
Kuhn 364
Kukla 426
Kulik 353
Kumagai 91, 401
Kunter 108, 149
Kutner 107, 142
Kuttschreuter 352
Kıray 38

L

La Piere 107, 108, 109, 125, 127, 128, 130, 142, 149
Lagerspetz 352
Lambert 32, 122, 123, 124, 133, 346
Lamm 307, 308
Langer 241, 402
Lanzetta 142, 219
Latane 44, 272, 273, 274, 305, 367
Latané 38
Lataner 386
Laughlin 308
Lazarsfeld 211
Lazarus 25
Le Bon 25, 28, 279, 280
Leahy 397

Leavit 282
Leavitt 283, 297
Lecky 149
Lenski 31
LePage 355
Lerner 373, 403
Lesser 88, 206
Levenger 306
Leventhal 199, 200
Levin 79, 329
LeVine 55, 91, 341
Levinger 403
Levinson 403
Levy 83, 403
Lewicki 316
Lewin 27, 29, 144, 145, 146, 149, 259, 260, 266, 267, 271, 285, 287, 291, 303, 319, 320, 354
Leyens 412
Li, 420
Lieberman 120, 324
Liebert 47, 351
Liebrand 312, 376
Likert 134, 136, 137, 138, 139, 141
Lindesmith 404
Lindgren 258, 404
Lindzey 32, 33
Linton 32
Linz 404
Lippitt 29, 285, 287, 303, 318
Lipset 404
Lipsett 210
Little 142, 405
Littlepage 269
Liu 420
Lonner 32
Lopyan 386
Lorenz 349
Losch 142
Lui 166
Lumsdaine 30, 145, 146, 195

M

Maass 84, 378
Maccoby 329
Madden 116, 118
Makhijani 220
Mandela 85
Mandell 392
Mangham 324
Mann 295, 405
Markus 34, 245, 278, 361, 363, 365
Marlowe 19, 89, 405
Martens 270
Martin 84, 406
Maslach 86
Maslow 406
Matlin 225
Matsumoto 219, 365
Maureen 221
Mazur 397
Mc David 418
Mc Dougall 27, 28, 30, 406
Mc Ginnies 413
Mc Grath 406
Mc Guire 146, 406, 407
Mc. Guire 407
McArthur 220, 374, 407
McClintock 171, 314, 397, 400, 407
McCoby 121
McCombe 120
McCusker 360
McDavid 207
McGrath 281
McGuire 104, 119, 120, 196
McHugo 142
McPartland 364
McPhee 373
Mead 26, 29, 31, 32
Meeker 31
Mehrabian 221
Merton 31
Messick 314
Meyer 239

Miles 324
Milgram 47, 74, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 85, 90, 93, 96, 99, 338
Mill 23, 117, 124, 196, 209, 245, 250, 315, 348, 364
Miller 370, 372, 381, 396, 399, 408
Mills 408
Minami 399
Minard 108, 109, 126, 127, 128, 142, 149
Minturn 346
Mischael 225
Mischel 89, 409
Misra 366
Misumi 303, 409
Mittal 118
Moede 26, 29, 260, 269
Moghaddam 35, 141
Moreno 409
Morgan 121
Morse 409
Moscovici 84, 261
Moskovici 307
Mugny 84
Murdock 271
Murphy 143, 300
Mustari 426
Myers 307, 410

N

Nadar 422
Naffrechoux 410
Nagano 357
Nagano-Hakamura 357, 411
Nelson 422
Nemeth 85, 410
Nettler 31
Neugarten 333
Nevis 366, 410
Newcomb 32, 109, 123, 157, 280, 281
Nordhoy 305, 411
Norman 223

O

Obermeyer 16, 338, 341

Odipus 329
Oldham 261
Orbell 314
Orr 219
Osborn 277
Osgood 139, 140, 157, 225
Oskamp 35, 121
Osterweil 357
Ostrom 178, 376, 413
O'Sullivan 221
Ozankaya 123
Özen 303, 411

P

Papageorgis 196
Park 222, 255, 352
Parsons 31
Patterson 422
Paulus 271, 381, 412
Peck 412
Pennington 267
Pepitone 280, 361
Pessin 412
Peters 300, 394
Peterson 303, 419
Pettigrew 126
Petty 111, 142, 178, 179, 180, 207, 208
Phalet 366, 413
Piaget 326, 327, 331, 332, 333, 334
Planchard 378
Pohlmann 300
Postman 31
Pratkanis 101, 106, 171, 247
Pratto 372
Pruitt 307, 317
Pryor 114, 413

Q

Quanty 349

R

Rabow 109, 305, 410, 413
Rapoport 313

Rawen 386
Rayner 119
Reed 426
Reis 366
Rempel 106, 428
Rest 426
Richardson 316
Riess 243, 422
Rim 142, 305, 308
Rime 384
Rittle 270
Roberts 121
Roby 402
Rogers 414
Rohrer 71
Roosevelt 62, 144
Rose 252
Rosen, 366
Rosenbaum 426
Rosenberg 104, 150, 152, 153, 154, 157, 158, 159, 166, 414, 415
Rosenholtz 261
Rosner 88
Ross 27, 28, 235, 236, 243, 248
Rothbart 255, 411
Rousseau 25
Rubin 219
Ryan 395

S

Sadowski 207, 388
Sales 270
Salili 239, 389
Sallis 422
Saltzstein 330, 391
Samovar 399
Sampson 361, 415
Sanna 274, 275, 276
Santee 406
Sarnoff 171, 397
Sato 313
Schachter 92, 416
Schaufeli 244

Schein 197
Scheiner 197
Schermerhorn 403
Schiller 220
Schneider 225, 306, 403, 416
Schneir 416
Schuller 209, 424
Schuman 209, 416
Schuster 239, 416
Schutz 291, 416
Schwartz 382, 425
Schwarzwald 367
Scott 147, 209, 416
Sears 181, 204, 212, 225, 306, 329
Sebastian 412
Sechrest 425
Segall 5
Sekerak 379
Seligman 244
Shaffer 106, 118, 172
Shama 378
Shapiro 316
Shavitt 214, 389
Sheatsley 393
Sheffield 30, 145, 146, 195
Sheppard 316
Sherif 30, 69, 70, 71, 73, 74, 78, 80, 82, 84, 87, 91, 97, 98, 102, 126, 134, 150, 179, 194, 261, 263, 319
Sherman 222
Shibutani 19
Shibuya-Y 413
Shils 31
Shirakashi 273, 418
Shope 349
Shweder 91, 364
Siegel 397
Singelis 418
Sinha 287, 303, 304, 364, 366
Sistrunk 207
Sivacek 112, 418
Smith 23, 35, 102, 103, 171, 172, 173, 303, 311, 361
smith 19, 314
Snarey 341

Snyder 419
Sommer 142, 419
Spangler 301, 391
Spapacan 411
Speckhart 118
Spencer 356
Spindler 32
Spinoza 255
Srole 31
Staats 119, 147, 420
Stang 225
Stapp 406
Star 393, 421
Stasser 309
Steele 166, 420
Steiner 268, 269
Steinmetz 236
Steinthal 25
Stephan 357
Stewart 309
Stipek 245
Stires 120
Stoner 304, 305, 307
Stonner 349
Storms 239, 240, 421
Stouffer 31, 388, 421
Strauss 19, 404
Stricker 88
Strom 219
Strube 300
Suci 139
Sugar 129, 421
Sullivan 221, 329
Suls 19
Sumner 149
Sunar 5, 50
Synder 208
Syzmanski 273
Szymanski 274

T

Tachibana 357
Tafarodi 363

Tagiuri 225
Tajfel 250, 255, 256, 261, 279
Tak-Sing 364
Tanaka 397
Tannenbaum 139, 157
Taras 121
Tarde 28
Tayeb 303, 419
Taylor 35, 141, 234, 243, 244, 250, 277
Teger 307
Teresa 236
Tesser 106, 118, 172
Tezcan 132
Thibaut 264, 422
Thomas 23, 25, 143, 315
Thompson 316, 317
Thompson & Hastie 316, 317
Thorndike 32
Thrasher 31, 422
Thurman 397
Thurstone 134, 135, 136, 137, 139, 144
Timur 60
Ting-Toomey 388
Tjosvold 261, 423
Toğrol 141
Tolan 423
Tomkins 219
Travis 269
Triandis 5, 91, 129, 140, 242, 359, 360
Tripathi 364
Triplett 26, 29, 260, 269
Trommsdorf 357
Trommsdorf & Yamauchi 357
Turner 185, 279
Tversky 246, 248, 424
Tyler 209

U

Üskül 1, 2, 3, 7, 367, 424

V

Van de Kragt 314
van de Kragt 314, 411, 424

van der Pligt 120, 382
Veccia 56
Villareal 90
Volkart 214, 265, 398

W

Wack 270
Wade 406
Walker 386
Wallach 89, 305, 307, 373, 399, 424, 425
Walster 186, 187, 247, 333
Walters 31, 130, 131, 372, 397
Wang 367, 386
Ward 242
Warner 31, 425
Warr 226, 425
Water 342
Waters 389
Watson 119
Weary 244, 425
Webb 425
Weber 256, 425
Weiner 229, 239, 245, 416, 420, 426
Weisbrod 32
Weiss 176, 184, 185, 391
Weldon 426
Wenegrat 324
Wertheimer 149, 426
West 412
Wheeler 366
White 29, 91, 160, 171, 172, 285, 287, 303, 318, 342
Whiting 345, 346
Whitney 212, 225
Whyte 31, 426
Wiegman 352, 427
Wilder 250, 427
Wilhelmy 78
Wilhemy 387
Wilke 312, 376, 424
Wilkes 250, 422
Wilkins 107, 108, 142, 149, 401
Williams 272, 274, 380, 383, 402, 421, 427
Wilson 424

Winter 62, 381
Winterbottom 427
Wirsing 397
Wolf 378
Wolosin 428
Wood 111, 396
Woodruff 266, 398
Woyc 391
Woycke 301
Wright 35, 89, 141, 339, 409
Wrightsman 380, 427
Wundt 25
Wundy 427

X

Xarabenick 373

Y

Yalom 324
Yamagishi 427
Yamaguchi 91, 427
Yamauchi 357
Yang 366
Yarrow 107, 108, 142, 149
Yates 208
Yi 115, 371
İlter 317, 400
İmamoğlu 368, 394
Yu 366, 428
Yukl 303, 428

Z

Zaccaro 274, 428
Zaidi 132
Zajonc 34, 270, 271, 405, 428
Zander 384, 393
Zanna 106, 428
Zavalloni 307
Zelditch 261, 291, 296, 429
Zimbardo 280, 429
Znaniecki 143

Konu Dizini

A

ahlak gelişimi 327, 328, 329, 331, 332, 333, 334, 336, 341, 348, 357
ahlak gelişimi devreleri 331, 334
aktör-gözlemci yanılgısı 239, 241
alan araştırması 55, 56, 57, 347
alan deneyi 50, 54, 55, 82
alan deneyi yönteminin avantajları 51
alan deneyi yönteminin sakıncaları 52
antropoloji 22, 31, 32, 344
arşiv araştırması 62, 63,
arşiv araştırması yönteminin avantajları 63
arşiv araştırması yönteminin sakıncaları 63
ara değişken 104, 173
araştırma süreci 64, 65, 66
Asch'in uyma deneyi 71
atıf kuramı 34, 227, 230, 233
atıflarda düştüğümüz yanılgılar 235, 245
ayla (hare) etkisi 247
ayrışık benlik yapısı 361
ayrışıklık 90, 360
ayrıntılandırma Olasılığı Modeli 15, 178
azınlığın etkisi 83, 85

B

başarı güdüsü 58, 326, 366
bağımlı değişken 45, 51, 52, 114, 149
bağımlılık 98
bağımsız değişken 45, 46, 51, 52, 53
bağımsızlık 51, 98, 99
belirginlik 232, 243
ben-merkezli düşünce 241, 242, 245
benimseme 73, 92, 94, 95, 96, 97, 99, 165, 166, 172, 173, 181, 263, 267
benlik yapısı 363, 364
benlikle ilgili yanılgılar 241

benzerlik 28, 46, 47, 48, 120, 133, 143, 231, 232, 243, 340
bilgisel sosyal etki 95, 96, 99, 309
bilişsel çelişki 64, 150, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 169, 181, 203, 356
bilişsel çelişki kuramı 64, 150, 157, 159, 162, 165, 166, 167, 169
bilişsel devrim 21
bilişsel tepki tezi 178
bilimsel araştırma 41, 63, 66, 74, 176, 221, 260
bilimsel araştırmanın amaçları 9, 41
bilimsel yöntemin mantığı 9, 39, 64
bilimsel yöntemin üç süreci 40
bilinçaltı 171, 173, 327, 328
bilinçdüzeyi 112, 327, 328
birey olma gereksinimi 86, 91
bireyci kültürler 90, 91, 167, 214, 223, 245, 279, 309, 367, 368
bireycilik 359, 360, 367, 387
bireyselliğin yitirilmesi 279, 280
birlikte değişim modeli 231, 245

C

cezalandırma 163, 330
cezalandırma türünün vicdan gelişmesine etkisi 330
cinsiyet farkı 56, 87, 88, 206, 207
cinsiyet ve uyum 87

Ç

çevresel yol 179, 180, 208
çocuğun değeri 37
Çocuğun Değeri Araştırması 37
çocuk yetiştirme yolları 329, 344, 345, 346

D

davranışçılık 28, 29, 30, 147, 166, 260
demokratik lider 286, 287
deneysel yöntem 27
doğal deney 43, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 66

oğal deney yönteminin avantajları 54
doğal deney yönteminin sakıncaları 54
doğrudan ölçümler 134
doğrudan olmayan ölçümler 142
düşünme İhtiyacı 11, 207, 388
duyarlılık eğitimi 258, 318, 320, 321, 322, 323, 324
Duygusal - Ussal İletişim 198
duygusal anlam ölçeği 139, 140, 141
dışa bağlı devre 331, 332
dışgrup 91, 253, 254, 256, 273, 360
dışgrupla etkileşim 254
dışsal atıf 243

E

EAÇT 298, 299
ego ideali 328
eleştirisiz grup tartışması 277
engellenme 352, 353, 355, 357, 365
etkileşim liderlik modeli 294
etkileşim süreci çözümlemesi 287
evrim kuramı 28

F

farkedilen davranışsal kontrol 115, 116, 117
Fiedler'in etkin liderlik modeli 297, 303
Freud'un ahlak gelişimine yaklaşımı 327

G

gelenek öncesi düzey 334, 340
gelenek üstü (özerk ya da ilkeli) düzey 335
geleneksel düzey 335
gizil kişilik kuramları 12, 225
görüş farkı 190
gruba bağlılık 83, 99
grubun bireye etkisi 261
grubun bireyin verimliliğine etkisi 13, 268

grubun bireysel tutum değişimine etkisi 13, 265, 271
grubun büyüklüğü 77, 85, 90, 99, 274
grubun söz birliği 79, 83
grup araştırmaları 144, 258, 259, 260, 261, 269
grup çıkarları 90, 311, 314
grup deneyi 264
grup dinamiği 22, 29, 74, 144, 146, 257, 259, 260, 261, 262, 281, 304, 318, 323, 325
grup düşünü 309, 310, 311
grup normunun oluşması 9, 69, 262
grup ruhu 25, 26, 28, 30, 73, 260
grup yapısı 29, 33, 145, 264, 267, 281, 284, 285, 287, 292, 293, 296, 318
grup içi saygınlık farkları 11, 205
grup zihni 25, 26, 27, 28
gruplama 124, 249, 278
gruplarda karar verme 304
gruplarda uzlaşma 308
grupların işlevleri 259
Guttman ölçekleri 138, 139
güvenilirlik 56, 141, 184, 186

H

hayali ilişkisellik 252, 253
hedef öğesinin özellikleri 177
Heider'in naif psikolojisi 228
hipotez 39, 40, 44, 46, 49, 51, 54, 57, 64, 65, 345
hoşa gitme 188

I

iş ortamlarında görülen çatışmalar 315
işbirliği ve rekabet 367
işlevsel kuramlar 171
içgrubu kayırma 253
içgrup 91, 254, 255, 256, 273, 360
içsel atıf 235, 236, 238, 241, 243, 244
id 327, 328
iletişim 30, 81, 92, 145, 146, 147, 148, 175, 176, 177, 178, 180, 181, 183,

184, 186, 187, 188, 194, 196, 198, 199, 200, 206, 210, 211, 212, 213,
214, 215, 218, 266, 281, 282, 283, 284, 285, 287, 297, 319
iletişim ve propaganda 81, 146, 175
iletişim yapısı 282
iletişimin amacı 180
iletişimin sunum sırası 201
iletişimle (mesajla) ilgili özellikler 177, 203
İlişkili benlik yapısı 362
inanılırlık 184
itaat 9, 74, 76, 78, 79, 80, 81, 82, 93, 94, 96, 97, 140, 165, 166, 172, 173,
263, 264, 267, 301, 338
izlenim oluşturma 217, 218, 219, 222

K

Kabul ve red alanı 148, 193
kalıplaşmış tutumlar 123, 124, 125, 130, 131, 132, 133, 145, 172
kalıplaşmış tutumların durağanlığı 130
kalıpyargılar 124, 251, 278, 310
karizmatik liderlik modeli 301, 302
Kelley'nin kuramı 231
kendine güven 147, 199, 200, 204
kendini farklılaştırma 255
kendini izleme 208, 215
kendini kayırma eğilimi 241, 242, 243, 244, 364
kişilik yargılarında düştüğümüz yanılgılar 225
kişisel çıkarlar 311, 314
kişisel kontrol arzusu 86, 87
kişisel liderlik modeli 295, 298
kimliksizleşme 279
Kohlberg'in ahlak gelişimi devreleri 334
kontrast mekanizması 148
kontrollü önce-sonra araştırma tasarımı 54
korelasyon 57, 136, 137, 144, 347, 352, 356
kültür ve benlik 360
kültürler-arası araştırmalar 32, 141, 239, 244, 245, 343
kültürler-arası psikoloji 32, 34, 35, 360, 361, 367
kuralsal sosyal etki 96

L

456
La morale 24
laboratuvar deneyi 31, 44, 46, 47, 49, 52, 73, 74, 146, 176, 210, 211, 213
Le Contrat Social 25
Leviathan 25, 390
liderliğin kavramlaştırılması 294
liderlik 21, 35, 88, 261, 282, 287, 288, 289, 291, 294, 295, 296, 297, 298, 300, 301, 302, 303, 318
liderlik oluşumu 287
liderlikte rol farklılaşması 292
Likert ölçeği 136, 137, 141

M

merkezi yol 179, 180, 207
mesajı öğrenme tezi 176, 178
mesajın kaynağına ait özellikler 177
Milgram'ın itaat deneyi 74, 93, 338

N

nedensel açıklamalar 228
niyet 34, 115, 117
normatif etki 13, 99, 262, 271, 309

O

Odipus kompleksi 329
öğrenme kuramları 146, 355
olumluluk yanılgısı 225, 226
olumsuzluk yanılgısı 226
öncelik etkisi 201, 226, 227
onların hepsi aynı etkisi 253
önyargılar 49, 126, 234, 317
ortam engeli 127, 128
ortamsal liderlik modeli 296
ortamın özellikleri 147, 173, 177, 210, 295
otokinetik etki deneyi 73, 74, 78, 96

özdeşleşme 92, 93, 94, 95, 96, 97, 173, 279, 313, 328, 329, 335
özerk 91, 331, 332, 333, 335
özerk devre 331, 332
özerklik 360, 364
öznel değerler 115, 116, 117, 118

P

planlanmış davranış kuramı 115, 118
pozitivizm 27
propaganda 51, 62, 131, 144, 146, 175, 176, 181, 184, 187, 189, 192, 195, 196, 202, 205, 206, 210, 213, 214, 303
propagandaya direnç 196
psikanalitik kavramlaştırma 145

R

red alanı 148, 193
riske girme 304, 305, 306, 307

S

saldırganlığın azalması 350, 356
saldırganlığın dışa vurumu 350
saldırganlık 34, 47, 76, 171, 219, 317, 327, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357
saygınlık 81, 140, 184, 205
sonralık etkisi 201, 202, 226, 227
sonuç çıkarmama ilkesi 231
sosyal algı 21, 217
sosyal bilim 20, 21, 22, 23, 26, 27, 29, 32, 33, 38, 39, 42, 43, 49, 50, 51, 54, 55, 57, 107, 139, 145, 248, 258, 318, 319, 367, 368
sosyal bulaşma 279
sosyal çıkmazlar 311, 312, 313
sosyal etki 19, 20, 23, 47, 51, 67, 68, 69, 73, 74, 77, 79, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 89, 91, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 144, 175, 183, 206, 262, 309, 366
sosyal etkileşim 20, 67,366
sosyal gelişim 33, 325

sosyal gruplama 124, 250, 251
sosyal hızlandırma 26, 261, 268, 269, 270, 271, 274, 275, 276, 278, 306, 307
sosyal kalıpyargılar 249, 278
sosyal kaytarma 268, 269, 272, 273, 274, 275, 276, 367
sosyal kimlik 38, 259, 278, 279
sosyal psikolojinin temel yöntemleri 42, 66
sosyal yargı kuramı 148, 193
sosyalleşme 13, 325, 327, 329, 331, 333, 335, 337, 339, 341, 343, 345, 347, 349, 351, 353, 355, 357
sosyoloji 20, 21, 22, 24, 27, 28, 30, 31, 32, 62, 257, 325, 329
sözel olmayan ipuçları 218
survey 43, 58, 60, 61, 62, 63, 210, 211
survey yönteminin avantajları 61
survey yönteminin sakıncaları 61

T

taahhüt 203
tanıdık olma 254
tek yönlü - çift yönlü iletişim 194
temel atfetme yanılgısı 235, 236, 237, 238, 239
temel kişilik özellikleri 223, 224
temsile dayanan kestirme yöntem 246
Thurstone ölçekleri 134
toplama ve ortalama modeli 12, 222
toplulukçu kültür 90, 91, 167, 168, 214, 238, 239, 244, 273, 278, 303, 304, 342, 361, 362, 363, 366, 367, 368
toplulukçuluk 359, 360, 367, 387
tutarlılık 112, 124, 149, 150, 157, 166, 167, 168, 169, 173, 181, 182, 190, 203, 231, 232, 235
tutum değişimi 30, 31, 34, 73, 94, 96, 101, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 152, 154, 155, 161, 163, 165, 166, 172, 173, 175, 176, 179, 180, 181, 183, 184, 185, 186, 188, 190, 191, 192, 193, 194, 197, 199, 203, 204, 211, 214, 260, 261, 265, 266, 325
tutum değiştirme süreci 117, 146, 227
tutum objesi 103, 111, 112, 113, 120, 124, 129, 134, 135, 150, 171, 172, 173

tutum ölçekleri 138, 141, 142, 144
tutum-davranış ilişkisi 110, 112, 114, 115, 118, 125, 168
tutumlara dayanan zihinsel kestirme yöntemler 12, 247
tutumların gelişmesi ve kalıplaşması 10, 118
tutumun güç derecesi 10, 110
tutumun öğeleri 103
tümdengelim 39, 40, 44
tümevarım 39, 40, 44

U

uçlara kayma 307, 308
ulaşılabilirliğe dayanan zihinsel kestirme yönteml 12, 248
uyku etkisi 188
uyma davranışı 68, 69, 70, 71, 73, 74, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 85, 86, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 99, 165, 166, 172, 173, 262, 263, 264, 265
uymama davranışı 78, 87, 93, 97, 98, 99, 264
uyuşan çıkarsamalar kuramı 230, 245
uzlaşma 305, 308, 309, 311

V

veri toplama teknikleri 55, 423
vicdan gelişimi 329, 330, 331

Y

yaygınlık yanılgısı 247, 248, 249
yüzyüze olmanın etkisi 81

Z

zeka düzeyi 195, 198, 202, 205
zeka ve eğitim 195, 205
zihinsel kestirme yöntemler 12, 112, 245, 246, 247, 248, 249

EVRİM YAYINEVİ YAYIN LİSTESİ

ANI

ANILAR 1911-1953	CEMAL MADANOĞLU	975-503-034-1
BİR ZAMANLAR MERSİNDE, BİR EFSANE	UĞUR ERSOY	975-503-061-1
BİR DEMET İNSAN	UĞUR ERSOY	975-7211-10-9

BİLİM

MAKSAT BİLMECE OLSUN	YANKI YAZGAN	
BİYOTEKNOLOJİ YÜZYILI	JEREMY RIFKIN	975-503-067-0
1 2 3 SONSUZ	GOERGE GAMOW	975-7211-07-9
BAY TOMPKİNS'İN SERÜVENLERİ	GEORGE GAMOW	975-503-062-X
GÖRELİLİK KURAMI	MAX BORN	
EINSTEIN YARATICI vc BAŞKALDIRAN	BANESHHOFFMANN	
GENLERİMİZLE YAŞAMAK	DEAN HAMER PETER COPLAND	975-503-072-7
MATEMATİKÇİ GAZETE OKUYOR	JOHN ALLEN PAULOS	975-503-071-9
EMİNİM ŞAKA YAPIYORSUNUZ BAY FEYNMANN	RICHARD P. FEYNMANN	975-503-078-6
HERŞEYİN ANLAMI	RICHARD P. FEYNMANN	
YAŞAM NEDİR?	ERWIN SCHRÖDINGER	978-503-076-X
CHARLES DARWİN	RICHARD MILNER	975-503-074-3
JAMES WATSON vc FRANCIS CRICK	DAVİD E. NEWTON	
ROBERT OPPENHEIMER	JACK RUMMEL	975-503-073-5
WERNHER VON BRAUN	RAY SPANGENBURG DIANE K. MOSER	
NIELS BOHR	RAY SPANGENBURG DIANE K. MOSER	
ENRICO FERMI	TED GOTTFRIED	975-503-075-1

BİLGİSAYAR

WINDOWS 3.1	BALABAN CERİT	
PL 1	SHORT WILSON	975-503-009-3
ACCESS 2.0	CAHİT AKIN	975-503-052-2
CORELDRAW 4.0	CAHİT AKIN	975-503-053-0
VISUAL BASIC	CAHİT AKIN	975-7211-01-X .

EKONOMİ

462	ŞIMARIK ÇOCUK NASIL TERBİYE EDİLİR	CEM ALPAR	
	"SİZİ GİDİ DIŞ GÜÇLER SİZİ"	CEM ALPAR	975-7211-08-7

GENEL

12 MART / FAŞİZMİN FELSEFESİ	H.V.VELİDEDEOĞLU	
12 EYLÜL / KARŞI DEVRİM	H.V.VELİDEDEOĞLU	
ALMANYADAKİ TÜRKLER	FARUK ŞEN	975-503-05-2
OSMANLI'NIN ÜÇ ÇÖKÜŞ EVRESİ	H.V.VELİDEDEOĞLU (AHMET RASİM)	
ÖLÜMÜN ADI	HİKMET PASSOS	

MİZAH

MADRABAZ	B. SCHULBERG	975-7211-06-0

MUHASEBE

BANKA İŞLEMLERİ vc MUHASEBESİ	OSMAN ALTUĞ	975-7211-04-4
ŞİRKET KURULUŞLARI	OSMAN ALTUĞ	975-503-051-Y

PSİKOLOJİ

SOS ANA BABALARA YARDIM	LYNN CLARK	975-503-059-X
ALKOL VE ARKADAŞLARI	İLKAY KASATURA	975-503-064-6
GENÇLİK VE BAĞIMLILIKLAR	İLKAY KASATURA	975-503-065-4
KİŞİLİK VE ÖZGÜVEN	İLKAY KASATURA	975-503-068-9

SOSYAL PSİKOLOJİ

İNSAN vc İNSANLAR	ÇİĞDEM KAĞITÇIBAŞI	975-503-002-6

TEKNIK

BETONARME I	UĞUR ERSOY	
BETONARME 2	UĞUR ERSOY	975-7211-05-2
BETON KAROT DENEYLERİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ	E. ARIOĞLU - N.ARIOĞLU	975-503-066-2

ROMAN

İNCE BİR ÇİZGİDİR YAŞAM	KİRAZ KURDAŞ	975-503-063-8
KARANLIKTA FISILTILAR	OSMAN AYSU	

YÖNETİM DİZİSİ

1 VIZYON GELIŞTİRME	U.SOLI MANN R.HEINZE	975-7211-12-5	463
2 BELLEK GELİŞTİRME	R.GEISSHART	975-7211-11-7	
3 MOTİVASYON	K. KOBJOLI	975-503-054-9	
4 STRATEJİK PROJE YÖNETİMİ	M.WERMTER	975-503-056-5	
5 LİDERLİK VE BÜYÜLEYİCİLİK	M.L.NEUBEISTER	975-503-055-7	
6 YARATICI DÜŞÜNCE	NURAY SUNGUR	975-503-060-3	
7 KÜLTÜR SİHİRBAZLARI	BİLGE ERENGÜL	975-503-058-1	

EVRİM YAYINEVİ ve BİLGİSAYAR SAN. TİC. LTD. ŞTİ

Kadıköy İş Merkezi Neşet Ömer Sok. No: 10/ 78 -103 -108
Tel : (0216) 347 49 63 Pbx Fax : (0216) 347 76 12
81300 Kadıköy / İSTANBUL
http://www.evrimkitap.com
e-mail:vkaraoz@hotmail.com

Yeni İnsan ve İnsanlar, yirmibeş yıllık İnsan ve İnsanlar'ın güncelleştirilmiş revizyonudur. Epeyce bir zamandır yapmak istediğim fakat bir türlü fırsat bulamadığım bu revizyonu gerçekleştirebilmiş olmaktan mutluluk duyuyorum. Bu güncelleştirme ve revizyonu yaparken, temel bir ilkeyi gözettim. O da yenilikleri yansıtırken, geçerli özü de koruyarak birikimli bir gelişmeyi ortaya koyma gereğidir....

Yeni İnsan ve İnsanlar'daki önemli bir yenilik, her konunun kültürel bir çerçeve içinde irdelenmesidir. Bunun en önemli nedeni,1980'lerden beri gelerek kültürel ve kültürlerarası psikolojiye daha fazla eğilmemdir. Türkiye'de kullanılan bir sosyal psikoloji kitabının bir çeviri olması, ya da salt Amerikan sosyal psikoloji kitaplarındaki bilgileri içermesi uygun değildir. Farklı kültürel ortamlarda elde edilen farklı bulgular konusunda en azından genel bir bilgilendirme gerekir. Böyle bir bilgilendirme, okuyucunun konuları bir kültür süzgecinden geçirmesine ve örneğin Türkiye'de aynı bulguların bulunup bulunmayacağını düşünmesine yardımcı olabilir....

Sonuç olarak Yeni İnsan ve İnsanlar hem yepyeni bir kitaptır, hem de İnsan ve İnsanlar'ın kendisidir. Bu nedenle adını değiştirmeyip sadece Yeni'yi ekledim. Bu kitabın, toplumdaki insan olgusuna ışık tutması dileğiyle.

Çiğdem Kağıtçıbaşı

Prof. Çiğdem Kağıtçıbaşı Koç Üniversitesi öğretim üyesi ve Türkiye Bilimler Akademisi kurucu üyesidir. Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde (1969-1973) ve Boğaziçi Üniversitesi'nde (1973-1995) öğretim üyeliği yapmış; A.B.D.' de Berkeley, Princeton, Colombia, Harvard Üniversitelerinde ders vermiş ve araştırma yapmıştır. Yurt içinde basılmış 10 kitap ve 40 makale / kitap bölümü; yurt dışında basılmış 7 kitap ve 100 makale / kitap bölümü vardır.

Kağıtçıbaşı bir çok ulusal ve uluslararası bilim ödülünün de sahibidir. Bunlardan bazıları: Uluslararası Uygulamalı Psikoloji Kuruluşu "Psikoloji Biliminin Uluslararası Gelişimine Üstün Katkı Ödülü" (1998); Kültürlerarası Psikoloji Kuruluşu Onur Üyeliği (1998); Wellesley College Mezunlar Başarı Ödülü (1997); Mustafa Parlar Bilim Ödülü (1996); Hollanda İleri Araştırmalar Enstitüsü Ödülü (1993-94); Amerikan Psikoloji Kuruluşu "Uluslararası Psikolojinin Gelişmesine Seçkin Katkı Ödülü" (1993); Phi Beta - Kappa (1985-...); Fulbright Ödülü (1983-84); Sedat Simavi Sosyal Bilimler Ödülü (1980).

Kapak resmi Şili'li ressam Stephanie Billikopf'a aittir. Ressam bu resmini, dünya çocuklarının yararına UNICEF kartı olarak basılmak üzere bağışlamıştır. Türkiye'de UNICEF kartları, UNICEF Türkiye Komitesince yayımlanmaktadır.

Evrim Yayınevi ve Bilgisayar San.Tic.Ltd.Şti.
Kadıköy İş Merkezi Neşet Ömer Sok.
No: 10/78-108-125 81300 Kadıköy / İSTANBUL
Tel: (0216) 347 49 63 (pbx) Faks: (0216) 347 76 12
e-mail: evrim@evrimkitap.com
vkaraoz@hotmail.com
http://www.evrimkitap.com/

ISBN 975-503-002-6
9 789755 030029