EGE ÜNİVERSİTESİ EDEBİYAT FAKÜLTESİ YAYINLARI: 48

Sosyal Psikolojiye Giriş



Hazırlayan
Prof. Dr. Nuri BİLGİN

İzmir-2000

EGE ÜNİVERSİTESİ EDEBİYAT FAKÜLTESİ YAYINLARI NO: 48

SOSYAL PSİKOLOJİYE GİRİŞ

III. Basım

Ed.: Prof. Dr. Nuri BİLGİN

İzmir - 2000

ISBN: 975-483-044-4

İÇİNDEKİLER

Önsöz I
Katkılar III
I. Bölüm : Sosyal Psikolojide Kuram ve Araştırma 1
I. Sosyal Psikoloji Nedir ? 2
II. Modern Sosyal Psikolojinin Gelişimi 4
III. Temel Kuramsal Yaklaşımlar 14
IV. Belli Başlı Araştırma Yöntemleri 22
Ek 1: Psikososyal Bakış 31
II. Bölüm : Konformite ve İtaat 37
I. Konformite 38
II. İtaat 54
III. Konformite ve İtaatın Sonuçları 58
Ek 2 : Çoğunluk Etkisinden Azınlık Etkisine 61
III. Bölüm : Bireysel Davranışa Kollektif Etkiler 67
I. Grubun Performans Üstündeki Etkileri 68
II. Sosyal Bulaşma ve Bireylik Yitimi 77
IV. Bölüm : Kişilerarası Etki ve Sosyal Güç. 91
I. Güç, Etki ve Değişme 93
II. Sosyal Gücün Temelleri 98
III. Güç Tiplerinin Karşılaştırılması 104
IV. Sosyal Etkiyi İzleyen İkincil Etkiler 109
V. Sosyal Etkiyi Arttırmak 114
VI. Güç Motivasyonu ve Güç Tercihi 117
Ek 3 : Bilişsel Çelişki 122
V. Bölüm : Gruplarda Kararlar 127
I. Bireylerin ve Grupların Kararları 127
II. İkilem : Değişme Ya Da Değişmeme 131
III. Kararlar Tartışmalar ve Değişmeler 137
IV. Grupta Çatışma Etmenleri 141
V. Sonuç 144

VI. Bölüm : Sosyal Karşılaştırma 145
I. Ödül Sağlamamızda Diğer İnsanların Rolü 146
II. Bilgi Edinmede Diğer İnsanların Rolü 150
VII. Bölüm : Atıf Kuramı 163
I. Diğerinin Algılanması ve Atıf Kuramı 163
II. Dört Temel Yaklaşım 165
III. Yeni Gelişmeler ve Eleştiriler 175
IV. Atıflarda Sosyal Boyutlar 180
Ek 4: Sosyal Düşünce ya da Sosyal Temsiller 191
VIII. Bölüm : Takas ve Strateji 201
I. Takas Kuramının Temel İlkeleri 201
II. Takas Kuralları 205
III. İstismardan İşbirliğine 216
IV. İlişkilerde Strateji İzleme 225
IX. Bölüm : Kişilerarası Çekim 237
I. Çekimin Doğuşu 238
II. Derin İlişkiler 261
X. Bölüm : Düşmanlık ve Saldırganlık 275
I. Saldırganlığın Tanımlanması 276
II. Düşmanca Saldırganlık: Genel Bir Model 282
III. Engellenme ve Tahrik Edilme 284
IV. Saldırganlığın Sonuçları 296
V. Araçsal Saldırganlık 299
VI. Şiddet ve Kitle İletişim Araçları 300
XI. Bölüm: Uygulamalı Sosyal Psikoloji 305
I. Davranış Hekimliği: Sağlığın Korunması ve Sosyal Psikoloji 308
II. İşyeri: Örgütlerde Davranış 319
III. Sosyal ve Fiziksel Çevre 324

ÖNSÖZ

Belirli bir bilim dalına "giriş" niteliğindeki el kitapları, yazarı açısından olmasa da, bu bilim dalıyla doğrudan veya dolaylı olarak ilgilenen kişiler açısından büyük önem taşımaktadır. Bu önem, öğrencilerin ve diğer ilgili kişilerin birinci elden kaynaklara ulaşmasının, gerek dil, gerekse pratik engeller dolayısıyla oldukça güç olduğu Türkiye gibi ülkelerde daha da artmaktadır.

El kitapları, konu aldıkları bilim dallarının özet bir görüntüsünü vermeyi hedefleyen bir *ayna işlevi* görmektedir. Bu ayna, kuşkusuz büyük ölçekli bir fotoğraf gibi herşeyi yansıtmaktan ziyade, indirgeyici ve dolayısıyla yapılandırıcı bir şekilde işlemektedir. Görüntüsünü yansıttığı bilim alanında, geçmişte ve bugün yapılan araştırma ve incelemeleri, uğraşılan konuları ve problem alanlarını, kuramsal ve uygulamalı çabaları süzgeçten geçirerek sistematik bir çerçeve içinde sunmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında el kitabı yazmak, sanıldığının aksine son derece büyük emek isteyen zorlu bir iş olarak görünmektedir. El kitaplarının hemen hemen tüm bilim dallarında genel olarak geniş bir eğitim tecrübesi bulunan ya da uzun yıllar çalışmış bilim adamları tarafından hazırlanması bunun somut kanıtlarındandır.

Bu kitabın konusunu oluşturan sosyal psikoloji, oldukça genç bir bilim dalı olmakla birlikte, bilimsel araştırmalar bakımından son derece zengin ve dinamik bir nitelik taşımaktadır. Öyle ki, bu alanda son yıllarda yayınlanan el kitapları, binlerce araştırma ve çalışmayı referans almaktadır. Önyargılar, tutumlar, grup dinamiği, liderlik, sosyal etki, etkileyici iletişim, yardımseverlik, saldırganlık, günlük epistemoloji, kişilerarası çekim, atıf, izlenim oluşturma, sosyal algı, motivasyon, sosyal değişme, modernleşme, sosyalizasyon, sosyal ve moral gelişim, takas ve strateji gibi konuları kucaklayan sosyal psikoloji çalışmaları, endüstriden mimarlığa, hukuktan sağlığa, eğitimden toplum planlamasına, reklamcılıktan iletişime kadar çok çeşitli uygulama ve meslek alanlarından kişileri ilgilendirmektedir. Tüm bu konularda yapılan çalışmaları ya da en azından dikkate değer olanları izlemek ve bir el kitabı halinde sunmak, gerçekten kolay değildir. Ülkemizde sosyal psikoloji el kitabı niteliğini taşıyabilecek sadece bir tek telif kitabın (*İnsan ve İnsanlar*; Ç. Kağıtçıbaşı, ilk versiyonu: 1976) bulunması ve yıllardır ikame edilememesi söz konusu zorluğun kanıtı olduğu kadar, bu alandaki ihtiyacın da önemli bir göstergesidir. Son yıllarda, bir kaç yeni çeviri el kitabının veya telif yardımcı kitabın yayınlanması, ihtiyacın karşılanması bakımından anlamlı olsa da, sorunun özünü değiştirmemektedir.

Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesinde 20 yılı aşkın eğitim tecrübem, gerek psikoloji öğrencilerinin, gerekse komşu alanlardan öğrencilerin bu tür bir kitaba ihtiyacı olduğunu göstermekle birlikte, kendimde buna girişmek için gerekli cesaret ve gücü

bulamadım. Bu durumda, hiçbir yazarlık iddiasında bulunmaksızın değişik kaynaklardan, belirli konuların çevirilerek uyarlanmasının, başka kaynaklardan çerçevelerle takviye edilmesinin ve Türkiye'de yapılan bazı araştırmaların da çerçeve halinde eklenmesinin, eğitim ihtiyaçları açısından yararlı olacağını düşündüm. Sonuçta ortaya çıkan bu kitap, eğitim ihtiyaçlarına cevap verme ya da buna katkıda bulunmanın dışında hiçbir iddiaya sahip değildir. Sosyal psikolojinin tüm konularını kapsamadığı gibi, bazı temel konuları da (tutumlar, liderlik vb.) dışta bırakmaktadır. Kitapta eksik olan konular, mevcut diğer kaynaklarda bulunabilir. Kitabın oluşumunda yararlanılan kaynakların seçiminde kişisel bakış açısı ve akademik kriterlerin yanı sıra, bazı pratik nedenler de rol oynamıştır. Konular farklı kişiler tarafından Türkçeye aktarılarak tarafımdan uyarlanmıştır. Metinde yeralan referanslar, kitabın hacmiyle ilgili kaygılar nedeniyle ayrı bir kaynakça olarak sunulmamıştır. İsteyenlerin, her konunun ilk sayfasında belirtilen kaynak kitaba ulaşarak, söz konusu referansları bulması mümkündür.

Kitabın elinizdeki versiyonu, öncekilerden özünde farklılaşmamaktadır; ancak bazı küçük değişiklikler içermektedir. Bu değişiklikler, yeni bazı araştırmaların ve aktüel olaylar arasından seçilmiş örneklerin çerçeveler halinde verilmesi, bazı bölümlerin sonlarında ek metin olarak okuma parçalarının konması ve kitabın hacmini artırmamak için bazı bölümlerin ya da alt bölümlerin çıkartılması şeklinde belirtilebilir.

Bu kitabın hazırlanmasında özverili ve gayretli katkılarından ötürü meslektaşım Çiğdem Leblebici'ye çok şey borçluyum. Ayrıca konuların hazırlanmasında katkıda bulunan tüm çalışma arkadaşlarıma, metinlerin yazımında ve mizanpajında titiz ve özenli çalışmaları nedeniyle Müyesser Turan'a ve Ege Üniversitesi Basımevi personeline müteşekkirim.

Yararlı olması dileğiyle.

Nuri BİLGİN

KATKIDA BULUNANLAR

ÇEVİRİLER

Nuri Bilgin

Çiğdem Leblebici

Melek Göregenli

Işık Gürşimşek

Nesrin Şahin

Alev Ergenç Katrinli

Sevinç Köse

DÜZELTMELER

Nuri Bilgin - Çiğdem Leblebici

UYARLAMA VE REDAKSİYON

Nuri Bilgin

ÇERÇEVELER

Nuri Bilgin

Çiğdem Leblebici * Oya Paker* Gülgün Meşe * İ. Mert Teközel

Not: Konu ve çerçevelere ilişkin kaynaklar metin içinde belirtilmiştir.

I. Bölüm:

SOSYAL PSİKOLOJİDE KURAM VE ARAŞTIRMA*

Konuya üç örnekle başlayalım:

➥*Yeni evli, genç bir mimar, iyi bir burs kazanır. Altı aylık süreyle dünyada mimari eserleri gezip görerek bilgi ve görgüsünü arttırma olanağına kavuşur. Karısı ve çocuklarıyla vedalaşıp yola çıkar. Ancak uzun süre onlardan ayrı kalamayacağını anlar ve geri döner. Heyecansal planda çoluk çocuğundan uzak yaşamanın zorluğunu hisseden mimar, tüm ailesinin yol masrafını da karşılayamayacağı düşüncesiyle bursu iade etmiştir.*

➥*Genç liseli öğrenci, iki yıldan beri büyük bir azimle derslerine çalışmaktadır. Evine kapanarak dışarı çok az çıkmakta ve boş zamanlarını dahi derslerine ayırmaktadır. Nihayet çalışmasının semeresini görerek tıp fakültesine girmiştir. Böylece, liseye girmeden önce genç yaşta ölen doktor babasının arzusunu yerine getirdiğini ve ona verdiği sözü tuttuğunu düşünmektedir.*

➥*Genç bir adam son günlerde işten çıkarılmıştır. Öyküsüne baktığımızda son işinde aylardır, bir kum kamyonunda şoför olarak çalıştığını görüyoruz. Birgün, sabah erkenden, kum yüklü kamyonuyla yola çıkmış giderken bir tanıdığının evi önünden geçer ve onun yol kenarında park etmiş arabasını görür. Kamyonun tüm yükünü arabanın üzerine boşaltır.*

Bu üç günlük hayat olayının ortak yanı nedir? Her biri, insanların hayatında kişisel ilişkilerin önemini göstermektedir. Genç mimar, ailesine bağlılığı nedeniyle son derece zor bulunur bir bursu geri tepmiştir. İkinci örnekte genç liselinin babasına verdiği söz, hayatının yönünü belirlemiştir. İşsiz kalan genç ise, tanıdığı birine kızgınlığının sonucunda fevri bir harekette bulunmuş ve bu hareket ona çok pahalıya malolmuştur. Söz konusu olan davranış, arkadaşlıklar kurmak, bir sevgi ilişkisini sürdürmek, zarar getirebilecek hareketlerden kaçınmak veya sosyal kurumlar içinde ahenkle çalışmak olsun, kişilerarası ilişkiler hayatımızı yönlendirmekte ve bireysel amaçlarımızı ve projelerimizi etkilemektedir.

Bu günlük hayat olayları arasında bir ortak nokta daha var. Her üç örnekteki kişiler, rasyonel bir davranıştan ziyade, heyecanlarına ve duygularına kapılmış

---

* Bu Bölüm, K.J. Gergen ve M.M. Gergen: *Psychologie Sociale,* Ed. Etudes Vivantes, Montreal, 1984 adlı kitaptan uyarlanmıştır.

görünmektedir. Tüm insanlar böyle midir? Genç liselinin babasına bağlılığı çok derindir. Nasıl oluyor da onun gibi bazıları tüm hayatları boyunca bir söze bağlı kalırken, diğerleri en kısa zamanda sözlerinden vazgeçmektedir ? Üçüncü örnekteki gencin davranışı, ancak zarar getirebilirdi. Daha ucuz bir yoldan kızgınlığını ifade edebilecekken niçin arkadaşının arabasına kum boşalttı ? Günlük ilişkiler dünyası bu tür örneklerle ve sorularla doludur. Tüm bunlara cevap bulabilmek zaman ve enerji ister.

Bu öyküler, sosyal psikologların konusuna giren sorunlarla ilgilidir. İnsan ilişkileri, bizim için büyük önem taşırlar ve çoğu kez zor çözümlenip anlaşılırlar. Onları özenle inceleyip açıklamak gerekir. Sosyal psikolog, bu tür inceleme ve araştırmalar yapar. Açıklamalar getirir ve onların günlük hayatla ilişkisini kurar. Sosyal psikologların çoğu, çalışmalarıyla, insan hayatının koşullarını iyileştirmek isterler. Yeni fikirler ve cevaplar getirerek, insanların daha doyumlu olmalarına katkıda bulunurlar. İlgilendikleri sorunlar yelpazesi çok geniştir. Örneğin, şu tür sorulara cevap ararlar: İnsanlar birbirlerini nasıl algılarlar? İnsanlar birbirine karşı niçin dostluk veya düşmanlık beslerler? Tutumlar nasıl oluşur ve değişir? insanlar niçin birbirlerine zarar verirler? Liderlerini nasıl seçmektedir veya onlara niçin karşı çıkmaktadırlar?

I. SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR?

Sosyal psikoloji insan etkileşimlerini ve bu etkileşimlerin psikolojik temellerini sistematik olarak inceleyen bir disiplindir. Sistematik bir incelemenin, esas olarak üç temel ögesi vardır.

1. Kuram geliştirme: Sosyal psikolog, açık seçik, mantıksal ve aralarında bağlı önermeler kullanarak sosyal hayatın çeşitli yanlarını betimlemeye ve açıklamaya çalışır. Bu önermeler, bir yandan, insanların dünyayı örgütlenmiş bir biçimde anlamalarını sağlar. Öte yandan, çeşitli şeylerin niçin öyle olduklarını açıklarlar. Genel olarak açıklamaları, düşünce, duygu, tutum, beklenti veya kural gibi psikolojik kavramlara dayanır.

2. Kuramın görgül olarak desteklenmesi: Sosyal psikolog betimleme ve açıklamanın ötesinde, kuramsal iddialarını özenle topladığı verilerle desteklemeye çalışır. Deney, alanda gözlem, tarihsel belgelerin analizi gibi çeşitli araştırma teknikleri ve stratejileriyle, kuramının önemini ve gücünü kanıtlamaya çalışır.

3. Uygulamayı teşvik etme: Çeşitli sosyal psikologlar, sistematik araştırmanın sosyal bir uygulamaya yol açmaması halinde eksik olacağını düşünmektedir. Kuramsal ve görgül çalışma sonuçları, diğer sosyal psikologlar ve insanların hizmetinde olmalıdır. Kuramsal düşünceler, ister dostluk, aile veya topluluğun diğer insanlarıyla ilişkiler, isterse kamu politikalarının oluşturulması söz konusu olsun uygulanabilir olmalıdır. Düşünceler pratiğe geçirildiğinde, onları değerlendirmek, zayıf yanlarını görmek ve gözden geçirip düzeltmek mümkün olur.

Çerçeve- 1/1: SOSYAL PSİKOLOJİ VE PSİKOLOJİNİN DİĞER ALANLARI

Psikolojinin çeşitli alanlarının hepsi de davranışı incelerler. Öğrenmeyle ilgilenen psikolog, davranışı önceki çabalara ve pekiştirmelere göre ele alır. Algıyla iigilendiğinde, fiziksel uyaranlardaki değişmeleri dikkate alır. Motivasyonla ilgilendiğinde, davranışı, önceki eksiklik/ihtiyaç ve uyarılma düzeylerine göre inceler.

Farklı alanlara ait bu psikologlar, aynı tepkiler bütününü, fakat farklı noktalardan kalkarak incelemektedir. Örneğin, bir T labirentinde farenin sola dönme tepkisi farklı açılardan ele alınabilir. Öğrenme psikolojisi, pekiştirilen önceki denemelerin sayısına, motivasyon psikolojisi hayvanın açlık derecesine ve algı psikolojisi lâbirentin sağ tarafına kıyasla sol tarafının özelliklerine göre bu tepkiyi inceleyecektir.

Tüm bu etmenler (pekiştirme, ihtiyaç ve fiziksel uyaranlar) sabit tutulduğunda, farenin sola dönme tepkisini, lâbirentte ikinci bir fare varken incelediğimizde sosyal psikoloji yapmış oluruz. Sosyal psikoloji, psikolojinin ne bir ekolü, ne bir tipidir, onun bir dalıdır.

Kaynak: Robert B. Zajonc: Social Psychology: an experimental approach, 1966, W. P. C., California (N.B.)

Sosyal psikoloji ile öğrenme, gelişim ve kişilik gibi psikolojinin diğer uzmanlık alanları arasında net bir sınır yoktur. Her ne kadar bu alanlarda çalışan psikologlar dikkatlerini sosyal etkileşimler üzerinde odaklaştırmıyorsa da, sosyal psikologlarla ortak ilgi konuları vardır. Bu nedenle, öğrenme psikolojisinin kavramları insan saldırganlığı konusunda, gelişim psikolojisi kavramları moral gelişim konusunda ve kişilik psikolojisi kavramları önyargılar ve güç konusunda kullanılmaktadır.

Sosyal psikologların insan etkileşimlerine ilgisi, sosyolog, siyasal bilimci ve antropologlarda da görülür. Sosyal psikolojinin bu bilim dallarından farkı nedir? Disiplinlerarası sınır açıkça belirlenmemiş olmakla birlikte, sosyal psikoloji ile sosyoloji ve siyasal bilimler arasında iki önemli fark vardır. Bunlar:

a) Analiz birimi: Sosyal psikolojide, analiz birimi, davranışta bulunan bireydir. Temel soru, bireyin diğerleriyle ilişkilerini nasıl yürüttüğüdür. Buna karşın, sosyoloji ve siyasal bilimlerde ilgi noktası büyük kurum veya gruptur; parlemento, siyasal partiler, eğitim sistemi veya tıp mesleği gibi.

b) Açıklama temeli: Sosyal psikolojinin ilgi merkezi, bireyin iç süreçleridir. İnsan davranışları, düşünceler, heyecanlar, tutumlar ve benzeri iç süreçlerle açıklanır. Oysa diğerleri, bir grubun davranışını açıklamak için genellikle psikolojik kavramlar kullanmazlar. Grup veya kurumların davranışlarının örgütsel bölümler, güç dağılımı, hiyerarşinin katılığı gibi, grubun veya kurumun özelliklerine dayanır.

Sosyal antropologlara gelince, sosyal psikologlara daha yakın görünmektedirler. Pek çok sosyal psikolog, çeşitli kültürlerin sosyal örüntülerinin (pattern) karşılaştırılmasında aktif çaba harcamışlardır (Segall, 1979; Triandis ve Brislin, 1980): Her iki dalın araştırmacıları da temel analiz birimi olarak bireyi alırlar ve psikolojik kavramları kullanırlar. Fakat aralarında önemli bir fark vardır. Sosyal psikolog daha ziyade çeşitli kültürlerden insanlar arasındaki benzerlikleri araştırır. Sosyal antropolog ise öncelikle, çeşitli kültürlerin birbirinden farklılaşma biçimiyle ilgilenir. Her bir kültür içinde insan ilişkilerinin örüntülerini anlamaya çalışır. Şu tür sorular sorar:

Japonların, Trobrianda'lıların, vb. tipik davranışı nedir? Ayrıca, bu tür bir kültürdeki davranış modelleri birbirinden ve batı modellerinden nasıl farklılaşmaktadır?

Bu bölümde, sosyal psikolojinin bazı temel postülalarını gözden geçireceğiz. Sosyal psikolojinin insan davranışlarına nasıl yaklaştığını ve bununla ilgili sorunları ele alacağız. Sosyal psikolojinin sosyal düşüncenin gelişimine katkılarına değineceğiz. Daha sonra kuram ve araştırma konusuna eğileceğiz; böylece sosyal psikologların kuram ve araştırmalarıyla hangi hedeflere yöneldiklerini saptayacağız. Nihayet, çağdaş psikolojide belli başlı kuramsal yaklaşımları ele alacağız; davranışçı (behevyorist) yaklaşım, bilişsel (kognitif) yaklaşım ve roller - kurallar yaklaşımı. Bu yaklaşımlar arasında öğrenciye açıkça görünmese de oldukça güçlü bir rekabet vardır.

II. MODERN SOSYAL PSİKOLOJİNİN GELİŞİMİ

İnsan etkileşimiyle ilgili sorunlara yönelik düşünceler yeni değildir. Sosyal davranışla ilgili kuramlar, fiziksel dünyaya ilişkin sistematik düşüncelerden daha öncedir. Gerçekte, fiziksel olgular hakkındaki ilk incelemelerde kullanılan temel kavramlardan çoğu, sosyal hayata ilişkin kuramlardan kaynaklanmıştır (Durkheim, 1895). Platon, Aristo, Kant, Hegel, Locke, Bentham, Mill, Hobbes ve Rousseau gibi filozoflar insanların niçin şöyle ya da böyle davrandıkları konusunda derin ve yaratıcı bir biçimde düşünmüş ve bir bakıma, sosyal psikolojinin temellerini oluşturmuşlardır.

Yüzyıllardan beri insan ilişkilerini anlamaya yönelik ciddi bir çaba vardır. Öyleyse modern sosyal psikoloji fazladan ne getirmektedir? Önceki araştırma biçimlerinden nasıl farklılaşmaktadır? Bu soruya iki cevap verilebilir; bunların birincisi kurama, ikincisi yönteme ilişkindir.

1) BİR BİLİM DALININ GELİŞİMİNDE KURAM

Geçen yüzyılda, sosyal psikoloji henüz yoktu. Sosyal düşünce, genellikle felsefenin bir kısmı içinde yer alıyordu. Bugün A.B.D. ve Kanada'da yaklaşık 5.000 psikolog, sosyal davranışın sistematik incelemesine çaba harcamaktadır. Alanın gelişimi, gerçekten başdöndürücü bir hız göstermektedir. Sosyal psikolojide yapılan tüm araştırmaların % 90'ı son 25 yılda yapılmıştır (Shaver, 1977). Kuzey Amerika'da ilk sosyal psikoloji kitabı 1908'de yayınlanmıştır. William Mc Dougal tarafından yazılan

bu kitap, hemen hemen bütünüyle sadece biyolojik içgüdülerin sosyal hayat üstündeki etkilerini konu almaktadır. Kitapta zikredilen araştırma sayısı 150'ye yakındır . Bunların 2/3'ü psikolog değildir. Buna karşılık, günümüz sosyal psikoloji el kitaplarında 10-15 temel konu vardır; sosyal algı, kişilerarası çekim, önyargılar, tutum değişimi, saldırganlık, diğerkâmlık (altruisme), grup süreçleri v.b. Bugün, içgüdülerin sosyal davranışa etkisi ikinci planda kalmaktadır. Modern sosyal psikoloji el kitaplarında referans sayısı üçbinden fazladır. Zikredilen araştırmacıların çoğu sosyal psikologdur. Artık, sosyal psikoloji bir meslek alanı haline gelmiştir.

Sosyal psikolojinin gelişimi, sosyal düşünce üstünde iki tür etkide bulunmuştur. Birincisi, sosyal düşünce daha zengin ve daha karmaşık bir hale gelmiştir. İlk kuramsal düşünceler, basitleştirici ve herşeyi açıklayıcı bir nitelik taşımaktadır (Allport, 1968). Tek bir temel ilkeden hareket edilerek, sosyal hayata ilişkin karmaşık sorular bu bütünleştirici ilkeye göre cevaplandırılmaktadır. Örneğin, Jeremy Bentham ve John Stuart Mill, insan davranışlarının zevki arama, elemden kaçma temeline dayandığını ifade eden hedonizm doktrinini oluşturmuşlardır. Hobbes (1651) ise insan motivasyonunun temel ögesinin güç (iktidar) arama olduğunu savunmuştur. O'na göre güç arayışı ancak ölümle sona ermektedir. Fransız düşünürü Gabriel Tarde'a göre taklit, insanın doğuştan gelen bir eğilimidir. Tarde (1903) "toplum taklittir" diyerek taklidin sosyal olayların sırrını çözen bir anahtar olduğunu vurgulamaktadır.

Bu motivasyonlardan herbiri (zevk, güç, taklit), sosyal psikoloji için oldukça ilginçtir. Bununla birlikte, bu tür basitleştirici ilkeler, sosyal psikolojinin gelişimiyle birlikte sosyal sorunlara ilişkin çeşitli bakış açılarının ortaya çıkması sonucu geri plâna itilmişlerdir. Bugün sosyal psikologlar davranışı motive eden çok sayıda etmenlerin bir yelpazesini dikkate almaktadırlar. Ayrıca bu etmenleri, tüm karmaşalıklarında incelemektedirler. Böylece, bugün, hiçbir sosyal psikolog, örneğin güç arayışını, sosyal hayatın tek önemli etmeni saymayacaktır. Güçle ilgilenen sosyal psikologlar farklı güç türlerini ayırdetmekte ve bunların avantajlarını ve sınırlarını anlamaya çalışmaktadır.

Sosyal psikolojinin gelişimi, ikinci olarak, kuramın uygulanması yönünde etkide bulunmuştur. İlk sosyal düşünürlerin çoğu filozoftu. Günümüz psikologlarına oranla, belirli bir kuramın sosyal hayatın somut sorunlarını çözmeyi sağlaması yönünde kaygıları azdı. Bu kaygı çeşitli olay ve sorunlara bağlı olarak gelişmiştir; örneğin, Kuzey Amerika'ya kitlesel göçler (Apfelbaum, 1978; Samuelson 1980) ve kısmen, işçileri bir makina gibi çalıştırabileceğini düşünen sanayicilerin ihtiyaçları gibi (Baritz, 1980; Schwartz, Lacey ve Schuldenfrei, 1978; Sokal, 1980) Bununla birlikte, kuramların uygulanması yönünde en büyük etki II. Dünya Savaşı'ndan gelmiştir. Psikologlar savaşla ilgili çabalara etkin bir şekilde katılmışlardır. Nitekim, 1939'da Amerikan Psikologlar Derneği amerikan psikologlarını, amerikan hayatının çeşitli yanlarını, barışın ve temel özgürlüklerin korunmasına ilişkin kanaatleri incelemeye teşvik edici kararlar almıştır. Sosyal psikologlar ile toplum arasındaki sıkı ilişkiler, önyargılar, tutum değişimi, konformizm ve grup performansı konularında açıkça görülmektedir.

Sonuç olarak sosyal psikolog mesleğinin gelişimi, sosyal kurama iki ana etkide bulunmuştur. İlk olarak, geçmişin basitleştirici ve her konuya hakim kuramlarına oranla, psikososyal kuram daha zengin ve daha karmaşık bir nitelik kazanmıştır. İkinci olarak, sosyal psikoloji ile kurumlar (örneğin hükümet, endüstri) arası yakın ilişki nedeniyle kuramsal araştırmalar, sosyal sorunların çözümüne doğru yönelmiştir.

2) GÖZLEM VE ARAŞTIRMALARIN GELİŞİMİ

Modern sosyal kuramın, geçmişin sosyal düşünürlerinin ürünlerinden nasıl farklılaştığını gördük. Bir diğer önemli fark, bugünün psikologlarının hizmetinde olan gözlem teknikleriyle ve yöntemlerle ilgilidir. Doğa bilimlerinin gelişimi, kuşkusuz, sosyal bilimlerin gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. Doğa bilimlerinin en karakteristik özelliği kesin/doğru gözlem yapmaya verdiği önemdir. Sosyal bilimlerdeki araştırmacılar, insan davranışının incelenmesinde, onlarınkine benzer yöntemler uygulamanın gereğine inanmışlardır.

Bu atmosfer içinde Norman Triplett (1897), sosyal etkinlikler konusundaki ilk sistematik araştırmalardan birini gerçekleştirmiştir. Triplett, sosyal çevrenin insanın performansı üzerindeki etkilerini bulmaya çalışmıştır. Birtakım işlerin, diğerlerinin varlığında veya yokluğunda daha verimli bir şekilde yapılıp yapılmayacağı konusuna eğilmiştir. Daha özelde yarışma ortamının bireysel performansa etkisini araştırmıştır. Bunun için, 40 km. lik bir parkurda şu üç koşulda yarışan bisikletçilerin performansını karşılaştırmıştır: 1) Saate karşı yarış, 2) Bir antrenörle birlikte yarış, 3) Diğer bisikletçilerle birlikte yarış. Triplett, bu üç koşuldan hangisinde bisikletçinin en yüksek hıza ulaştığını araştırdığında, diğerinin varlığının performansı önemli ölçüde artırdığını saptamıştır. Bisikletçilerin bu üç koşu durumundan birincisinde ortalama 39 km / saat, ikincisinde 50 km / saat ve üçüncüsünde 52 km/saat hız yaptıklarını belirlemiştir. Son iki durum arasında fark büyük olmamakla birlikte, bunlarla ilk durum arasında önemli bir performans farkı bulunmaktadır. Triplett çalışmalarına devam ederek laboratuvar ortamında yaptığı deneylerde, hesap yapma, yükseğe sıçrama, olta sarma konularında da benzer sonuçlar bulmuştur.

Yüzyılın başından bu yana, gözlem ustalığına verilen önem devamlı artmıştır; araştırma metodolojisi daha sofistike bir nitelik kazanmıştır. Şu anda elektronik gözlem teknikleri, sosyal ortamda davranışın açık seçik ölçümünü sağlayabilecek bir düzeye ulaşmıştır. Diğer yandan, sondaj teknikleri sayesinde, tüm bir toplum yerine küçük örneklemler üzerinde çalışma olanağı doğmuştur. Elde edilen sonuçların geçerli ve güvenilir olmasını sağlamada uygun istatistiksel testler geliştirilmiştir. Şu anda sosyal davranış, her zamankinden daha iyi betimlenebilmektedir. Sosyal psikolojinin en belli başlı ürünleri araştırma raporlarından oluşmaktadır. Ünlü The Journal of Personality and Social Psychology'de yayınlanan makalelerin % 90'ı deneysel araştırma sonuçlarını aktarmaktadır.

3) KURAMIN AMAÇLARI

Sosyal psikologların kişilerarası ilişkilerin kesin gözlemiyle ve kuramla ilgilenmelerinin nedeni toplumun daha iyi yaşamasını sağlamaya katkıda bulunma isteğidir. Araştırmalar ve kuramlar bu amaca ulaşmayı nasıl sağlayacaktır? İnsanlara nasıl yardım edecektir? Öncelikle kuramı ele alalım ve tanımlayalım.

Bir kuram, belirli bir gözlem alanını betimleyen ve açıklayan ve aralarında mantıksal bağlarla bağlı önermeler bütünüdür. Sosyal davranış konusunda her insanın enformel kuramlar kurduğunu gözleyebiliriz. Bazıları, örneğin, insanların zenginleştikçe sosyal değişmeye karşı direndiklerine inanmaktadır. Diğer bazıları, bir insana duyulan aşk arttıkça, diğerlerine karşı duyulan sıcak sevginin azaldığı düşüncesindedirler. Bir başka örnek alalım; sizin gibi giyinen insanların sizin gibi giyinmeyenlere oranla, size yardım etmesi olasılığının daha yüksek olduğunu herhalde kabul edersiniz. Bu düşünce, sizin deneyimlerinize, büyük bir olasılıkla daha uygundur. Yine aynı bakış açısıyla, size benzer giyimli insanların size daha çok yardım etme olasılığı olduğunu, onların sizi kendilerinden biri olarak algılayacağını ve sizi kendilerine zarar vermeyecek biri gibi göreceklerini düşünürsünüz. Bu ifade, benzer şekilde giyinme ile yardım etme ilişkisinin nedenini açıklamaktadır. Henüz ortada olmayan bir davranışı öngörmek üzere kuramsal bir düşünce öne sürdüğümüzde, bir varsayım (hipotez) ortaya atmış oluyoruz. Nitekim yabancı bir kentte parasız kalsanız, bu varsayıma dayanarak sizinle benzer giyimli birinden yardım istersiniz.

Sosyal psikologların kuramlarının enformel temellere dayanan kuramsal düşüncelerden farkı nedir? Herşeyden önce, sosyal psikologlar kuramlarını açık seçik bir şekilde ifade ederler ve herkesin bilgisine sunarlar. Her ne kadar benzer giyimli olma ile birine yardım konusunda sözünü ettiğimiz düşünce sizi şaşırtmasa da, insanların çoğu bu düşünceyi bu kadar net bir şekilde ifade etmemiştir. Bu düşünce zımmen vardır, formüle edilmemiştir. Sosyal psikolog, bu düşünceleri, eleştirilebilmesi, eksiklerinin veya sınırlarının belirtilebilmesi için açıkça ifade eder. Giyimle ilgili önerme, eleştirisel bir değerlendirmeye dayanabilir mi? Herhalde hayır. Gece kıyafeti giymiş bir kadın, arabasının tekerini değiştirmek için, kendi gibi giyinmiş bir başka kadından yardım görür mü? Bir kuram ancak açıkça ifade edildiğinde ve eleştirildiğinde, onu geliştirmek ve zenginleştirmek mümkün olur.

Sosyal psikologlar, kuramlarını açıkça ifade etmenin ötesinde, genel önermeler formüle etmeye, yani özgül olmayan açıklayıcı ifadeler kullanmaya çalışırlar. Günlük ha-yatta insanların kendi kendilerine oluşturdukları kuramsal düşünceler, onların hayatının son derece özgül yanlarına uygulanır. Örneğin, anababanızın sizin okul başarı düzeyiniz karşısında nasıl davranacağı veya dostlarınızın sizin müzik zevklerinize ilişkin tepkileri konusunda açıkça belirtilmemiş düşünceleriniz olabilir. Buna karşın, sosyal psikologlar, bireysel durumların çoğunluğu için geçerli ve anlamlı önermeler sunmaktadır. Nitekim, sosyal psikologlar giyim stillerindeki benzerliklerden çok, kanaatleri, ilişkiye girme biçimleri ve diğer özellikleri benzer insanların nasıl

davrandıklarıyla ilgilenmektedir. Giyim stillerinin benzerliğine ilişkin önermeler, daha genel bir sorunun ikincil bir yanını oluşturmaktadır. Sosyal psikologlar kuramlarının çoğu kez her çağa ve herkese seslenmesini isterler.

Nihayet, sosyal psikologlar özellikle mantıksal ve tutarlı kuramlar oluşturmaya çalışırlar. Günlük hayatta insanların geliştirdikleri kuramların çoğu genellikle çelişkilerle doludur. Herhangi biri, insanların hayatlarında hem güven ve istikrara ihtiyaç duyduklarına, hem de onlara gelişme ve değişmenin gerekli olduğuna inanabilir. Bir başkası, insanların herşeyden çok sevgi aradıklarını ve aynı zamanda günümüzde insanların derin ilişkilerden kaçınmaya çalıştıklarını savunabilir. Sosyal psikologlar, kuramlarında bu tür çelişkilere düşmemeye çalışırlar. Birtakım çelişkiler keşfedildiği zaman ise kuramlarını gözden geçirerek geliştirmeye gayret ederler.

Psikososyal kuramın özelliklerini gözden geçirdikten sonra, şimdi bir başka soruna yaklaşabiliriz. Sosyal psikologlar kuramları sayesinde neyi gerçekleştirmek istemektedir? Bu konuda üç amaç öne süreceğiz; daha iyi anlamayı sağlama, duyarlılaştırma ve yeni davranışlar edinmeyi sağlama.

a. Kuramın Gerçekliği Anlamaya ve İletişime Etkisi

Sosyal kuramcının ilk amacını anlamak için şu ilginç olayı düşünün. Diğer insanların davranışlarının çoğunu anlıyorsunuz: konuşmak, gülümsemek, oturmak, sokakta yürümek, elele tutuşmak. Daha önce öğrendiğiniz için bunların anlamını biliyorsunuz. Diğerlerinin davranışı size örgütlenmiş ve anlaşılır birimler halinde paketlenmiş olarak gelmiyor. Aksine, belirli bir kültürün her üyesi, bazı davranış örüntülerini ayrı birimler halinde (konuşmak, oturmak, gülümsemek) tanımayı öğrenir. Üstelik, herkes, diğerleriyle iletişim kurabilmek için, bu birimleri kullanmak zorunda olduğunu kavrar. Örneğin Kuzey Amerikada çocuklar, belirli davranış örüntülerinin düşmanlık ifadesi (ortaparmağı kaldırmak gibi) olduğunu ve bunları dostluk ifadesi olanlardan (okşama, öpücük, gibi) ayırdetmeyi öğrenir.

Bu jestler bir kültürden diğerine ve çağdan çağa değişirler. Kuzey Amerikada küfür anlamına gelen çeşitli jestler, örneğin 17. yy. İtalyan kültüründe mevcut değildi. Zamanla, bir kültürün üyeleri, bu çeşitli davranış biçimlerine sözel etiketler bağlamayı öğrenir. Bazı davranışlar hakaret, bazılarıysa kompliman olarak etiketlenir. Sözel etiketler yerleştikten sonra, dünyaya ilişkin pek çok bilgiyi (information) bir kişiden diğerine iletmek mümkün olur. İnsanlar ortak sorunlarını tartışabilir ve birlikte çözüm bulabilir. Bu açıdan, çocuk veya yabancı için, bir kültürün dilini öğrenmek, dünyayı anlamanın bir biçimini geliştirmek ve bu konuda etkili bir şekilde iletişime girmeyi öğrenmek demektir. Sosyal psikologlar, buna benzer şekilde çalışırlar. Sosyal hayatın modellerini ayırdetmeye çaba harcarlar ve insanların bu biçimler üstünde konuşabilmesi için terimler yaratırlar. Kuramları, bu anlayışı kavramayı ve diğerlerine aktarmayı sağlarlar. Pek çok sosyal psikolog, örneğin kentsel yaşamın kalitesiyle ilgilenmektedir. Bunu anlamak için, bir takım ayrımlar yapmak ve onları belirtecek terimler yaratmak önemlidir. Bu konuda ilginç bir örnek meçhul dost ayrımıdır (Milgram, 1977). Meçhul

dost, oldukça sık görülen ve tanınan, fakat kendisiyle hiç ilişkimiz bulunmayan biridir. Meçhul dostlar sayesinde, büyük kentlerdeki hayat, belki de sanıldığı kadar anonim ve gayri kişisel (impersonel) değildir. İnsanlar, kentlerde, onlarla hiç konuşmasalar da, sanki tanıdıkları insanlarla birliktelermiş gibi bir duygu yaşarlar. Eğer kuramcı, bu kavramı oluşturmamış olsaydı, bu sessiz sosyal destek konusunda bilgimiz olmayacaktı ve konuşulmayacaktı.

b. Kuramın Duyarlılaştırma Etkisi

Sosyal psikologlar, cereyan etmekte olan olayların sonuçları hakkında öngörüşte bulunmaya da çaba harcamıştır. Doğa bilimlerinin izinde yürüyerek, boşanma, kişisel başarı, soy kırımı veya bir başbakanın seçimi gibi konularda sağlam tahminler yapma amacını gütmüşlerdir. Pek çok araştırmacı bunun günün birinde başarılacağına inanmakla birlikte bu görüş giderek fazla iyimser görünmektedir. Bu konudaki kuşkuların iki nedeni vardır. Bir yandan sosyal hayatın çeşitli yanları sürekli değişmektedir. İnsanların arzuları, inançları, ihtiyaçları ve umutları zamanla değişime uğramaktadır. Dolayısıyla bugün bir davranış hakkındaki detaylı bir raporun, sonraki davranışları öngörmek için uygun bir temel oluşturacağını garanti eden hiçbirşey yoktur (Cronbach, 1975; Gergen, 1973). Diğer yandan, kesin öngörüşler, açıklanmaları halinde, bundan etkilenirler. Yani insanlar bundan aydınlanarak davranışlarını değiştirebilirler. Sonuçta, davranışları başarılı bir şekilde öngörmek için kuram artık işe yaramayabilir (Scheibe, 1979). Eğer, sizin boşanacağınızı öngören bir kuram tanırsanız, daha iyi bir aile ilişkisi yönünde çaba harcayabilirsiniz. Bu durumda, kuramın öngörme işlevi başarısız olacaktır.

Bu sorunlar nedeniyle, pekçok sosyal psikolog, kesin öngörmenin, kuramın ana amaçlarından biri olduğunu kabul etmemektedir. Kuramlar, daha ziyade insanların günlük hayatını etkilemesi olası etkenleri tanımaya ve insanları davranışlarının olası sonuçları konusunda duyarlılaştırmaya hizmet etmelidirler. Hatta kuramlar kesin tahminlere yaramasa bile, neyin niçin meydana gelebileceğini göstermek bakımından yararlıdırlar. Bu sayede, her insanın geleceğe daha iyi hazırlanması mümkün olur.

c. Kuramın Özgürleştirici Etkisi

Ev işlerine hapsolduğuna inanan veya inanmış pekçok kadın için, feminist akım özgürleştirici/serbestleştirici bir etkide bulunmuştur. Kadınlar, geleneksel rollerinin erkekler ile kadınlar arasındaki farklara ilişkin kültürel mitlerden doğduğunun bilincine varmıştır. Böylece başka yaşam stilleri aramaya başlamışlardır. Aynı şekilde, sosyal psikologlar, bireyin hem kendi etkinliklerindeki eksik yanların bilincine varmasını ve hem de daha verimli yönlere doğru yönelmesini sağlayıcı kuramlar oluşturmaya çalışmaktadırlar.

Bu kuramsal özlemler, 1920 yıllarında Frankfurt'ta bir sosyal araştırmalar enstitüsünün araştırmaları tarafından tasarlanmıştır. Frankfurt Ekolü de denen bu grup (Jay, 1973), Marx'ın yazılarından etkilenmiştir. Üyeleri, kapitalist sistemin yarattığı sosyal eşitsizliklerle ilgilenmiştir. Onlara göre, kapitalist sistemin sürmesinin bir nedeni

insanların temel postülâlar üzerinde sorgulamaktan, düşünmekten vazgeçmeleridir. Öyleyse insanların temel postülalardaki eksiklikleri görmesini sağlayacak eleştirici kuramlar gerekmektedir. Ancak bu şekilde, insanlar marksist bir sistemin olanaklarını kavrayabilirler.

Bugün pekçok sosyal psikolog, kendilerini, sosyal hayata ilişkin postülalar ve inançlar konusunda sorular ortaya atmakla görevli saymaktadır. İnsanlara statükoya seçenek çözümler öneren kuramlar sunulduğunda onların yeni fikirlere daha açık olacaklarını düşünmektedirler. Bu olanakları sağlayan bir kurama doğurucu kuram denebilir (Gergen, 1978). Bu tür kuramlar, bir kültürün alışılmış postülalarını sorgularlar, insanları düşünmeye iterler ve böylece onların dogmatik inançlarını devam ettirmek yerine, yeni seçenekler aramalarını sağlarlar. Örneğin tipik bir "hakikat" alalım. İnsanların çoğu, çocuklarının eğitimi konusunda şuna inanırlar: çocuğun mutluluğunda ana ile babanın ilişkilerinin ahenkli olması önemlidir. Buna inanan ana ve babalar, aralarındaki ilişkinin en azından görünüşte, dostça olmasına özen gösterirler. Bu temel postüla onların davranışını belirlemektedir. Buna karşın bir başka birey aksi bir kuramla, ana-babanın kendi heyecanlarını ortaya koymaktan çekinmemelerini savunabilir; onların anlaşmazlıklarını gizlememelerini, kızgınlıklarını dışa vurmalarını önerebilir ve bu sayede çocukların yapay olmayan gerçek bireylerden oluşmuş bir dünyayla başa çıkmayı öğrenebileceklerini vurgulayabilir. Bu tür kuramlar genellikle kabul edilmiş inançların aksine, doğurtkan bir niteliktedir. İnsanları, diğer seçenekleri denemeye güdüler.

Kısacası, sosyal davranışa ilişkin kuramlar, sosyal evreni daha anlaşılır, insanları daha duyarlı ve yeni davranış modelleri aramaya daha istekli kılarak yararlı olmaktadırlar. Şimdi de araştırmayı ele alıp neler sağladığına bakalım.

4) ARAŞTIRMA ÜRÜNLERİ

Kuramsal çalışmayla yetinen çok az sosyal psikolog vardır. Genellikle, hemen hepsi kuramlarını, görgül çalışmalara bağlamaya çaba harcarlar. Kuramlarının gücünü kanıtlamak için geçmiş ve mevcut davranış modellerine ilşkin bilgi sağlamaya ve gelecek davranışı öngörmeye çalışırlar. Sosyal psikolojide araştırmanın merkezi amaçlarını, burada kısaca gözden geçireceğiz ve daha sonra belli başlı araştırma yöntemlerini inceleyeceğiz.

a) Sosyal Hayatın Betimlenmesi

Şimdiye dek, çağdaş toplumdaki homoseksüellerin sayısı, marijuana içenlerin nüfusa oranı, ortodoks yahudilere ilişkin önyargıların önemi, büyük bir kentte yabancı grubun büyüklüğü üstünde düşündünüz mü? İnsanların bu sorunları değerlendirme biçimi onların eylemlerini (meslek, oturma bölgesi, parti seçimleri) etkilemektedir.

Sosyal hayatın betimlenmesi, çoğu kez sosyal eleştiri yazarlarına, gazete başyazarlarına veya politikacıya bırakılmaktadır. Bununla birlikte, bunların raporlarının

çoğu, kişisel bakış açılarını yansıtmakta veya gözlemlerinin geçerliliği, örneklem değeri gibi konularda hiçbir kaygısı olmayan ve sistematik bilgi toplamayan kişilerin görüşlerine dayanmaktadır. Bu tür kaygılar sosyal psikologlar için son derece önem taşır. Nitekim bu amaçla sosyal hayata ilişkin bilgiler elde etmeyi sağlayan yöntemlerin sistematik bir bataryasını oluşturmuşlardır.

Sistematik araştırmaların sosyal hayatın çeşitli yanlarını daha iyi anlamayı nasıl sağladığını görmek için bir örnek alalım. 24 Haziran 1968'de Montreal'de geleneksel Saint-Jean gösterilerinde, şiddet hareketleri patlamıştır. Göstericilerin bir kısmı şeref kürsüsünde oturan Kanada Başbakanı P. Trudeau'ya karşı sloganlar atarlar. Polis olaya müdahale eder ve sert tepki gösterir; önüne geleni tartaklar. Ertesi gün, Devoir gazetesinin başyazarı Claude Ryan polislerin sertliğinden yakınan bir yazı yazar. Bu olay, Quebec için özel olmakla birlikte, tekil bir olay değildir. Demokratik ülkelerde, polisin zaman zaman bu tür müdahaleleri görülür; gücünü kullanarak şiddete başvurup savunmasız insanlara, bazan ölümlere neden olan bir sertlikle davrandığı gözlenir. Acaba, kitlenin, polisin bu tür müdahalesine ilişkin düşüncesi nedir? İnsanlar bundan kaygı duymakta mıdır? Evetse, bu konuda niçin ortak bazı girişimlerde bulunmazlar?

Bu sorulara cevap bulmak üzere, Amerikan toplumundan tesadüfi örneklem yoluyla seçilmiş 1.100 kişi üzerinde anket uygulanmıştır (Samson ve Mc Evoy, 1970). Çeşitli sorular yanında, şu seçenekler üzerinde görüş belirtilmesi istenmiştir: 1) Polis, silahsız göstericilere, bunlar polise hakaret etseler dahi, asla vurmamalıdır 2) Polis çoğu kez gerektiğinden fazla sert davranmaktadır. 3)Bir polise küfreden kişi, eğer dayak yerse, şikâyet etmekte haksızdır. Verilerden hareketle, örneklemdekiler iki gruba ayrılmıştır: a) polisin şiddetini az ya da çok eleştirenler b) Polisin şiddetine karşı çıkmayanlar. Sonuçlar oldukça şaşırtıcı olmuştur. A.B.D. inde beyazlar arasında sadece % 27'si polisin sert tepkilerini onaylamamaktadır. Ayrıca 50 yaşın üzerinde olan, cumhuriyetçi ve ekonomik durumu rahat olan kişiler arasında hemen hiç kimse, polisi kınamamaktadır. Fakat polisin sıklıkla hedefi olan zencilere gelince bunların % 69'u müdahaleleri kınamaktadır. Beyazlar arasında özellikle gençler ve okumuşlar, zencilerin görüşlerini paylaşmaktadır.

Bu sonuçlar, sosyal davranış hususunda yeni bir bilgi sağlamaktadır. A.B.D. de polisin sert tepkilerinin temel nedenlerinden birisi, çoğunluğun bunu onaylamasıdır. Polis, bazı kişiler, kuralları çiğnediğinde, bireysel hak ve özgürlüklere uymamaktan kaygılanmak durumunda değildir. Bu bilgiler, sosyal değişmeyi sağlama yönünde de kulanılabilir. Demokraside yaşamak, çoğunluğa, azınlığı ezme hakkını vermemektedir. Bu bakış açısından, azınlığın siyasal yollara başvurarak kendini koruması mümkün olmaktadır. Nihayet, gençlerin ve eğitim görmüş kişilerin, durumu değiştirmede özel bir rol oynayabilecekleri anlaşılmaktadır.

b) Sosyal Öngörüş

Araştırma, betimlemenin yanı sıra, öngörüş sağlama bakımından da önemli bir rol oynayabilir. Toplum her zaman bir takım hayati sorunlarla karşı karşıyadır ve bunlar

için geçerli öngörüşlere sahip olmak son derece önemlidir. Örneğin, eğer okul yöneticileri hangi öğrencilerin iyi doktor olabileceğini, gençler, hangi evliliklerin sağlıklı bir şekilde yürüyeceğini veya yasa koyucular, üzerinde çalışılan yasalara halkın tepkilerinin neler olacağını bilselerdi, pek çok insanın hayatı daha iyi olurdu. Sosyal tahminler, çoğu kez tesadüfi yanlar taşır. Havanın nasıl olacağını öngörmek daha kolaydır. Sosyal olaylar sürekli değişirler ve öngörülmemiş olaylardan etkilenebilirler. Örneğin, borsa piyasasıyla ilgili öngörüde bulunmak oldukça zordur; çünkü, fiyatlar bazan bir başbakanın demecinden, bazan önemli bir atmosfer değişiminden, kısacası hemen herşey tarafından her an etkilenebilir. Bununla birlikte, uygun yöntemler sayesinde, sosyal hayata ilişkin sınırlı öngörülerde bulunulabilir. Bunlar, öznel izlenimlerden daima daha doğrudur.

Bunu aydınlatmak üzere, enerji sorununu ele alalım. İnsanların, enerji tüketimlerini azaltmasını gerektiren pek çok geçerli neden vardır. Fakat, insanların bu konudaki davranışlarını kendiliğinden değiştireceğini ummak, sağlam bir bakış açısını yansıtmıyor. Nitekim, sigaraya karşı, son derece geçerli kanıtlar olduğu halde, milyonlarca insan sigara içmeye devam ediyor. Her iki durumda da, insanları, alışkanlıklarını değiştirmeye ikna etmek için özel politikalara ve programlara başvurmak gereklidir. Acaba, ne tür programlar ya da politikalara ihtiyacımız var? Olası tüm programları denemek son derece pahalı bir yoldur. Acaba başarı şansı yüksek programları önceden tahmin edebilir miyiz?

Öngörüyü iyileştirmenin bir yolu, örneğin bir enerji krizinde, insanların niçin fazla enerji tükettiklerini keşfetmekdir. Acaba, enerji krizine inanmıyorlar mı? Yoksa yapılacak tasarrufun zahmete değmeyecek kadar az olacağını mı düşünüyorlar? Veya sadece konfor düzeylerini mi düşürmek istemiyorlar? Bu seçenek cevapların değerini anlamak üzere araştırmacılar, evli çiftlerden oluşan bir örnekleme enerji kullanımını konu alan bir anket uygulamışlardır (Seligman ve ark. 1979): Soru formunda yeralan sorular üç noktada odaklaşmaktadır: Enerji krizinin varlığına inanılıyor mu? Evetse hangi ölçüde tasarrufa gidiyorlar? Konfor konusundaki istekleri nedir? Diğer yandan, araştırmacılar, klima cihazlarının kullanılma dönemi olan yaz aylarında elektrik sayaçlarını inceleme yoluna gitmişlerdir.

Böylece araştırmacılar, krize ilişkin tutumlar ve enerji kullanımı arasındaki ilişkiyi saptamaya yarayacak verileri toplamış durumdadırlar. Sonuçlara göre, enerji kullanımını açıklamada en anlamlı etmenin konfor olduğu anlaşılmaktadır. Konfora önem veren aileler daha çok, konforu önemsemeyenlerse daha az enerji tüketmektedirler. Krizin varlığına veya tasarrufun miktarına ilişkin tutumlar, enerji kullanımında çok az etkili görünmektedir.

İnsanları enerji tasarrufuna yönlendirmek için ulusal programlar veya kampanyalar düzenlenmek istenirse daha geniş araştırmalar yapmak gereklidir. Bununla birlikte, araştırmanın verilerine göre, konfora ilişkin duygular etrafında örgütlenmiş bir kampanya, krizin veya tasarrufun önemi etrafında örgütlenecek bir kampanyaya oranla

daha başarılı olma şansına sahiptir. Görüldüğü üzere, bu tür araştırmalar sayesinde öznel izlenimlere dayalı programlardan daha iyisini yapmak mümkündür.

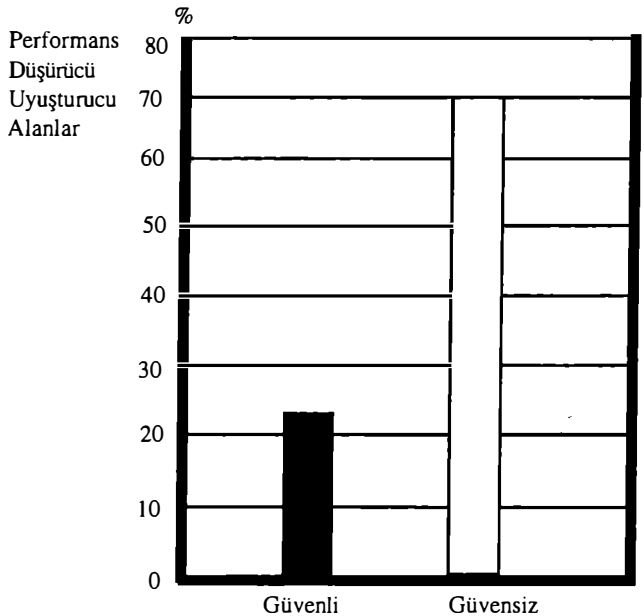
c) Kuramın Kanıtlanması

Kuramın, olayları anlamayı sağladığını, bir eylemin olası sonuçlarını gösterdiğini ve statükoya seçenek çözümler sunduğunu gördük. Bununla birlikte, çoğu kez, bir kuramın kanıtlanması gerekmektedir. Kuramın anlamlılığını gösterebilmek için somut verilerle desteklenmesi uygun olacaktır. Kuram acaba günlük hayatımızı etkileyen etmenleri veya süreçleri doğru bir şekilde belirleyebiliyor mu? Yoksa bir salon spekülasyonu mu? Kuramcı, kendi görüşünün doğru olduğunu kanıtlamak durumunda. Aslında kuramlar, bir tür lens gibidir; şeyleri biraz farklı biçimde görmeyi sağlarlar. Üstelik, hiçbir kuram tüm olayları kucaklayamaz. Fakat, kuramcı günlük hayatta kuramının geçerliliğini gösteren olayları ortaya koyabilmelidir.

Bunu aydınlatmak üzere, "niyetli handikap" stratejileriyle ilgili bir incelemeyi ele alalım (Berglas ve Jones, 1978). Kuramcılar, insanların çoğu kez kendi gerçek kapasiteleri konusunda kesin bir inanca sahip olmadıklarını öne sürmüşlerdir. İnsanlar bazan başarılı, bazan başarısız olmaktadırlar. Gerçek güçlerinden nadiren emindirler. Bu emin olmama durumu, insanların belirli bir sınavdan geçtiklerinde bir handikap yaratmalarına, yani yapılacak şeyin daha zor olmasına yol açan bir şey yapmalarına neden olmaktadır. Böylece eğer başarılı olmazlarsa, gerçekten yeteneksiz olmaları olasılığıyla başetmeleri gerekmeyecektir. Aksine, eğer başarırlarsa, gerçekten yetenekli olduklarının kanıtına sahip olmuş olacaklardır. Örneğin, önemli bir sınavdan bir gün önce içki içen bir öğrenci, belki de niyetli handikap (özür) hazırlamaktadır. Ertesi sabah, başarısız olursa, başarısızlık, zeka yetmezliğine (veya çalışmamaya) değil, alkole bağlanacaktır. Eğer öğrenci başarılı olursa, özürüne rağmen başarılı olmakla gururlanacaktır.

Acaba gerçekten insanlar böyle mi davranıyorlar, yoksa bu düşünce basit bir spekülasyon mu ? Berglas ve Jones gönüllü öğrenciler bularak onlardan uyuşturucu maddelerin problem çözmeye etkisi konusunda bir denemeye katılmalarını isterler. Her denek önce problem çözümü konusunda bir ön denemeye sokulur. Araştırmacılar deneklerin yarısının kendi kapasitelerine güvenli, diğer yarısının güvensiz olmalarını ayarlarlar. Nihai testi geçmeden önce deneklere iki seçenek sunarlar: İki uyuşturucudan biri Actavil performansı arttırıcı, Pandocin ise performansı düşürücü olarak tanımlanır ve onlara, bunlardan birini alarak teste girmeleri söylenir. Araştırmacılara göre, güvensiz bireyler niyetli handikap stratejisini benimseyecektir. Çünkü bu sayede yeteneksiz görünmekten kurtulacaklardır. Bu kişiler, sözkonusu deneyde Pandocin'i seçecektir, diğerleri ise Actavil'i. Ancak böyle olursa, varsayımları kanıtlanmış olacaktır.

Sonuçlara bakıldığında (Şekil 1), bulguların niyetli handikap stratejisini büyük ölçüde desteklediği görülmektedir. Güvensiz öğrenciler, performans düşürücü uyuşturucuyu seçerek, bir özür arar gibi davranmaktadırlar. Aksine kendine güvenli



Şekil 1: Güvensiz kişiler başarıdan korkuyorlar mı? Yeteneklerinden emin olmayan, vasat deneklerin çoğu, problem çözümü deneyinde, performansı düşürücü denilen uyuşturucu maddeyi seçmişlerdir.

olanlar, bu yola gitmemektedir. Bu sonuçlar, kuramı, bütünüyle kanıtlamıyor. Fakat, niyetli handikap stratejisinin, zor durumlarla başetmek durumunda olan bireylerce, sıklıkla kullanıldığını göstermektedir. Dolayısıyla bu araştırmalar, kuramcıların getirdiği kanıtlara daha çok dikkat etmemize ve günlük hayatta niyetli handikap olgusunun varlığına inanmamıza yol açmaktadır.

Kısacası, dakik araştırma, toplum hakkında geçerli bilgiler sağlar, sınırlı öngörüleri olanaklı kılar ve sosyal etkileşim konusundaki kuramları açığa kavuşturur. Şimdi, sosyal psikolojideki kuramları ve araştırma yöntemlerini ele alabiliriz.

III. TEMEL KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

Sosyal psikolojideki çeşitli kuramsal yaklaşımların başlıcaları olarak davranışçı (behevyorist), bilişsel (kognitif) - roller ve kurallar yaklaşımlarını sayabiliriz. Bu yaklaşımları daha iyi kavramak için, sosyal psikolojinin el kitaplarında yer alan çeşitli konuları incelemek gerekir. Burada, bunların sadece temel postülâlarını ele alacağız ve birbirlerinden nasıl farklılaştıklarını ortaya koyacağız.

1) DAVRANIŞÇI YAKLAŞIM

1920 ile 1950 yılları arasında Amerikan psikolojisi büyük ölçüde behevyorizmin egemenliğinde kalmıştır. Bu yaklaşım, insan davranışının herşeyden önce dış olaylar tarafından belirlendiği sayıltısına dayanır. Pavlov'un köpeklerin şartlandırılmasına ilişkin ünlü deneyleri, bu kurama ilk sağlam temellerini sağlamıştır. Pavlov (1927), deneycinin, uyaranları sistematik bir biçimde değiştirmesi halinde, köpeklerin yeni davranışlar öğrenebileceğini göstermiştir. Behevyoristlerden John B. Watson (1919), çevresel ödül ve cezaların ustalıkla kullanılması sayesinde, çocukların davranışlarının toplumun ihtiyaçlarına uygun olarak istenilen yönde şekillendirilebileceğini savunmuştur. Floyd Allport'un, 1924'te yayınlanan *Social Psychology* kitabı, davranışın biçimlendirilmesinde çevrenin gücünü vurgulayan bir anlayış taşımaktadır. Allport iyimserdir. O'na göre, psikologlar, gelecekte, çevre ile davranış arası ilişkilerin yasalarını keşfedecek, yani çevrenin hangi koşullarda davranışı etkilediğini saptayacaktır.

İnsan davranışının, tamamiyle çevrenin fonksiyonu olduğunu savunan kuramcılara radikal behevyorist denmektedir. Çağdaş radikal behevyoristlerin en tanınmışı, B. F. Skinner'dir. Tüm davranış biçimlerinin çevresel ödüller/cezalar ile ortaya çıktığını, korunduğunu veya terkedildiğini savunmaktadır (Skinner, 1948, 1971). Sosyal psikologların çoğu, bu tür bir radikal behevyorizme yanaşmamaktadır. Düşünce, motivasyon ve duygular gibi psikolojik süreçlerin dikkate alınması gereğine inanmaktadırlar. Radikal behevyorizmin yerini alan neo-behevyorizm, yine de en büyük etki payını çevreye vermektedir. Ancak dış çevre olaylarının önemi, davranışa doğrudan bağlanan psikolojik durumlar üstündeki etkileri dolayısıyla söz konusudur. Radikal behevyorist, ödül ve cezanın davranışa doğrudan etkileriyle ilgilenirken, neo-behevyorist ödül ve cezanın tutum ve duyguları, onların da davranışı etkilediğini öne sürmektedir.

Neo-behevyorizm, sosyal psikolojide çok sayıda araştırmaya ve düşünceye yol açmıştır. Özellikle, pozitif sosyal davranış, konformizm ve itaat, davranışların takası konularında etkisi büyüktür. Behevyorist yaklaşım, insan davranışlarına sıkıdan bağlı çevre olaylarını bulmak bakımından çok yararlı olmuştur. Çoğu kez, insanlar çeşitli şeyleri, bu şeyleri yapmak istedikleri için yaptıklarına inanma eğilimindedir. Oysa "bir şeyi yapmak istemek" spesifik duruma bağlı olabilir. Behevyoristler, çevresel etkileri kavramakla, onların sonuçlarını öngörmenin (duyarlılaştırma fonksiyonu) mümkün olacağına inanmaktadırlar. Ancak bu sayede olayların denetlenebileceğini ve insanların bir başka davranışa yönelebileceğini düşünmektedirler.

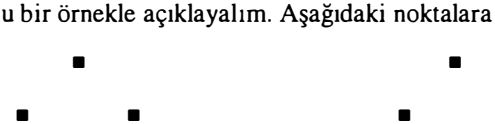
Behevyorist yaklaşımın, eylem plânında nasıl olduğunu görmek için, W. Verplanck (1955) ve öğrencileri tarafından yapılan klasik bir çalışmayı alalım. Araştırmacılar, ödül ve cezaya ustalıkla başvurarak bir konuşmanın akışının kontrol edilip edilemeyeceğini incelemiştir. Bu amaçla Verplanck ve öğrencileri bir başkasıyla yalnız kalabilecekleri ve bir kâğıt üzerine kalemle çiziktirerek kendi köşelerinden diğeri kişileri gözleyebilecekleri durumlar aramıştır. Bu durumları, bazan bir yurt odasında, bazan bir restoranda, oturma salonunda veya telefonda bulmuş ve konuşmaların seyrini

gözlemiştir. Başlangıçta nezaket konuşmasına girişmiş, 10 dakikalık bir süre boyunca, diğer kişinin sözleri ne onaylanmış ne reddedilmiştir. Bunu yaparken, kâğıt üzerine gelişigüzel çiziktiriyor gibi bir tavırla, konuşmaları bir koda göre gözlemiştir. Bu ilk aşama, diğeri tarafından belirtilen görüşlerin temel düzeyini saptama amacını taşımakta ve deney asıl bundan sonra başlamaktadır. Belirtilen görüşe sosyal onay getirilerek, belirtilen görüşlerin sayısı arttırılmaya çalışılmıştır. Diğerinin bir görüş belirttiği her durumda "haklısın", "katılıyorum" denerek veya gülümsenerek karşılık verilmiştir. Aynı zamanda çiziktirme devam etmektedir. 10 dakikalık onay süresinden sonra, artık pekiştirmeden vazgeçiliyor, ya onay tepkisi gösterilmiyor veya karşı görüş belirtiliyor. Sonuçlar oldukça ilginç. Pekiştirme aşamasında teste tabi tutulan 24 kişinin belirttiği görüş sayısında artma görülüyor. Daha sonraki aşamada ise 24 kişinin 21'i, daha az görüş öne sürüyor.

Özetle behevyorist postülaya göre, insan davranışları dış olaylarca yönetilir. Behevyorist sosyal psikolog, özellikle çevrenin insan davranışları üstündeki etkisiyle ilgilenir. Çevrenin ceza ve ödül gücünü vurgulayan radikal behevyorizm, psikolojik süreçleri dikkate alan neo-behevyorizmden daha az etkili. Verplanck'ın deneyi belirtilen görüş sayısında, sosyal onay ve sosyal tepkinin etkisini göstermektedir.

2) KOGNİTİF YAKLAŞIM

Sosyal psikologların bir kısmı, çevresel etkilerin ağırlıklı rolünü savunan behevyorist yaklaşımı reddetmektedir. Bunlar bireyin iç süreçlerini vurgulayan bir yaklaşımı benimsemektedir. Kognitif psikoloji kuramcıları bunlardandır. Kognitif kuramcılar, insanların sosyal etkinlikler konusundaki düşünce ve yorumlarının etkisini savunurlar. Behevyoristlerin Pavlov'dan esinlenmesine karşın, kognitif psikologlar geştaltçı psikologlardan esinlenmiştir. Wolfgang Köhler (1947) ve Kurt Koffka (1935) gibi geştaltçı psikologlar, bireyin iç süreçlerinin dış dünyaya biçim verme tarzıyla ilgilenmişlerdir. Bunu bir örnekle açıklayalım. Aşağıdaki noktalara bakın.



Herhalde 6 ayrı nokta görmüyorsunuz. Daha ziyade iki üçgen halinde yerleştirilmiş nokta grupları görüyorsunuz. Buradaki üçgenler veya nokta grupları görülmeyi bekleyen gerçek objeler değil. Zihinsel iç süreçler, gerçekliğe bu biçimleri empoze etmektedir. Bu örnek, behevyoristlerle kognitif psikologların çatışmasının ne kadar büyük olduğunu gösteriyor (Gergen, 1979). Behevyoristler, insanları çevrenin etkilediğini, diğerleri ise davranışı daha ziyade, insanların olaylara ilişkin algılarının etkilediğini savunuyor.

Sosyal psikolojide kognitif yaklaşımın gelişiminde Kurt Lewin'in(1890-1947) çalışmaları büyük önem taşır. Kurt Lewin'i modern sosyal psikolojinin babası sayan pek çok psikolog vardır. Nazi Almanyası'ndan kaçtıktan sonra Cornell ve Iowa

Üniversitelerinde ders veren K. Levin, 1945'de *Massachusett Institute of Technology*'de grup dinamiği araştırmaları merkezini kurmuştur. Lewin, kuramsal planda çok yetenekliydi ve araştırmaya yönlendirmede çok ustaydı. Üstelik, somut sosyal sorunları çözmeye yönelimi büyüktü. Tüm bu nedenlerle, sosyal psikolojinin gelişiminde derin etkileri olmuştur. Öğrencilerinin pek çoğu, sosyal psikolojide önemli akım ve grupların başına geçmiştir.

Lewin sosyal davranışın genel bir kuramını öneren ilk sosyal psikolog olmuştur. Ortaya attığı *alan kuramı*'nın (1935) temel düşüncesi şudur: Davranışı belirleyen şey, bireyin psikolojik olarak dünyayı temsil ediş biçimidir. I. Dünya Savaşı sırasında siper çukurlarındaki deneyiminden hareket eden Lewin'e göre, fiziksel manzara, tepeler, ağaçlar... saklanmaya çalışan askere ve kırda sakin bir şekilde gezen insana farklı görünür. Dünyayı psikolojik olarak kurma biçimi, bireylerin ihtiyaçlarına veya izlenen amaçlara göre değişir. Lewin dünyayı psikolojik olarak temsilin bir yöntemini önermiştir. Kuramsal fizikten etkilenmiş ve psikolojik dünyayı bir "alan" olarak düşünmüştür. Bu alan, bir davranışı etkileyen ve aralarında birbirine bağlı düşüncelerden oluşur. Temel öğeleri yaşam alanı (YA), kişi (K) ve çevredir (Ç). Lewin'e göre bir bireyin yaşam alanı, normal olarak çok karmaşıktır... Kişi ve çevre de değişik özellikler gösterirler. Belirli bir anda ihtiyaç ve arzulara bağlı olarak, kişi veya çevre farklı bölümlere ayrılırlar.

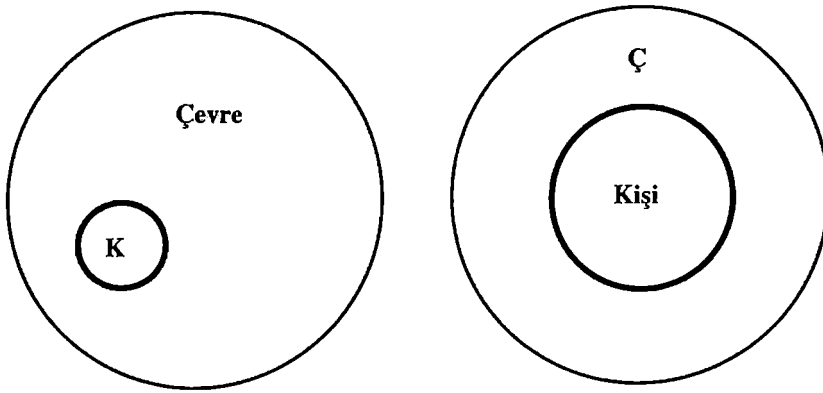
Lewin'in cephede bulunan bir askerin ve bir pazar öğleden sonra parkta gezinen bir insanın yaşam alanlarını nasıl şematize ettiğini görelim. Şekil 2'de görüldüğü üzere, asker, öncelikle düşmanı düşünür. K bölgesinde çok sayıda ayırımlar yapmaz. Gezen kişi ise, kendisi üzerinde düşünür ve çok sayıda ayrıma gider. Ayrıca asker, çevresini çok sayıda yanıyla algılarken, gezen kişi çevreyi sadece hoş bir manzara olarak görür, farklılaştırmaz.

Lewin'in alan kuramı bugün az sayıda sosyal psikolog tarafından kullanılmaktadır (Hornstein, 1976). Fakat, sosyal psikologların dikkatini davranışı etkileyen zihinsel temsiller üzerine çekmiştir. Bugün, kognitif süreçler, sosyal psikologların önemli ilgi merkezlerindendir. Sosyal psikologların büyük çoğunluğuna göre,

a) İnsanlar dünyalarını farklı biçimlerde yapılandırmaktadır

b) Bu psikolojik yapılar bireylerin davranışını kesinlikle etkilemektedir.

Kognitif yaklaşımın uygulama örnekleri, sosyal algı, önyargılar, kognitif tutarlılık ve moral gelişim konularında görülebilir. Görüldüğü üzere kognitif kuram zihinsel süreçlere önem vermektedir. Bu yaklaşımdaki sosyal psikologun temel ilgisi insanların düşünce ve yorumlarının sosyal etkinlikler üstündeki etkisidir. İnsanların sahip oldukları pozitif veya negatif kognisyonlarını sosyal ilişkileri büyük ölçüde etkilediği düşünülmektedir.



Cephedeki askerin yaşam alanı

Yürüyüş yapan kişinin yaşam alanı

Şekil 2: Yaşam alanı, birey ve psikolojik çevre: Lewin'in Alan Kuramı,kişinin ve durumun özelliklerini dikkate alır. Lewin kavramlarını mekansal olarak tanımlamaktadır. Şekilde askerin ve parkta gezen kişinin psikolojik gerçekliklerinin nasıl farklılaştığı görülüyor.

3) ROLLER - KURALLAR YAKLAŞIMI

Behevyorist ve kognitif yaklaşımlar günümüz sosyal psikolojisinde önemli bir yere sahiptir. Bu iki yaklaşım, sosyal psikolojinin çok çeşitli alanlarında görülmektedir. Bununla birlikte, sosyolojiden kaynaklanan III. bir yaklaşım daha var. Buna rol ve kurallar yaklaşımı diyebiliriz. Bu yaklaşım sosyologların günümüz toplumunda görülen sosyal etkinliklerin büyük *pattern*'lerine duydukları ilgiden kaynaklanmıştır. Nasıl oluyor da çok sayıda birey göreceli bir ahenk içinde yaşıyorlar ? Bu tür uyumlu davranış patternlerini açıklamak için sosyologlar, insanların zaman içinde davranışlarını yönlendiren bir takım kuralları paylaştıkları görüşünü öne sürmüşlerdir. Bu kurallar, yaygın bir şekilde benimsendiğinde ve insanlar bunlara uyum konusunda anlaştıklarında,en karmaşık ilişkiler bile kolayca cereyan edebilir. Rol kavramı, kural kavramının yerini alabilir. Bu yaklaşıma göre roller insan davranışlarını etkilemektedir ve insanlar herkesin kendi rolünü oynadığı bir piyesin aktörleri gibi düşünülebilir. Eğer herkes kendi rolünü oynarsa, toplum ahenkli olur.

Bu yaklaşım ile daha önce gördüğümüz iki yaklaşım arasında önemli farklar var. Behevyorist teori, ödül ve ceza gibi dış olaylarla davranış arasındaki ilişkiye önem verir. Oysa roller - kurallar yaklaşımı, dış girdilere önem vermez; iç kuralların davranışları yönlendirme biçimiyle ilgilenir. Öte yandan, kural ve rollere önem vermesi ve bireyin dış dünyadan gelen uyaranları algılama ve yorumlama tarzıyla ilgilenmemesi nedeniyle kognitif yaklaşımdan farklıdır.

Bu yaklaşım, uzun bir zaman süresindeki davranış serilerini anlamak bakımından yararlıdır. Behevyoristler, uyaran ile dolayımsız davranışsal tepki arasındaki ansal ilişkiyi inceleme eğilimindedir. Kognitif psikologlar da, bir uyaranın ansal algısını ve kişinin uyarana ilişkin o andaki düşüncesini dikkate alırlar. Oysa roller - kurallar yaklaşımında oldukça uzun dönemler boyunca davranışı etkileyen kurallar dikkate alınır, örneğin birbiriyle görüşen iki kişinin ilişkileri, bir akşam yemeği daveti, bir ilişkinin son bulması gibi. Bu yaklaşımın örnekleri, sosyal çekim, yardım etme ve kendini sunma stratejileri konularında görülür.

Roller - kurallar kuramı, insanları eski davranış patternlerinden kurtaracak ve yeni davranış biçimlerini denemeye teşvik edecek bir bakış açısı kazandırma, kısacası özgürleştirme bakımından ne tür bir katkıda bulunur? Ünlü tenis oyuncularından Nastase'yi ele alalım. Hakemlere küfreden, seyircilere top fırlatan ve kötü karakteri yüzünden pek çok büyük turnuvadan dışlanan bu oyuncu, davranışı konusunda şöyle diyordu: " Elimde değil, bana bir milyon dolar ceza da verseler kimse beni değiştiremez. Ben böyleyim ...kimse kişiliğimi değiştiremez." Nastase'nin bu sözleri,toplumda yaygın bir görüşü dile getiriyor. Herbirimizin başat bir davranış stili,yani kişiliğimizi oluşturan derin bir yönelimler bütünü vardır. Kişilik erken yaşlarda oluşuyor ve bir kez oluştuktan sonra, sadece son derece büyük olaylar onu değiştirebiliyor.

Roller - kurallar yaklaşımı, bu geleneksel bakış açısını kabul etmiyor. Ona göre, kişilik bireyin belirli bir kitle önünde oynadığı roller bütününden biraz daha fazlasını kucaklar. Kişilikler, " durumların tanınmasının yol açtığı ansal yaratmalardır (De Waele ve Harre, 1976). Eğer birey eski davranış modellerini bırakmayı kabul eder ve "elimde değil, benim kişiliğim" şeklinde özür göstermeyi bırakır ise yeni roller bulabilir.

Akıl hastalığı kavramı, bu yaklaşıma göre yeniden ele alınabilir.Toplumumuzda, akıl hastalığı, genellikle bozuk bir kişiliğin ürünü gibi düşünülür. Akıl hastalarının derin ve sürekli sorunları olduğuna ve durumlarını iyileştirmek için ellerinden hiç bir şey gelme-yeceğine inanılır. Oysa bu yaklaşıma göre, akıl hastalığı, çeşitli kurallar tarafından yönlendirilir ve tıpkı bir tiyatro piyesinin bir rolü gibi öğrenilmiştir. Bu görüşte olan Thomas Szasz (1960) pek çok akıl hastasının, sosyal kurumlarımızın yazılı olmayan kurallarına tekabül eden özel etkiler meydana getirmek üzere, davrandıkları gibi davrandıklarını öne sürmektedir. Akıl hastanesine giren kişi, bir hastanın davranışını dikte eden rolü oynamayı öğrenir. Aynı şekilde akıl hastası rolünü öğrenir.Bu kuralları öğrenmeyen kişi, hastane kurumunca cezalandırılır. Hastane personeli sadece hasta bakımı yapmaz, özel tedavi yöntemleriyle, kişiye hasta gibi davranmanın avantajlarını öğretir (Goffman, 1961)

Bu fikri aydınlatmak için araştırmacılar psikiyatrik deneklerin az veya çok hasta görünmek üzere davranışlarını değiştirme yeteneğinde olduğunu göstermişlerdir (Braginsky, Bragien'sky ve Ring, 1969). Hastalar personel tarafından görüşmeye alındıklarında, izin almak veya kalmak istemelerine göre, semptomlarının derecesini ayarlamaktadırlar.Son on yıl boyunca bu yaklaşım, pek çok psikiyatrik deneğin

özgürlüğüne katkıda bulunmuştur. Özellikle Szasz ve benzeri kişilerin büyük çabası sayesinde, akıl hastanelerinin kapıları açılmış ve psikiyatrik hastanelerde isteksiz olarak kalmayı önleyici yasalar çıkarılmıştır.

Özetle belirtirsek, roller ve kurallar yaklaşımı, insan davranışlarını, içleştirilmiş kurallarla veya günlük hayatta oynanan rollerle açıklamaktadır. İnsanlar, çeşitli sosyal durumlara uygun rolleri veya kuralları izlediğinde düzenli sosyal davranışlar belirmektedir. Bu yaklaşımın insanları serbestleştirici / bağlarından arındırıcı yanına işaret etmiştik. İnsan davranışlarının kişilik tarafından belirlendiğini savunan geleneksel görüşün tartışılmasını sağlamıştır. Yaşam stilinde her zaman değişikliklerin olabileceğini vurgulamıştır. Akıl hastalıkları konusundaki araştırmalar, akıl hastalığıyla da ilgili kural ve rollerin bulunduğunu göstermiştir.

4) KURAMSAL YAKLAŞIMLAR VE İNSANİ DEĞERLER

Sosyal psikolojide temel kuramsal yaklaşımların herbiri sosyal davranışla ilgili araştırmaları ve düşünceleri teşvik edici bir rol oynamıştır. Bunlardan hangisi gelecek açısından daha umut vericidir? Bunlardan birini seçmek mükün müdür? Bu soruya cevap vermenin bir yolu, içlerinden hangisinin daha doğru olduğunu, yani sosyal hayat olaylarıyla uygunluk gösterdiğini saptamaktır. Ancak, üç kuramı olaylara dayalı bir zeminde karşılaştırmak imkânsız görünmektedir. Bunun iki nedeni var. Birincisi, üç yaklaşımın herbirine bağlı araştırmacılar, farklı olgularla ilgilenmektedir. Behevyorist yaklaşım gözlenebilir uyaranlar ile davranışsal tepkiler arasındaki ilişkilere eğilir. Kognitif yaklaşım, gözlenebilir uyaranlardan itibaren meydana gelen algısal dönüşümlerle ilgilenir. Roller ve kurallar yaklaşımı, bir bireyin, bir takım amaçlara ulaşmak için ortaya koyduğu uzun etkinlikler dizisiyle ilgilenir. İkinci olarak üç yaklaşımın kuramcıları aynı olguları ele aldıklarında, olaylar konusunda zorunlu olarak ayrı görüşte değildirler; sadece, olayları farklı yorumlarlar. Yardım isteme davranışı, behevyoristlere göre öğrenilmiş bir tepki, kognitif sosyal psikologlara göre tehlike algılamanın sonucu, roller ve kurallar yaklaşımı açısından, yardım zorunlu olduğunda gerekli davranış dizisinin bir halkasıdır. Her kuram, insan davranışını farklı biçimde betimlemekte ve açıklamaktadır. Herbiri, dünyanın farklı bir görüşünü sunmaktadır.

Söz konusu kuramsal yaklaşımları karşılaştırmanın başka yolu var mıdır? Kuramları, insan davranışı konusunda ortaya koydukları yararlı veya yeni buluşlara göre değerlendirmek bir diğer yoldur. Ancak, bu iş te kolay değildir; çünkü çoğu araştırmacı, araştırma desenlerinde birden çok yaklaşımı kullanmaktadır. Yakın zamanlarda bazı yazarlar, kuramların insani değerler açısından değerlendirilmesi gereğini vurgulamışlardır (Gergen, 1978; Sampson, 1977; Shotler, 1977). İnsani değerler nasıl dikkate alınır? Her kuram insanın doğası konusunda belirli postülalara dayanır. Bunlar, insanların karşılıklı nasıl davranması gerektiği ve gelecekte oluşturulması istenen toplum türü konusunda sayıltılar içerirler. Demek ki, her kuramsal yaklaşım, sosyal hayatın bazı biçimlerine destek sağlayarak, diğer biçimlerin gelişmesine ket vurmaktadır. Dolayısıyla, bu

görüşteki yazarlar, kuramsal yaklaşımların, yol açtıkları veya gelişmesine katkıda bulundukları yaşam stili bakımından yargılanması gerektiğini savunmaktadır. Kuramlara ilişkin yargılar, herbirine özgü değerlere dayanmaktadır.

Behevyorist yaklaşımı ele alalım. Behevyoristler insan davranışında, en büyük payı kalıtım ve çevreye vermektedirler. İnsan davranışları, tıpkı yıldızların hareketinde ve okyanusların genişleyip daralmasındaki gibi determinist nitelikli yasalara bağlanmıştır. Bu durumda behevyorizm, bireye, anlaşılabilir ve öngörülebilir özellikte düzenlenmiş bir sosyal dünyada yaşama duygusunu vermektedir. Ancak eleştiriler, davranışın ödül ve ceza tarafından belirlenmesi halinde, insan özgürlüğünden ve vakarından söz edilemeyeceğini öne sürmektedirler. Çünkü bu durumda, birey, başarılı gerçekleştirmelerinin gururunu duyamaz ve kötü davranışlarından dolayı da sorumluluk hissetmez. Eğer insanlar eylemlerinden sorumluluk duymazlarsa, iyilik ve kötülük kuralları uygulanamaz. Bu kurallar uygulanamadığında ise, örgütlenmiş bir toplumun dayanışması nasıl sağlanacaktır (Shotter, 1980)? Üstelik behevyorist yaklaşıma göre insanlar, davranışları üzerinde hiç bir denetime sahip değil gibidir. Oysa dış olaylar tarafından yöneltildikleri duygusunu yaşayan insanlar, çoğu kez depressif olmaktadır, olaylar üzerinde hiç bir kontrolun olmaması sonucu, acizlik hissi duymaktadır.

Kognitif yaklaşım da toplum açısından pozitif ve negatif sayıltılar taşımaktadır. Bireyin özerkliğini savunması nedeniyle bu yaklaşımı benimseyenler var. Kognitif psikologa göre, bireysel düşünce süreçleri sosyal hayatta belirleyici bir rol oynarlar. Toplumu ilerletmek için bireysel yaratıcılığı teşvik etmek gerekir. Bu yaklaşıma yöneltilen eleştiriler, onun bireye fazla önem verdiğini vurgulamaktadır (Sampson, 1980). Eğer insanlar, toplumu, özerk bireylerin kolleksiyonu gibi görürlerse, gruba ait olmanın anlamı kalmaz. Eğer insanlar, "biz " yerine "ben" diye düşünürlerse, diğer insanlar, aileler veya topluluklar karşısında dürüstlük gösterilmez.

Nihayet, behevyorist yaklaşımı eleştiren pek çok araştırmacı, roller ve kurallar yaklaşımı içinde yer almışlardır (Emmet, 1966; Hallis, 1977). Bu kuram, bireylere özgürlük ve sorumluluk vermektedir. İnsanlar, yazılı rollere ve kurallara göre davranabildikleri gibi, bir başka rolü oynayabilir ve kuralları aşabilir. Bu yaklaşıma yönelik eleştiriler, onun, insanların güven duygusunu yokedeceğini ileri sürmektedir. Eğer insanlar, herkesin hayat sahnesinde oyunlar veya roller oynadığına inanırsa, bir diğerine nasıl inanırlar ? İnsan ilişkileri eğreti ve yapay görünmez mi? Herhangi biri, herhangi bir anda, oyunu bırakabilir veya bir başka yerde başka bir rol alabilir.

Özetle belirtirsek, her kuramsal yaklaşım, sosyal hayatı farklı bir şekilde yorumlamaktadır. Kuramsal yaklaşımları, objektif bir temelde karşılaştırmak kolay değildir. Her biri, bazı sosyal etkinlikleri avantajlı, diğerlerini dezavantajlı kılmaktadır. Ayrıca, yaklaşımları değerlendirmek için kişisel değerlerin ne derece geçerli olduğu tartışma götürür. Çeşitli değerlerin dayandığı sayıltılar üstündeki tartışmalar, uzun yıllar süreceğe benzemektedir.

IV. BELLİ BAŞLI ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

Yukarda,sosyal psikolojide araştırmaların bazı amaçlarını gözden geçirdik. Son olarak, bu araştırmalarda kullanılan temel yöntemleri ele alalım. Dikkatimizi dört yöntem üzerinde toplayacağız: arşiv incelemesi, alan araştırması, görüşme (interview) yoluyla anket ve deneysel yöntem. Bunları sırasıyla ele alarak avantajlarını ve dezavantajlarını ve alanın ethiği açısından yol açtıkları sorunları irdeleyeceğiz.

1) ARŞİV İNCELEMESİ

Diyelim ki Napolyon döneminde hayatın nasıl olduğunu bilmek istiyorsunuz, ne yaparsınız? Bunun yolu, zamanın gazetesini, resmi kayıtlarını ve otobiyografyaları incelemek olabilir. Bu tür belgeler, o zamanın arşivini oluştururlar. Sosyal psikologlar, uzun bir dönem boyunca görülen veya özel tarihsel koşullara bağlı olan sosyal modelleri incelemek istediğinde,arşivler yararlı bir kaynak oluşturur (Gergen, 1973; Rosnow, 1978).Örneğin, aile içi etkileşim modelleri son yüzyıl boyunca çok değişmiştir (Gadlin, 1978), yaşlı kişilerin ve kadınların hayat tarzı da öyle (Ruadick ve Daniels, 1977). Bu tür olayları incelemenin en iyi yollarından biri arşivleri incelemektir.

Pratikte arşiv incelemesinin nasıl cereyan ettiğini görelim.Simonton (1977), bazı dönemlerin bir tür yaratıcı enerji patlamasına sahne olurken diğer bazılarında çok az gelişme olmasının nedenlerini araştırmak istemiştir.Örneğin İtalyan rönesansı boyunca, sanatlar hiç bir zaman görülmemiş bir düzeyde gelişmiştir.Buna karşılık, ortaçağ, avrupaya sanat ve bilim alanında çok az katkı sağlamıştır. İnsanları belirli bir dönemde yaratıcı kılarken diğerinde kılmayan etmenler nelerdir?

Bu soruya cevap arayan Simonton, M.Ö. 700 yılı ile M.S. 1840 yılları arasında yaşamış 5000 yaratıcı insanı kapsayan bir liste oluşturmuştur. Herbirinini doğum tarihini yaklaşık olarak saptayan Simonton, hangi dönemlerde yaratıcılık düzeyinin yüksek olduğunu belirlemiştir.Sonra tarihsel belgeleri inceleyerek bu dönemlerin hangi özgül noktalarda farklılaştığını araştırmıştır: özellikle yaratıcılık ile siyasal çatışmalar arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bir ülkede siyasal veya ideolojik bölünmelerin, çoğu kez insanları düşünmeye sevkettiği,farklı fikirlerle ilişkiye soktuğu ve bir taraf tutmaya ittiği görüşünü öne sürmüştür. Yani siyasal çatışmaların ve bölünmelerin,sanatta, edebiyatta ve bilimde yaratıcılığı arttırdığını düşünmektedir.

Her dönemin siyasal istikrarsızlığına ilişkin sağlam değerlendirmelere ulaştıktan sonra Simonton, yaratıcılık düzeylerinin yüksek ve alçak olduğu dönemleri karşılaştırmıştır. Sonuçlara göre, bir ülkenin, aktif olarak bir savaşa girmemesi veya bir devrim yaşamaması koşuluyla politik zorluklar geçirmesi, en yaratıcı dönemlerin belirgin özelliğidir. Görüldüğü üzere arşivleri dikkate inceleyen Simonton, geçmiş dönemlere ilişkin yeni bir bilgi sağlamaktadır.

2) ALAN ARAŞTIRMASI

Arşiv araştırmaları bize ilginç bulgular sağlamakla birlikte sosyal psikologlar genelde yaşanan anla ilgilenmektedir. Çağdaş yaşam konusunda en doğrudan bilgi edinme yolu, belki de alan araştırmasıdır. Bu tür araştırmalarda, araştırmacı, insanların davranış ve etkinliklerini doğal ortamları içinde sistematik ve açık bir şekilde kaydetmeye çalışır: yazılı notlar alabilir, teyp veya videoya kayıt yapabilir. Araştırma, sınıflarda, toplantılarda, sokak köşelerinde, iş ortamında, özel konutlarda ve hatta "umumi tuvaletlerde" gerçekleştirilebilir.

Alan araştırmasının sadece bir kişi veya bir gruba yönelik olması halinde, *vaka incelemesi* (case study) sözkonusudur. Burada incelenen kişi veya grubun sayıca yetersiz olması ve yapılan gözlemlerin sınırlı olması nedeniyle, bulgular genelleştirilemez. Bununla birlikte, vaka incelemesi, daha derin araştırmalar yapmak için yararlı düşünceler geliştirmenin uygun yoludur. Belirli bir çevrede ilk elden toplanan bilgiler, araştırmacıya yol gösterir. Klasik bir vaka incelemesinde, bir araştırmacı, sokak kenarında toplanan İtalyan çocuk çetesine karışmıştır (Whyte, 1943). Araştırmacı, getto gençlerinin örgütsüz, kişiliksiz, inançsız ve yasasız olduğunu belirten popüler düşünce eğiliminden hareket etmiştir. Araştırması sonunda, çocuk çetesinin son derece örgütlü olduğunu, enformel yasalarının bulunduğunu gözlemiştir. Üstelik bu grupların kendine özgü bir saygınlık ve ethik anlayışı olduğunu saptamıştır. Nihayet, grup ile komşuluk arasında sıkı bir ilişki olduğunu belirlemiştir.

Alan araştırması, bir kişiyle, bir grupla veya tek bir olayla sınırlı değildir. Bugün, elektronik gelişmeler sayesinde, pek çok sayıda bireyin davranışını ve etkinliklerini kaydetmek olanaklıdır (Ginsburg, 1979). Örneğin bir araştırmada, telefon konuşmalarına son vermede kullanılan ve çok yaygın ritüel bir konuşmayı keşfetmek için bir düzine kadar telefon konuşması analiz edilmiştir (Albert Kessler, 1978). Söz konusu ritüel, dört kısımdan oluşmaktadır. Hemen hemen hiç değişmez bir şekilde, konuşanlardan biri konuşmaları özetlemektedir; örneğin,"cumartesi günü benimle gelebileceğin için memnunum" demektedir. İkinci olarak konuşmayı kesmek üzere bir neden gösterilmekte ve konuşmanın sona ermesi meşrulaştırılmaktadır; örneğin, "yarın için ödevlerimi mutlaka hazırlamam gerek" gibi. Ardından öne sürülen özürün karşıdakine dostça görünemeyeceği kaygısıyla, dostça bir söz söylenmektedir ("seni cumartesi bir an önce görmek için sabırsızlanıyorum" gibi). Nihayet, ilişkide sürekliliği ifade eden bir şey söylenmektedir; örneğin, "cumartesiye kadar seni tekrar ararım" gibi (Gelecek telefon konuşmanızda bu sırayı izleyip izlemediğinize dikkat edin).

Alan araştırması, insanların günlük etkinlikleri konusunda bilgi edinmek için en iyi yöntemdir. Özenle yapılırsa ve herhangi bir aksaklık olmazsa, daha önce farkedilmemiş olan davranış modellerini yakalamak mümkündür. Ancak, bu tür araştırmalarda, kişiler gözlendiklerini bilmekte ve normalde yaptıkları davranışları göstermemektedir.İnsanların gözlendiklerini bilerek davranış değiştirmelerine *tepkisel davranış* denir (Selltiz, Wrightsmann ve Cook,1976). Bu tür tepkilerden kaçınmak için

psikologlar, insanların farkına varmadan davranışlarının gözlenmesini sağlayan önlemler bulmuşlardır (Webb ve ark. 1966). Örneğin gizli kameralarla kalabalıkların davranışları, yayaların hareketi veya çocuk oyunları filme alınabilir.

Alan araştırması, başka sorunlara da neden olabilir. Gözlem genelde çok zaman alır. İnsanların duygu ve düşünceleri incelenemez. Üstelik, etik sorunlar da yaratabilir. İnsanların davranışını, onların onayını almadan gözlemek, bir bakıma onların mahremiyetini zedelemek doğru mudur? Bu noktaya yeniden döneceğiz.

EYLEMLİ ARAŞTIRMA

Alan araştırması bazan hem araştırmayı, hem eylemi hedef alan bir açıdan yapılır. Daha önce Lewin'in, somut sosyal sorunlara ilgisine değinmiştik. Lewin, bunun için "sosyal grupların gerçekleştirdiği eylem içinde ve sayesinde gelişen bir bilginin üretimine temel olmak üzere" eylemli araştırma yöntemini (Action - Research) önermiştir (Rheaume, 1982). Bu yöntemde, mevcut bir bilgiyi kullanmakla yetinilmez, eş zamanlı olarak doğal durumda bir değişiklik yaratmak ve oluşturulan durumun sonuçlarını ve koşullarını incelemek yoluna gidilir (de Bruyne ve arkadaşları, 1974). Bu noktadan hareketle Hollahan (1980) psikiyatrik bir tedavi biriminde deneklerin sosyal katılım düzeyini iyileştirmek üzere çalışmalar yürütür. Çevresel değişim stratejisi "müdahalede bulunan araştırmacılar" ile aktörler arasında işbirliği olmasına dayandırılır. Psikiyatri kliniğindeki araştırmasında Hollahan, öncelikle bir güven ortamı yaratmaya (özellikle çalışan personel ile) çalışmıştır. Sonra tedavi açısından istendik davranışların ortaya çıkma düzeyini belirlemiştir. Bu noktada, aktörlerin, çevreden kaynaklanan sorunların varlığı konusunda bilinçlenmesini sağlamıştır. Örneğin, bir oturma odasında (salonda), deneklerin iletişimini engelleyen koltukların dizilme biçimi gibi konularda onları düşünmeye itmiştir. Bu durumda psikologun rolü, aktörlerin özerkliklerinde tehdit edildikleri duygusunu taşımamalarını ve kendilerine ait saydıkları bir projeye katılmalarını sağlamaktır. Ekip tarafından alınan kararlardan ve oluşturulan değişikliklerden sonra Hollahan, hedeflenen amaçlara ne ölçüde ulaşıldığını değerlendirmiştir.

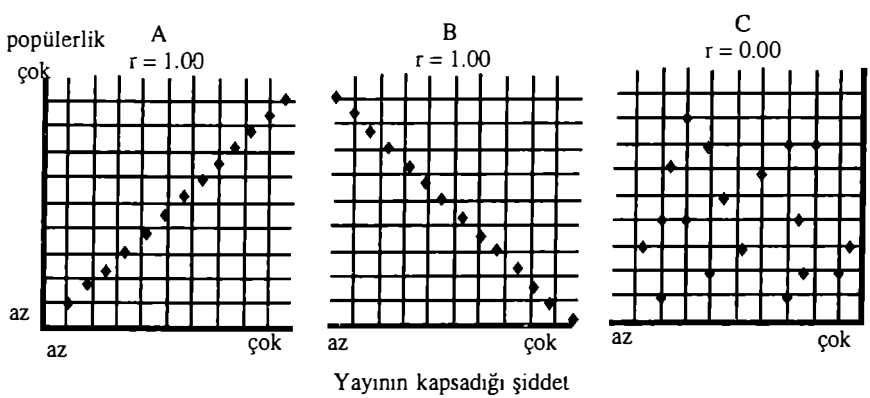
Kuramsal ortamda bu tür müdahalelerde, işbirliği taktikleri, değişime motivasyonu artırabilir ve müdahalenin denek grubunun değer ve amaçlarıyla tutarlı olmasını sağlayabilir.

Araştırmacı açısından eylem içinde deney pek çok avantaj sağlar; çünkü toplum halinde yaşamanın ve çevreyle ilişkili kişilerarası ilişkilerin gizli dinamiklerini ortaya çıkarır. Gerçek bir durumda bu dinamikleri taşıyan/ destekleyen şeyleri değiştirmeden onları tanımak herhalde mümkün olmazdı. Bu şekilde söz konusu yöntem iki amacı hedeflemektedir: bilgi üretimini sağlayacak araştırma amacı ve uygulamaya yönelik eylem amacı (Ketterer, Price, Politser, 1980).

3) GÖRÜŞME YOLUYLA ANKET

Pek çok sosyal psikolog, interview yaparak,insanların davranışları, niyetleri. düşünceleri ve tercihleri konusunda sorular sormaktadır. Görüşme, bazan bir soru formu biçimini almakta ve insanlar, yazılı sorulara cevap vermektedir. Çoğu araştırmacı, insan davranışlarının altında yatan psikolojik yapıları keşfetmenin en iyi yolunun, bunu insanlara sormak olduğu düşüncesindedirler (Allport, 1935; Harre ve Secord, 1972). Görüşme yoluyla araştırma yapmanın, en yaygın bir yolu kamuoyu yoklamasıdır. Burada, geniş temsili örneklemlere, yüzyüze veya telefonla soru yöneltilmektedir.Belirli bir anda bir kültürün genel özelliklerini saptamanın şu andaki belki de en iyi yolu görüşme yoluyla sondaj yapmaktır. Bu sayede, insanların konuşulmasından rahatsız olmadığı her konuda güvenilir bilgiler elde edilebilir.

İki araştırmacı, bir televizyon yayınının popülerliği ile içerdiği şiddet düzeyi arasındaki ilişkiyi, kamuoyu yoklamasıyla saptamaya çalışmıştır. Basındaki eleştirilerin çoğu, TV'deki şiddetin toplum üzerinde olumsuz etkileri olduğu görüşündedir. TV. kanallarının sorumluları ise şiddeti bütünüyle eleyemeyeceklerini, çünkü insanların bunu aradığını öne sürmektedirler. Acaba şiddet, yayınların popülerliğini artırıyor mu? Bu soruya cevap aramak için araştırmacılar, belirli yayınların ne ölçüde seyredildiğine ilişkin veriler toplamışlardır (Diener ve Defour, 1978). Şiddet öğesi içeren çeşitli yayınların ve dizilerin farklı epizodlarının popülerlik düzeyini ölçmek için sondaj sonuçlarını kullanmışlardır. Araştırmacılar araştırmadan bağımsız öğrencilere, 11 farklı yayının 62 epizodunun şiddet oranını değerlendirtmişlerdir. Nihayet, her epizodun popülerlik düzeyi ile kapsadığı şiddet oranı arasındaki korelasyonu incelemişlerdir.



Şekil 3. TV. yayınlarının şiddet oranı ve popülerlik düzeyi arasında +1, -1 ve 0 korelasyonlar. A, iki etmen arasındaki ilişkinin tam olduğu bir durumu, B, iki etmenin ilişkisinin negatif olmasını (şiddet arttıkça, popülerlik azalır) ve C iki etmenin ilişkisizliğini gösteriyor.

Esasen korelasyon, iki farklı etmen arasındaki ilişkinin bir ölçümüdür.Söz konusu araştırmada ise korelasyon, yayınların popülerlik düzeyindeki değişmelerin hangi ölçüde şiddet oranlarındaki değişmelere bağlı olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer psikoloji derslerinde öğrendiğiniz gibi korelasyon katsayısı, ilişki derecesinin sayısal göstergesidir. Şekil-3 te üç farklı korelasyon durumu görülmektedir. Eğer, yayınların popülerliğinin artması, şiddetin artmasıyla birlikte giderse mükemmel bir pozitif korelasyon (+1), aksi halde negatif korelasyon (-1) söz konusudur. Diener ve Defour'un araştırmasında korelasyon katsayısı sıfıra çok yakın (r=0, 05) çıkmıştır. Bu katsayı, dizilerin popülerliği ile şiddet derecesi arasında bağ olmadığını göstermektedir.

Görüşme yoluyla anket, önce de belirtiğimiz gibi belirli bir kültür üzerinde bilgi edinmek ve insanların düşünce ve duygularını yoklamak bakımından son derece yararlıdır.Yukarda belirttiğimiz inceleme, bu yöntemin başlıca eksik yanını gösteriyor. Bu yöntemde,elde edilen veriler genellikle korelasyonlar yoluyla çözümlenmektedir. Böylece, iki değişken arasında hangi ölçüde ilişki bulunduğu anlaşılmaktadır. Ancak korelasyonlar, iki değişkenden hangisinin diğeri üzerinde etkili olduğunu belirtmemektedir. Diener ve Defour, TV. dizilerinin şiddet düzeyini neden olarak almışlardır. Oysa daha güvenilir bir araştırmada 1) bir dizinin şiddet düzeyinin popülerliğinden önce geldiğinden 2) dizinin popülerliğinde bir başka etmenin rol oynamadığından emin olmak gerekir. Söz konusu, araştırma, bu ölçütlere uymakta mıdır? Bunu cevaplamak kolay değil.

İlk olarak, dizilerin şiddet düzeyi popülerliğinden öncedir. Bu, her dizi ve epizod için böyledir. Seyircilerin tepkisi onların bakmakta olduğu epizodun içeriğini değiştirmez.

Ancak aynı yayının çok sayıda epizodunun değerlendirmeleri yapılmıştır. Olabilir ki, belirli bir hafta yayınlanan şiddet düzeyi yüksek bir dizi epizodu, insanları geceleyin daha geç bir saatte daha az şiddetli bir yayın seçmeye yöneltebilir. Bu, belirli bir günde izlenen yayınlarda şiddet ve popülerlik ilişkisinin zayıf olmasına yol açabilir. Ayrıca, başka etmenlerin ilişkisi de söz konusu olabilir. Bir bölümden diğerine, şiddet düzeyi nasıl değişiyorsa, diğer etmenler de değişebilir. Şiddet içeren diziler, çoğu kez, polisle ilgilidir, aktrislerden çok aktörleri ön planda tutmaktadır ve seyirci için az çok gerçek durumları betimlemektedir. Bu durumda pek çok etmen,dizilerin popülerliğinde rol oynayabilir ve bu etmenler analizde elenemez. Dolayısıyla, yapılan araştırmanın sonucu güvenilir değildir.

4) DENEYSEL YÖNTEM

Korelasyonun, nedenselliği garanti etmemesi dolayısıyla pek çok araştırmacı deneysel yöntemi tercih etmektedir. Deneyci, incelediği davranışlar üzerinde daha kesin bir kontrol sahibi olmak ister. TV. dizilerinin şiddet öğesi konusunda, deneyci, şiddetin şu veya bu diziyi seçmeden önceki etmen olmasına dikkat eder: bu amaçla tüm diğer etmenleri sabit tutarak belirli bir yayında şiddet oranını azaltıp çoğaltır. Bu sayede

insanların az şiddet içeren filmlere oranla çok şiddet içerenlere ilgisini ölçebilir. Deneysel bir araştırmada, deneycinin sistematik olarak değiştirdiği etmene bağımsız değişken, deneycinin manipülasyonu sonucu ortaya çıkan davranışa bağımlı değişken denir. Bir dizi filmde, şiddet düzeyi bağımsız değişken, filme ilişkin popülerlik derecesi bağımlı değişkendir.

Laboratuvar deneyleri ile *alan deneyleri* arasında bir fark vardır: alan deneylerinde, araştırmacı günlük hayatın doğal ortamında çalışarak bağımsız değişkeni denetlemeye çalışır. Bazı durumlarda alan deneylerinin hazırlanması zordur.Bu zorluğa rağmen iki araştırmacı bir TV. şebekesiyle anlaşarak, en çok TV. izlenen saatlerde iki farklı koşulda dramatik bir yayın yapılmasını sağlamışlardır. Söz konusu dramatik yayının bir versiyonu belirli kentlerde, diğer versiyonu da başka kentlerde yayınlanmıştır. (Milgram ve Shotland, 1973). Birinci gruptaki seyirciler, bir hırsızlık olayına tanık olurken, ikinciler hırsızlık olayı olmayan versiyonu izlemişlerdir. Araştırmacılar daha sonra farklı kentlerde meydana gelen küçük suçları saptayarak bağımlı değişkenin iki ayrı gruptaki durumunu belirlemiştir. Bu deney sonucunda, bölgeler arası farklılaşma görülmemiştir.

Bu bölümde gözden geçirilen araştırmaların çoğu laboratuvarda yapılmıştır. Niyetli handikap stratejisi araştırmasında araştırmacılar bireylerin güvensizlik düzeyinin (bağımsız değişken), bu stratejiye başvurma davranışını (bağımlı değişken) etkileyip etkilemediğini incelemişlerdir.(İsterseniz, şekil-1'e yeniden bakın). Sosyal psikolojide yapılan araştırmaların da çoğu deneyseldir. Deney, olayların belirme düzenini saptamada en iyi yöntemdir. Üstelik, deneyciye, araştırmanın koşullarını istediği gibi ayarlama olanağı verir. Bu sayede kuramının kanıtlanması daha sağlam ve güvenilirdir. Kanıtlama için doğal bir olayın kendiliğinden meydana gelmesini beklemek zorunda değildir. Laboratuvarı bir tuval fonu gibi kullanarak ilginç bir fikri hayata geçirecek kanıtları özenle hazırlayabilir.

Deneysel yöntem, yaygın olarak kullanılır. Ama sınırları tanınmalıdır. Deney, ancak çok iyi yapıldığında çok güçlü bir araçtır. Bununla birlikte, bazı sorunları vardır.

DENEYCİDEN KAYNAKLANABİLECEK SAKINCALAR

Tipik bir deneyde, araştırmacı ve denekler birbirleriyle iletişimde bulunurlar. Bazan, dikkatsizlik nedeniyle öyle bir durum oluşur ki, deneyci, farkında olmadan, deneklere nasıl davranacakları konusunda ışık tutabilir. Dolayısıyla deney sonuçları, bağımsız değişkenin manipülasyonundan ileri gelmeyebilir. Bu tür deneylerin, *deneycinin saptırması*nı yansıttığı söylenir. Bir düzine kadar araştırmada Rosenthal (1966) ve arkadaşları, deneycinin, insan veya fare olsun, deneklerin davranışlarını nasıl etkilediğini göstermişlerdir. Bu durumlarda, deneyciler, herhalde kendi etkilerinin bilincinde değildir ve denekleri belirli yönde davranmaya itmek istememektedirler. Ancak çoğu kez, deneycilerin ses tonu, jestleri, gülümsemeleri ve benzeri davranışları, denekler için nasıl davranılacağı konusunda bir işaret olmaktadır. Bu işaretler, denekleri sosyal baskı içine sokup deneycinin beklentilerine uygun davranmaya zorlamaktadır. Bu

işaretler, *duruma bağlı baskılar* denen sınırlandırmaları oluşturmaktadır (Orne, 1962). Bu tür araştırmaların sonuçları da güvenilir olmamaktadır.

Deneycinin etkilerini bertaraf edebilmek için çeşitli yollar düşünülmüştür. Bazan, araştırmanın temel varsayımını tanımayan bir asistan (yardımcı) kullanılması önerilmiştir. Beklenen sonuçları tanımayan asistanın deneyciye oranla daha az saptırmaya yol açacağı düşünülmüştür. Bir diğer yol, deneklere verilecek talimatları bir teypten veya yazıyla iletmek olabilir. Burada da, deneyci ile denekler arası etkileşimin azaltılması hedeflenmiştir.

DENEKLERİN SEÇİMİ

Yüzlerce veya binlerce kişinin sorgulanabildiği kamuoyu yoklamalarına kıyasla, deneylerde, örneklem genellikle 30 veya 50 kişiyi aşmaz. Anketçi, tüm nüfus içinden örneklemini seçmek için gelişmiş araçlara şahiptir . Buna karşın deneyci, deneklerini çoğu kez üniversite öğrencileri arasından seçmek zorundadır. Deneyci, deney sonuçlarını tüm topluma genelleştirmeyi ister. Fakat, deneyin gerçekleştirildiği örneklem, sonuçların genelleştirileceği kültür veya toplumdan farklıysa, bu yapılamaz. Bu nedenle, araştırmacılar, seçilen örneklemin sonuçları saptıracağından kaygı duymaktadırlar. Bunu önlemek için bazı yollar önerilmiştir.

Bunlardan birisi, toplumun değişik kesimlerinin bir deneyde denek olma durumuna nasıl tepki gösterdiğini saptamaktır. Bu duruma gençlerin ve yaşlıların, kadınların ve erkeklerin farklı tepkilerde bulunması olasıdır (Back ve Gergen, 1963). Araştırmacılar, genellikle deneklerin gönüllü olmalarını istemiştir (Rosenthal ve Rosnow, 1969). İnsanları genel nüfus içinden tesadüfen seçip gönüllü olarak katılmalarını sağlamak imkânsızdır. Çoğu kez araştırmacı, gönüllü ilânı vermektedir. Fakat, gönüllüler, durumun baskılarına / özelliklerine daha duyarlı insanlardır. Yani diğer insanlara oranla, deneycinin kendilerinden ne beklediğini gösteren ince ipuçlarını yakalamaya veya bulmaya daha çok eğilim göstermektedirler. Bu nedenle, gönüllüler konusunda da önlem almak gerekir.

Örneklemden kaynaklanacak sapmaları önlemenin bir yolu, aynı deneyi farklı örneklemlerde tekrar etmektir. Sonuçlar istikrarlı olursa, örneklem sapmaları sonuçları etkilememiş demektir. Son yıllarda, pek çok deneyci, diğer ülkelerden araştırmacılarla anlaşarak kültürlerarası karşılaştırmalar yapmıştır (Triandis ve Brislin, 1980).

DENEYLERE İLİŞKİN ETİK KAYGILAR

Sosyal psikoloji deneylerinde üzerinde durulacak önemli bir nokta da ethik sorundur. Özellikle iki nokta araştırmacıları düşündürtmektedir. Birincisi deneklerin katlanmak durumunda kaldığı ızdırapla ilgilidir. Sosyal psikologlar, acı, stres, korku, kendinden memnun olmama gibi hoş olmayan psikolojik durumların sosyal ilişkiler üstüne etkisiyle ilgilenmektedir. Bu konunun laboratuvar çerçevesinde incelenmesi için,

deneysel koşulların hemen her zaman manipüle edilmesi gerekir; yani bazılarının acı hissederken bazılarının hissetmemesi, bazıları stress altında bırakılırken diğerlerinin nötr durumda bırakılması, vb. manipülasyonlar gerekir. Pek çok eleştiri, deneycilerin denekleri bu tür durumlara maruz bırakma hakkının olmadığını vurgulamaktadır (Kelman, 1977; Smith, 1977). Bu eleştiriler, deneklerin haklarına saygı göstermek gerektiğini öne sürmektedir.

Sosyal psikolojide, bu konular hakkında sert tartışmalar olmuştur (Baumrind, 1964, 1979; Kelman, 1977; Milgram, 1964). Deneyleri yapan sosyal psikologlar ise, deneklerin minimum bir rahatsızlık yaşadıklarını savunmaktadır. Deneyden sonra, deneklerle genel bir değerlendirme yapılarak, deneyin gerçek amaçları ve sonuçları bütünüyle anlatıldığında rahatsızlık yok olmaktadır. Hatta bazı sosyal psikologlar, araştırmanın nihai amacının topluma yardım olduğunu ve deneklerin de bazı fedakârlıklarda bulunmasının normal olduğunu ileri sürmektedirler.

Bununla birlikte, deneklerin, deneyden sonra aydınlatılmasının yeterli olmadığını belirten eleştiriler vardır (Ross, 19788). Ayrıca araştırmadan elde edilen sosyal kazanç, kuşkuyla karşılanabilir.

İkinci sorun, aldatma sorunudur. Deneyciler genelde deneyin amacının bilincinde olmaması gereken kişilerle çalışmaktadır. Eğer denekler amacın ne olduğunu farkederlerse, deney sonuçları bundan etkilenebilir.

Deneklerin, deney amacını keşfetmemesi için, çoğu kez deneyci onlara yanlış bilgi vermektedir. Deneyin amaçları ve deneklerin maruz kalacağı gerçek olaylar konusunda bilerek eksik veya yanlış bilgi verilmektedir. Niyetli handikap stratejisi hakkındaki deneyi hatırlayın. Deneklerin başarılı veya başarısız olmaları ve başarılarının veya başarısızlıklarının uyuşturucuya bağlı olduğu inancını taşımaları sağlanıyordu. Denekleri aldatmadan bu tür bir deneyi yapmak imkânsızdır. Çeşitli kişiler, aldatmanın özü itibariyle ahlâk dışı bir hareket olduğunu ve araştırma sürecinde buna başvurulmaması gerektiğini savunmaktadırlar; onlara göre psikologlar insanları aldatmamalıdır.

Deneyleri yapanlar ise, aldatmanın günlük hayatta yaygın bir olay olduğunu öne sürmektedirler; onlara göre, insanlar fiziksel eksikliklerini örtmek için uygun giysiler seçmektedir, olduklarından daha güzel görünmek için makyaj yapmaktadır ve niyetlerini nadiren açığa vurmaktadırlar. Öyleyse sosyal psikologlar bunu niye yapmasın ? Madem ki amaçları topluma yardım etmektir, birazcık aldatma hoş görülmelidir. Bununla birlikte eleştiriler bunu yeterli görmemekte, aldatmanın kötü bir ilke olduğunu ve sosyal güvenin bozulmasına katkıda bulunduğunu belirtmektedirler.

Bu tür sorunlara çözüm arayan sosyal psikologlar, başka araştırma yöntemleri bulmaya çalışmışlardır. Örneğin *rol oynama*, deneye bir alternatif olarak önerilmiştir (Kelman, 1968; Mixon, 1972).

Rol oyununa dayalı bir araştırmada, deneklere, onları belirli bir durumla doğrudan karşı karşıya bırakmak yerine, bu duruma nasıl tepki göstereceklerini betimlemeleri söylenmektedir. Niyetli handikap stratejileri konusunda rol oyunuyla yapılan bir araştırmada, deneklere, başarı veya başarısızlık karşısında nasıl davranacakları sorulur. Onlar, gerçekten bir başarı veya başarısızlık durumunda bırakılmaz. Bu yönteme yöneltilen eleştiriler ise insanların belirli bir konuda nasıl davranacakları hakkındaki imajlarının gerçek bir durumdaki davranışlarından farklı olacağını vurgulamaktadır. Alternatif yöntem arayışları sürmektedir.

Etik ölçütlerin oluşturulması, etik sorunların büyük ölçüde azalmasını sağlamıştır. Çeşitli kurumlarda mevcut araştırma kontrol kurulları, araştırma, daha proje halindeyken bu ölçütleri kullanarak değerlendirme yapmaktadır. İnsanlarla çalışılan pek çok alanda olduğu gibi psikolojide de, tüm alanı denetleyen bir araştırma etik kodu vardır (*American Psychological Association,* 1973). Ayrıca, revizyon kurulları pekçok projeyi gözden geçirerek önerilen araştırmanın kapsamını ve deneklerin güveninin sağlanmasını denetlemektedir.

Ek: 1

PSİKOSOSYAL BAKIŞ*

Sosyal psikoloji, birey ile toplum arası çatışmanın bilimidir. Burada toplumdan, dış toplumun yanı sıra iç toplumu da anlamak gerekir. Buna çeşitli örnekler verilebilir: çoğunluğun konformist baskılarına direnç, lider ile grup arası çatışma, ortodoksluktan sapmalar, karar süreci içinde gruptaki tartışmalar, bireyin kitleyi ele geçirişi, vb.

Sosyal psikoloji, ideoloji (sosyal temsiller) ve iletişim olgularının bilimidir. Ve bu, insan ilişkilerinin çeşitli düzeylerinde (Doise): Bireyler arası, bireyler ile gruplar arası, gruplararası düzeyler. İdeolojiyle ilgili olgular, özetle önyargılar, stereotipler, inançlar ve tutumlar, vb. olgulardır. Bunlar birey ve grupların eylemde ve iletişimde bulunmak için oluşturdukları sosyal temsilleri ifade ederler. Yarı fiziksel, yarı imgesel olan sosyal gerçekliği şekillendiren şeyler, bu tür sosyal temsillerdir.

Sosyal iletişim olguları, lengüistik olan ve olmayan mesajların (imajlar, jestler) değişimini kapsarlar. Bunlar, kitle iletişimi, kollektif etki (propaganda, reklamcılık, vb) olguları ve salt lengüistik süreçlerdir (semantik olgular).

Sosyal psikolojiyi diğer bilimlerden neyin ayırdığı sorusuna tamamen doyurucu bir cevap verilemez. Şurası açık ki, sosyal psikolojiyi, psikolojinin diğer alanlarından ayıran açık seçik hiç bir sınır yoktur. Onunla antropoloji arasında da net bir sınır yoktur. Tüm bu dallar, insani etkileşimler ve gruplar arası etkileşimlerle ilgilidir. Ayrıca pek çok kavramları da (temsil, etki, öğrenme, vb). ortaktır.

Bu durumda, sosyal psikolojiyi diğerlerinden ayırdeden şey, konusundan ziyade, kendine özgü bakışıdır. Bunu aydınlatmak için önce psikologun ve çoğu kez de sosyologun bakışını ele alalım. Bunlar genellikle ikili (*binaire*) bir okuma ızgarası kullanırlar. Bu, birbirinden bağımsız olarak tanımlanmış özne ve obje ayrımına tekabül eder. Özellikle psikolog, bir yana "ego"yu (birey, organizma), öte yana ise objeyi koyar; bir başka deyişle bir yana tepkiler repertuvarını, öte yana uyaranı. Böylece, örneğin görsel algı incelendiğinde, görsel aygıt ve ışıklı bir noktanın rengi veya şiddeti, yani ışıklı uyarana gözün tepki tarzı incelenir. Veya entellektüel süreçler incelendiğinde, beynin, kendisine dıştan gelen enformasyonları işleme tarzıyla ilgilenilir ve beynin nasıl öğrendiği, enformasyonu nasıl örgütlediği ve belirli bir davranışa dönüştürdüğü bilinmek istenir. Buradaki ilişkinin şeması aşağıdaki gibi gösterilebilir:

---

* Bu kısım S. Moscovici (1984): Introduction, in *Psychologie Sociale*, PUF, s. den özetle uyarlanmıştır.

Bireysel özne (ego, organizma) ⇨ **Obje** (çevre, uyaran)

Sosyolojide de, aşağı yukarı aynı şema vardır. Ancak burada özne, bir birey değil, bir topluluktur (grup, sosyal sınıf, devlet, vb). Ya da aynı bir dünya görüşünü paylaşan, değiştiren, müzakere eden bir özneler bütünüdür. Obje ise, sosyal bir değere sahiptir; bir çıkar veya kurumu temsil eder. Bu obje, bazan insani bir çevre oluşturan diğer kişiler veya gruplar da olabilir. Tüm bu durumlarda, daima bir özne ve ekonomik veya politik, etik veya tarihsel ölçütlere göre farklılaştırılmış bir obje vardır. Farklılaştırma tarzı ne olursa olsun, her zaman, çeşitli birey kategorilerinin, toplum içinde nasıl davrandıkları, mevcut hiyerarşiyi nasıl ürettikleri, kaynakları nasıl paylaştıkları veya iktidarı nasıl icra ettikleri araştırılır. Veya kendine özgü amaçları ve çıkarları olan her bir bireyin eyleminin, kollektif bir eyleme nasıl dönüştüğü irdelenir. Tüm bu araştırmaların arka planında aynı şema bulunur:

Kollektif özne	→	**Obje**
(ekonomik veya tarihsel ölçütlere göre farklılaştırılmış)		(Sosyal ve sosyal değil şeklinde farklılaştırılmış)

Kuşkusuz, biraz basitleştiriyoruz. Ancak burada bunların detayına girmeksizin, pek çok sosyal psikologun da benzeri şemalar kullandığını ve bunun bir dizi yanlışa ve anlaşmazlığa yol açtığını belirtelim. Bunların çalışmaları, tüm ilginçliklerine ve pekçok araştırmaya ilham kaynağı olmalarına rağmen, kısmi nitelikli olmuştur. Daha da kötüsü, psikososyal olguları, bireysel olgulara indirgemişlerdir.

Bununla birlikte, psikososyal bir bakış mevcuttur ve bu, olguların ve ilişkilerin üçlü (*ternaire*) bir okunuşuyla nitelendirilebilir. Özelliği, klasik felsefenin mirası olan iki terimli, iki kutuplu ilişkiye (özne-obje), üç terimli bir ilişki (bireysel özne-sosyal özne- obje) ikame etmesidir; bir başka deyişle, Ego-Alter-Obje (farklılaştırılmış) ilişkisine dayanmasıdır.

Obje (fiziksel, sosyal, imajiner veya gerçek)



Ego **Alter**

Şemada görülen ve objeyle bağlantılı özne-özne ilişkisi, dinamik veya statik olarak kavramsallaştırlabilir. Yani, bu ilişki ya ortak-varoluş, birlikte-bulunma (co-presence) şeklinde (statik), ya da bir "etkileşim" (dinamik) tarzında (herbirinin davranış ve düşüncesinin etkilenmesi) düşünülebilir. Bu ayrım, iki olguyla ilişkilendirilebilir; sosyal kolaylaştırma ve sosyal etki...

Bu saptamalar, gerçek veya imajiner, sosyal veya sosyal olmayan objeyle, yani gerçeklikle ilişkileri analiz etmek için Diğeri'nin hangi tarzda ele alınabileceğini göstermektedir. Buna göre, ya bize benzeyen bir Diğeri, yani *Alter Ego,* ya da farklı bir Diğeri, yani *Alter* sözkonusudur. Bunlardan birinin veya diğerinin sözkonusu oluşuna göre, farklı olgular ele alınır; hatta denilebilir ki çeşitli araştırma yaklaşımları ve teoriler, bu "alter"i kavramsallaştırma tarzlarına göre farklılaşırlar. Nitekim gruplara ilişkin araştırmaların çoğu, onu bir "alter ego" olarak ele alırlar. Psikodramada veya rol oyununda, katılanlara diğerinin tutumunu yansıtması, kendilerini onun yerine koyması söylenir ve bundan sonra olan biten, oyuncunun, diğerinin tutumunu içleştirme kapasitesine göre değerlendirilir. Aynı şekilde, konformite araştırmalarında, bireylerden, kendini, kendine *benzer* biriyle veya benzemek istediği biriyle *karşılaştırması* istenir. İlke olarak ne kendine özgü pozisyonları, ne de görüşü olan sapkınların, iktidarı elinde tutanlara veya çoğunluk bireylerine bakarak kanaatlarını yargıladıkları, davranışlarını bunlara göre ayarladıkları kabul edilir; sapkınlar, bu imtiyazlı alter-egolara benzemek için uymaktadırlar.

Buna karşılık, bazı araştırmalar, kısaca "alter"i dikkate alırlar. Azınlık veya bireyin kendine özgü görüşlerini ifade ettikleri yenilik olgusuna ilişkin araştırmalar böyledir. Bunlarda birey veya azınlık, normu ya da ortodoksluğu temsil eden bir otorite veya çoğunlukla çatışırlar. Bu birey veya azınlığın aradığı şey, özel kimliğin ve açık bir *farkın tanınmasıdır.* Demek ki bu iki temel psikososyal mekanizma (sosyal karşılaştırma ve sosyal tanınma), sosyal alanda diğerini algılamanın iki tarzıdır.

Bu örnekler, özne-obje dikotomisini aşmayı ve diğeriyle ilişkinin yol açtığı bir dizi vasıtayı devreye sokmaktadır. Bu, psikoloji ve sosyolojinin alışılmış okuma ızgarasına kıyasla küçük bir değişiklik içerse de, sonuçları çok önemli. Bu, herşeyden önce psikososyal bakışa öncelik tanımaktadır (Merleau Ponty: "Sosyal psikoloji yapılır yapılmaz objektivist ontolojinin dışına çıkılır. Çünkü, orada ancak inceleme objesi zorlanarak kalınabilir..") İkinci olarak, ikili anlayıştan üçlü anlayışa geçmeyi sağlar.

Bu hesapları bir yana bırakalım. Bu bakışın anlamı ne olursa olsun, onu sosyal psikoloji pratiklerinde (Bireylerin birbiriyle sembolik veya duygusal ilişkilerinin veya jestlerin doğrudan gözlenmesi) buluyoruz. Sosyal psikoloji laboratuvarındaki sırsız ayna, bu bakışın amblemidir. En iyi modeli; Proust'un öykülemecisidir (narrateur). Bu bakış, "insan komedyası"nın masum bir algısı değil; bununla birlikte, şeyleri, oldukları gibi görmenin rahatlatıcı bilinci içinde, betimler, açıklar ve ifşa eder. Anlattıkça anlattıkları toplumu yaratan bireyler ve olaylar arasındaki entrikayı zamanın içinde (ve

zamanı) izler. Gerçeklik, süreçtir; bunu unutmayalım. Psikolog bu bakışın kör noktasıdır; belki de görmüyor, ama onsuz görülmüyor.

Sosyal psikoloji öğrencileri bu bakışı içselleştirmelidir. Bu, herhangi bir teoriyi öğrenmekten çok daha önemlidir. Çünkü kalıcı olan budur. Alanımızda yaygın olan ve araştırmalarımıza epistemolojik engeller gibi gördüğüm çeşitli önyargılar var. Bu engellerden biri, sosyal olgulara bir parça ruh ekleme görüşüyle ilgilidir. Buna göre, sosyal psikoloji, objektif gerçeklikte (ekonomik ve sosyal gerçeklik) olan bitenin sübjektif yanını incelemelidir. İşler de çoğu kez böyle yürütülmektedir. Önce kollektif öznenin (iktidar, ekonomik eşitsizlikler, sosyal sınıf, grup çıkarları, vb) çeşitli yönleri incelenmekte ve bu çerçeve oluşturulduktan sonra, bu kollektif öznenin, ekonomik veya sosyal determinizmlere uyduğunda gösterdiği davranış veya düşüncelere kıyasla, ne tür sapmalar (örneğin grubun veya kişilerin çıkarları doğrultusunda oy vermemesi, kriz zamanında sola oy vermemesi, vb.) olduğu saptanmaktadır. Bu yapıldıktan sonra, söz konusu sapmalar, sübjektif nitelikli faktörlere (duygular, değerler, medya etkileri, sosyal bilinç düzeyi, sembolik imaj, vb) göre açıklanmaktadır. Nihayet sosyal psikologa dönülerek "insanların ne düşündüklerini ve hissettiklerini" saptaması (sondaj modası) istenmektedir.

İkinci engel, bunun simetriğidir. Psikoloji, algı, akıl yürütme, kaygı, çocuk gelişimi, öğrenme gibi son derece çok sayıda olguyu inceler; ama bunları daima izole ve otistik gibi bir bireyde inceler. Örneğin bir çocuk alınır, ona tamalanacak bir test, bir görev verilir ve sonuçlara bakarak, entellektüel gelişiminin, Piaget veya Bruner'in teorisine göre değerlendirmesi yapılır. Veya bir yetişkin alınır; negatif (A, B'nin kardeşi değildir) ya da pozitif yapılı (A, B'nin kardeşidir) tamamlanacak cümleler verilir; kronometre yardımıyla bunları öğrenme zamanı ölçülür ve sonuçta, sözgelimi, negatif cümlelerin pozitiflerden daha çabuk öğrenildiği saptanır.

Tüm bu yöntemler, tamamen meşrudur; sağlamlığından kimsenin şüphe etmediği pek çok veri sağlarlar. Bunların geçerliğini sorgulayacak en son kişi benim. Fakat, laboratuvarda her zaman görüyor ve çok iyi biliyoruz ki, birey, istendiği kadar tek başına alınsın, bir gruba aidiyeti devam etmektedir ve en basit davranışları dahi, bundan etkilenmektedir. Alınacak tüm önlemlere rağmen, toplum daima oradadır; en kapalı laboratuvarlara dahi sızmakta ve en sofistike aygıtları dahi aşmaktadır. Psikologlar, sosyal alan için bir Faraday kafesi yaratamamışlardır. Psikanalistler ve klinikçilerin divanları da aynı durumdadır.

Dolayısıyla psikolog, incelediği olgulara ek bir madde, kısacası bir parça gerçeklik kazandırmak için aynı olguları sosyal bir ortamda yeniden inceleme gereği duymaktadır. Bu düşünceyle, sosyal psikologa, sübjektif olgulara objektif bir boyut ekleme, laboratuvarda incelenen şeyi toplum bağlamına yerleştirme görevi verilmektedir. Böylece ondan *sosyal* algıyı, *sosyal* yargıyı, vb. incelemesi istenmektedir. Kuşkusuz basitleştiriyorum, ama çarpıtmıyorum.

Bu iki durumdan herbirinde, sosyal psikoloji bir boşluğu doldurma işlevi yüklenmektedir; bir yandan sosyal özneyi bir iç dünyayla doldurma, diğer yandan bireysel özneyi dış dünyada konumlama işlevi. Sosyal psikoloji kimine göre psikoloji, kimine göreyse sosyoloji olmaktadır. Kısacası, hem melez (hybride) bir dal ve hem de komşu bilimlerin bir artığı, kalıntısı durumunda bulunmaktadır.

Bunlar epistemolojik engellerdir. Sosyal psikolojide kendine özgü olanı görmeyi engellemektedirler. Başka bilimlerden beslenen bir'sürgün', bir melez bilim imajı ona uymamaktadır. Onun orijinal ve hatta subversif karakteri, bireysel ve kollektif ayrımını sorgulamak, insani yaşamın temel alanlarında psişik ve sosyal paylaşımına karşı çıkmaktır. İnsanların yalnız olduklarında psikolojinin yasalarına uydukları (heyecanlar, değerler, temsiller tarafından güdülendikleri, vb) ve birlikte olduklarında ise değişip ekonominin ve sosyolojinin yasalarına (çıkarlara, güc ilişkilerine göre davrandıkları, vb) uyduklarını söylemek saçmadır (Bunu ilk gösterenlerden biri Freud'dür: "Bireysel psikoloji ve sosyal psikoloji veya kalabalıklar psikolojisi karşıtlığı, ilk bakışta iyi gibi görünse de yakından bakıldığında böyle değil... Diğeri daima devrededir")

Aslında sosyal psikoloji, eşzamanlı olarak psikolojik ve sosyolojik olan olguları inceler ve açıklar. Kitle iletişimleri, dil, insanların birbiri üstündeki etkileri, genel olarak imajlar ve göstergeler, sosyal temsiller, vb. böyledir. Bir grup insanın harekete geçirilmesi, önyargılarla mücadele, işsizlik ve diskriminasyondan kaynaklanan psikolojik sefaletle (ekonomik sefaletten çok daha önemli) mücadele gibi çabalarda bireysel ile kollektif birbirinden ayrılamaz.

Sosyal psikolojinin şimdiye kadar, toplum üzerindeki etkilerinin, yol açtığı pratiklerin ve bilgilerinin bir bilançosu yapılırsa, sosyal bilimler arasında onun dengi olabilecek tek disiplin, ekonomik politikadır. Tarihçesi gözden geçirilirse, onun bir yama veya vasıta bilim olmadığı, aksine biresyel ile kollektif arasındaki karşıtlığın ve bunun altında yatan ideolojinin eleştirel bir bilimi olduğu görülecektir. Hem sosyal Golem, hem de davranışlarına indirgenmiş psişik varlık anlayışını sorgulamıştır. Fakat yeterince tanınmadığı gibi, olabildiğince dar bir çerçevede öğretimi yapılmaktadır. Genellikle, sosyal bilimlerin kenarında bir yere sıkıştırılmaktadır. Tüm bunlar, onun modern toplumun sorunlarını çözme kapasitesini ve araştırmalarını olumsuz yönde etkilemektedir.

Sosyal psikoloji, araştırma sonuçlarına dayanarak, sosyal ortamda bireyler ve gruplar arası ilişkileri açıklamaya ve bunları değiştirmek için yeni pratikler yaratmaya çalışmaktadır. Bir teori, birtakım olgular bütününü tasnif eden ve açıklayan ve aralarında mantıksal olarak bağlı önermeler bütünüdür. Bu önermeler, o ana kadar gözlenmemiş bazı sonuçları veya olguları önceden kestirmeye sağlarlar. Kuşkusuz her teori çoğu kez zımni kalmış bazı imajlar veya sezgiler içerir. Teoriler ortaya konulabilir ve belirli bir noktaya kadar kanıtlanabilir. En azından bilim adamı, bu yolu izler.

Psiko-sosyal teoriler, aynı nitelikte değildir ve bu, sosyal psikoloji teorileri için de geçerlidir. Üstelik, sosyal psikolojide, analizler ve açıklamalar aynı planda

bulunmadığından mantıksal bakış açıları çok çeşitlidir. Dolayısıyla onları, aynı bir ölçüte göre karşılaştıramayız. Sosyal psikoloji, bu açıdan, örneğin mantıksal bir uniformitenin ve emprik bir homojenliğin bulunduğu çocuk psikolojisi veya öğrenme psikolojisinden farklıdır. Bu, bir tamamlanmamışlık durumunun mu, yoksa bir zenginliğin mi göstergesi, bilmiyorum. Ama genelde sosyal psikolojide üç tür teori görülür:

-Paradigmatik teoriler: İnsan davranışlarının genel bir görüşünü öneren teoriler; örneğin Lewin'in (fizik kökenli) alan teorisi

-Fenomenolojik teoriler: Bilinen birtakım olguları (etki, vb.) betimlemeye ve açıklamaya çalışan teoriler; örneğin Şerif'in norm oluşumu (fiziksel gerçekliğin belirsizliği, vb) teorisi.

-İşlemsel teoriler: O ana kadar bilinmeyen elemanter bir mekanizmayı ortaya koymayı amaçlayan teoriler; örneğin Festinger'in bilişsel çelişki teorisi.

Bu üç teori ailesi, sosyal psikolojide birlikte bulunurlar. Hiçbiri katıksız bir tip oluşturmaz ve hatta çeşitli teoriler, aynı anda farklı başlıklar altına konabilir. Ancak genelde, ortak bir mantıksal özgüllükleri ve işlevleri vardır. Herbiri farklı alanlarda kendine özgü bir verimliliğe sahiptir...

II. Bölüm:

KONFORMİTE ve İTAAT*

➥*A.B.D. başkanı J.F. Kennedy ve danışmanları, 1961 yılı mart ayında toplanarak Küba'nın işgali konusunda CIA'nın önerdiği bir planı görüşmüşlerdir. Toplantı sonunda, işgal doğrultusunda karar alınmıştır. Danışmanlardan birisi Arthur Schlesinger, bu görüşe katılmamakla birlikte, karşı da çıkmamıştır. Daha sonraki yazılarında (1965), Domuzlar Körfezi harekatını onaylamadığını, fakat kendisini toplantının havasına kaptırdığı için sesini çıkarmadığını ve bu nedenle, suçluluk duyduğunu belirtmiştir.*

➥*Bir üniversite kampusunda, pek çok genç, görsel muhakeme konusunda bir deneye katılmıştır. Deneyde çeşitli doğru parçalarının uzunluğunu tahmin etmek sözkonusudur. Deneklerin, teker teker ve yalnızken yaptıkları tahminler oldukça isabetli olmuştur. Ancak, bir araya toplanıp yüksek sesle tahmin yapmaları istendiğinde, bir denek, diğerlerinin kendisiyle hemfikir olmadığını görünce tahminini değiştirmiştir. Bu durumda olan denekler, en azından her üç denemenin birinde çoğunluğun hatalı tahminine uymuştur (Asch, 1951).*

➥*1968 mayısında amerikan askerleri Vietnam'da My Lai'yi ele geçirmişlerdir. Olaya katılan askerlerden Paul Meadlo, daha sonra kendisiyle yapılan bir röportajda, 40 - 45 vietnamlıyı köy meydanına topladıklarını, çoluk çocuk hepsini yere yatırdıklarını, Teğmen Calley'in kendilerine gerekeni yapın deyip gittiğini, kendilerinin bundan onları gözetlemeleri gereğini anladıklarını, daha sonra teğmenin geri geldiğinde gerekenin onları öldürtmek olduğunu belirttiğini ve nihayet herkesi mitralyözle tarayıp öldürdüklerini anlatmıştır. (New York Times, 25 Kasım 1969).*

➥*Bir üniversite kampusunun laboratuvarında, iki denek bellek konusunda bir deneye katılmıştır. Deneyin tasarımında dışardan gelen denek, öğretmen, araştırmacının asistanı olan biri de öğrenci rolünü üstlenmiştir. Öğretmen deneğe görevinin, öğrencinin her hatasında bir elektrik şoku cezası vermek olduğu söylenmiştir.Öğretmenden, öğrencinin her hatasında bir öncekine göre voltajı artırması istenmiştir. Deneyin birbirini izleyen aşamalarında,öğrencinin hataları çoğalırken öğretmenlerin de şoku artırdığı, öğrencilerin acıdan kıvrandığı, fakat sonuçta dıştan gelen deneklerin yaklaşık 2 / 3'ünün araştırmacının isteğine uyarak, öğrenci rolündeki sahte deneklere artan oranlarda şok uyguladığı görülmüştür (Milgram, 1974).*

---

*Bu bölüm, John M. Levine ve Mark A. Pavelchak : "Conformite et Obeissance" in Psychologie Sociale, (ed. S. Moscovici) P.U.F.,1984, Paris' den uyarlanmıştır.

Yukardaki örnekler sosyal etkinin iki biçimini ifade etmektedir. A. Schlesinger ve genç öğrenci, karşılarında sözbirliği etmiş ve kendileriyle eşit insanlardan oluşan bir grup bulmuşlardır. Ya kendi görüşleri doğrultusunda davranmak veya diğerlerine uymak gibi bir ikilem yaşamışlardır. Bu sorunu, diğerlerine uymakla çözmüşlerdir. Bu iki örnekteki gibi, eğer bir kişi davranışını veya tutumunu, grubun davranış veya tutumuna göre değiştirirse, konformite olgusu sözkonusudur. P. Meadlo ve Milgram'ın denekleri ise, kendilerinden üstte bulunan bir otoritenin emrine uyarak diğerlerine zarar vermek durumundadırlar. Onlar da bir ikilem karşısındadır ve bunu, otoriteye itaat ederek çözmektedirler. Bu iki örnek ise, bir kişinin, otoriteden gelen emre uyarak davranışını değiştirmesini, yani itaat olgusunu ifade etmektedir.

Konformite ve itaat, sosyal etkinin birer biçimi olmakla birlikte çeşitli açılardan farklılaşmaktadır (Milgram. 1974). Herşeyden önce, diğerlerine uymada, bireyin kendi eşitlerinden ve aynı statüde olanlardan gelen, itaatte ise statüsü yüksek bir otorite-den gelen bir baskı sözkonusudur. Diğer yandan, itaat, otoritenin, etkilemek isteğini ve astlarının kendine boyun eğmesini gözetlediğini varsayar. Oysa, konformitede, grubun bireyi etkilemek istemesi sözkonusu değildir; bireyin, grubun görüşünü ve yaklaşımını bilerek ona uyma yoluna gitmesi sözkonusudur. Ayrıca, grubun, bireyin varlığından haberdar olması da gerekli değildir. (Bu nedenle, "grup baskısı"ndan sözettiğimizde, grubun kendisi gibi düşünmediğini algılayan bireyin durumunu kastediyoruz.). Üçüncü fark şudur: Konformitede gruba uyan kişi, gruptakilerle aynı veya benzer bir davranış gösterirken, itaat durumunda birey, itaat ettiği otoriteden farklı bir davranışta bulunmaktadır.

Bu bölümde, konformite ve itaate ilişkin çeşitli psiko-sosyal yaklaşımları ele alacağız. Bu etki biçimlerini tartışarak, görgül araştırmaların ve kuramsal yaklaşımların bir yelpazesini sunacağız ve güncel durumda anlamlı yanlara dikkati çekeceğiz. İtaate oranla konformite konusunda daha çok araştırmada olduğundan uyma olayı üstünde daha uzun duracağız. Ayrıca, konformite ve itaat olayında, gerek etki kaynağı,gerekse etki hedefi bakımından avataj ve dezavantajları belirteceğiz.

I. KONFORMİTE

Konformite tanımımız, bir bireyin kendi konumunu grubun doğrultusunda değiştir- mesini vurgulamaktadır. Bu değişme ölçütü önemlidir; çünkü ancak bu sayede, grup etkisi konusunda sonuçlara varabiliriz. Bireyin önce gruptan farklı düşünürken sonra kendi düşüncesini değiştirip gruba yaklaşması durumunda, onun gruptan etkilendiğine inanabiliriz. Hele, başlangıçta, bireye benzer kişiler olduğunda ve bunlar grup baskısıyla karşılaşmayıp kendi görüşlerinde kalırlarsa, grupla karşılaşan ve dönüşüm geçiren bireyin etkilenmiş olması kesinlik kazanır. Ancak, eğer bir bireyin gruba benzer bir konumda (düşünce veya davranış) bulunduğunu gözlersek, bu benzerliğin grup etkisinden kaynaklanıp kaynaklanmadığı bilinemez. Çünkü, bu birey, gruptan bağımsız olarak grubun varmış olduğu görüşe varmış olabilir, ne diğerlerine

benzemek kaygısı vardır, ne de onların ne düşündüğünü bilebilir. Demek ki, konformiteyi, bireyin gruba doğru yaklaşması temelinden kalkarak tanımlamakla bu olguyu davranış tekbiçimliliğinden, yani grup baskısını algılamaksızın grupla benzer davranış göstermekten ayırtetmiş oluyoruz. Bu çerçevede, örneğin, kışın tüm insanların ayakkabı giyme davranışını konformite olarak düşünmüyoruz, bunu onların ayaklarını sıcak tutmak isteklerine bağlamanın daha makul bir düşünce olduğunu kabul ediyoruz.

Dikkat edilmesi gereken bir diğer nokta, konformite olgusunda bireyin yalnızken veya diğerleri huzurundaki değişimiyle ilgilidir. Kamu veya diğerlerinin önünde uyma durumunda, davranışta, görünen bir değişiklik söz konusudur. Oysa yalnızken kabul durumunda, bireyin gizil (latent) bir tutum değişimi sözkonusudur. Bu ayrım önemlidir; çünkü grup baskısı ortadan kalktıktan sonra bireyin nasıl davranacağı buna bağlıdır. Örneğin, diğerleriyle birlikteyken gruba uyan, fakat kendi içinde, grupla hemfikir olmayan bir bireyi ele alalım. Bu durumdaki birey, grubun düşüncesini kabul etmemiştir ve gruptan uzaklaşınca, kendi düşüncesinden vazgeçeceği beklenemez. Buna karşılık hem diğerlerinin önünde, hem de tek iken gruba doğru yaklaşan birey, grup baskısı ortadan kalktığında da yeni görüşünü sürdürecektir.

1) KONFORMİTE KONUSUNDA İLK ARAŞTIRMALAR

Konformite konusunda sistematik araştırmalar, Solomon Asch'ın klasik araştırmalarıyla, 1950'li yılların başında başlamıştır. Asch (1951, 1955, 1956), grup, doğru olmayan bir yargıda bulunduğunda, bireyi gruba uymaya götüren etmenlerle ilgilenmiştir. Laboratuvar ortamında konformiteyi incelemek üzere Asch, görünüşte görsel algıyı konu alan bir deneye katılacak kişileri bir araya getirmiştir. Buradaki algı görevi, kıyas noktası olarak alınan bir doğru parçasına göre üç diğer doğru parçasının uzunluklarını tahmin etmektir. Deney boyunca tekrarlanan 18 denemenin her birinde üç çizgiden birisi, kıstas alınan çizgiyle aynı uzunluktadır. Çizgilerin yanyana diziliş sırası nedeniyle üç çizgiden hangisinin diğer çizgiyle aynı uzunlukta olduğunun saptanması oldukça kolaydır.

Denek grupları 7 veya 9 kişiden oluşmaktadır, ancak her grupta sadece bir kişi gerçek denektir. Diğerleri, 18 denemeden 12'sinde sözbirliğiyle yanlış cevap verme görevini üstlenmiş olan sahte deneklerdir. Bu denemelerde, biri hariç, sahte denekler en önce sözalacak tarzda yerleştirilmiştir ve gerçek denek sondan bir önceki sırada yeralmıştır. Sahte denekler, her denemede, deneye ilk kez katılıyormuş gibi davranmaktadırlar. Asch, ayrıca bir kontrol grubunda deneyi tekrarlamış ve bu grupta gerçek denekler, grup baskısıyla karşılaşmadan tek başlarına tahminde bulundurulmuştur

Deneyin sonuçları ilginçtir. Kontrol grubundaki deneklerin doğru çizgiyi bulmadaki hata oranı % 5'in altındayken, grup baskısıyla karşılaşan deneklerde, gruba uyarak yanlış tahminde bulunma oranı % 33 civarında görülmüştür. Üstelik, deneklerin % 75'i en azından bir kez çoğunluğa uyarak yanlış cevap vermişlerdir. Asch, daha sonraki araştırmalarında konformitenin, algısal görevin zorluk düzeyi, çoğunluğun

büyüklüğü ve söz birliği derecesi gibi etmenlerden etkilenip etkilenmediğini incelemiştir. Tüm bu çalışmalarıyla konformite konusunda ilginç sonuçlara ulaşmış ve diğer sosyal psikologların da konuyla ilgilenmelerine yol açmıştır.

Asch'in deney tekniği, 1950'lerden bu yana konformite araştırmalarında sıklıkla kullanılmıştır. Ancak önemli bir sakıncası vardır: Sahte deneklerin kullanılması . Bunda iki sorun var. Birincisi, bir tek denek için çok sayıda sahte denek kullanma nedeniyle pahalı olmasıdır. İkincisi, sahte deneklerin deneyin her aşamasında her deneğin karşısında aynı davranışları göstermesinin güç oluşudur. Davranışları bir denekten diğerine değiştikçe "gürültü " kaynağı olarak sonuçların güvenilirliğini zayıflatmakta ve kesin sonuçlar elde edilmesini engellemektedir. Sahte denek kullanımından doğan sorunları gidermek isteyen Richard Crutchfield (1955), konformite araştırmaları için elektrik sinyal sistemi geliştirmiştir. Bu sayede, pek çok deneğin tepkisini aynı anda toplama olanağı bulmuştur.

Crutchfield'in elektrik aygıtı, içlerinde sinyal lambalarına kumanda eden bir tablonun ve cevap vermek için düğmelerin bulunduğu bitişik kabinlerden oluşmaktadır. Her kabinde naif bir denek (gerçek denek) oturmaktadır. Çeşitli cevaplara karşılık olan düğmelere basarak sorulara (algısal tahminler ve kanaatlerle ilgili) cevap vermektedir. Kabindeki sinyal tablosunda, diğerlerinin verdiği cevapların görüldüğüne inandırılmaktadır. Deney sırasında da, sözde ilk konuşanın cevabı tablonun birinci, ikinci konuşanınki ikinci sırada görülmektedir. Aslında cevaplar araştırmacı tarafından verilmekte ve denek en son sırada cevabını belirtmektedir. Araştırmacı, sahte denek kullanmaksızın, grup baskısı yaratmaktadır. Crutchfield'in tekniğinin sakıncası, deneklerin birbirinden soyutlanmış olarak bulunmaları ve kendi cevaplarının kime ait olduğunun diğerleri tarafından açık seçik olarak tanınamayacağı düşüncesinde olabilmeleridir. Bu yalnızlık ve anonimlik duygusu, grubun konformite yaratma gücünü zayıflatabilir (Deutsch ve Gerard, 1955). Kısacası, Crutchfield'in tekniği, Asch'in yöntemine kıyasla daha az gerçekçi bir durum yaratmaktadır.

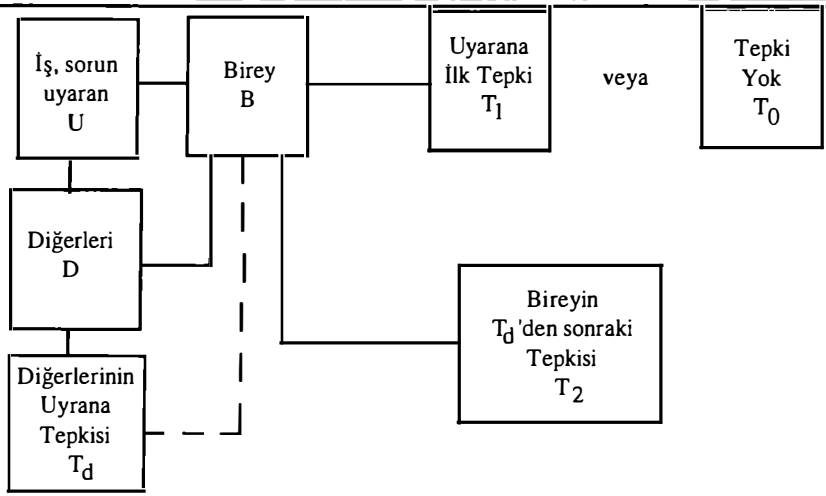
2) KONFORMİTEYİ BELİRLEYEN ETMENLER

Konformite konusundaki tüm araştırmaları, burada gözden geçirmek mümkün olmadığından, bir grubun etkisini belirleyen belli başlı etmenlerden üç tanesine ilişkin araştırmaları ele alacağız.

- Grubun baskısına uğrayan bireyin özellikleri
- Baskı kaynağı olan grubun özellikleri
- Birey ile grup arası ilişkilerin nitelikleri

Tartışmada, dikkatimizi, daha ziyade diğerlerinin önünde gruba uyma olgusunu belirleyen etmenler üstünde yoğunlaştıracağız.

Çerçeve - II/1: SOSYAL ETKİ ŞEMASI VE DEĞİŞKENLER



Sosyal etki olaylarının deneysel şeması, yukarda görüldüğü üzere, iş veya uyaran, birey ve tepkileri, diğer bireyler ve tepkileri gibi şema öğelerinin bir tür iletişim süreci içinde ilişkilendirilmesidir. Deney sonucunda, $T_1 = T_2$ ise etki yok, bağımsızlık var demektir. $TT_1 \neq T_2 = T_d$ ise etki sözkonusudur: bu durum geçiciyse veya görüntüdeyse sadece davranış değişimi veya itaat, sürekliyse benimseme, tutum değişimi veya öğrenme söz konusudur. Genel betimsel değeri olan bu şema, sadece deneysel durumlara değil, reklamcılık, propaganda, kitle yayınları, pedagojik durumlar gibi gerçek durumlara da uygulanabilecek niteliktedir.

Çeşitli sosyal etki deneylerinde bu şemanın ögelerinden birkaçı manipüle edilir. Şemanın herbir ögesine, etki olayını biçimlendiren ve belirleyen birtakım etmenler bağlanmaktadır. Bunlar üç grupta toplanabilir:

1) İşin/ uyaranın özellikleri (sosyal olmayan etmenler): Uyaranın belirsizlik düzeyi, işin güçlük düzeyi gibi.

2) Durumun özellikleri (sosyal etmenler): etkileyenin kimliği (etkileyenin tanıdık veya yabancı, gruptan veya dışardan olması), etkinin niteliği (enformatif veya affektif), tepkilerin pekiştirilme düzeyi ve pekiştirilen tepkiler (T_1, T_2 veya T_d), etki mesajının veriliş biçimi (doğrudan veya dolaylı), etkilenmek istenen tepkinin veriliş biçimi (diğerlerinin önünde veya yalnız), etkileyenle ilişkiler (dostlar veya yabancılar, etkileyen grubun çekiciliği), grubun büyüklüğü, söz birliği derecesi, etkileyene atfedilen özellikler (uzmanlık derecesi) gibi.

3) Bireyin özellikleri (kişisel etmenler): etkiye hedef olan bireyin telkine yatkınlık düzeyi, zekâ, kişilik özellikleri (içe dönüklük veya dışa dönüklük), bilişsel stil (işe yönelik veya sosyal onay almaya yönelik oluş, farkları görücü veya tesviye edici oluş), anksiyete düzeyi, cinsiyet, eğitim düzeyi gibi.

Kaynak: G. de Montmollin: Influence sociale; phénoménes, facteurs et théories, P.U.F, 1977, Paris (N.B.)

Çerçeve - II/2: OTOKİNETİK ETKİ

Gestaltçılara göre algı, algı alanımızda bulunan ögeler arasındaki ilişkilerin algısıdır, tek tek ögelerin değil. Çeşitli ögeler bir bütün içinde yapılanırlar. Yapı değişmedikçe, algı da sabit kalır. Ögeler arası ilişkide gözlenen her değişiklik, algıda yansır. Sosyal etki konusunda geştaltçılar belirli bir durumun öğelerinin ilişkilendirilmesi ve kognitif planda yeniden düzenlenmesini vurgulamışlardır. Buna göre psikoloji, bireyin dış dünyanın çoklu ve değişken olaylarını kavramada belirli bir istikrara veya değişmezliğe varma tarzı üzerinde çalışmaktadır. Bu görüşten yola çıkan Muzaffer Sherif (1935, 1947), otokinetik harekete ilişkin yargıların bir norm etrafında toplanışını incelemiştir. Ona göre dünyanın algılanmasında, eğer uyaranların objektif bir kıyas noktası ya da bir referans çerçevesi yoksa, sübjektif bir referans noktası seçilir. Eğer birey yalnızsa, yapılanmamış, belirsiz bir durumu bu özel referans noktasına göre yapılandırır. Grup halinde ise, grup üyeleri ortak bir norm oluşturarak, söz konusu durumu yapılandırma eğilimi gösterirler.

M. Sherif'in deneyinde, denekler, otokinetik hareketin (karanlık ortamda ışık noktasının hareketli görünmesi) üretildiği laboratuvara iki koşulda alınırlar: I. koşulda denek önce tek başına alınır ve ışık hareketinin ne kadar olduğu sorulur. Denekler daha sonra grup durumuna konulur ve deney tekrarlanır. II. koşulda denekler, önce grup durumunda, sonra tek başlarına deneye katılırlar. Sonuçta, I. koşuldaki deneklerin ışık noktasının hareketiyle ilgili olarak, önce kendi süebjektif referans noktalarına göre cevap verdikleri, grup halindeyse deneklerin tek tek verdikleri farklı tahminlerin bir norm etrafında toplandığı görülür. Denekler kendi referans noktalarını bırakıp, grup normunu referans alarak tahminde bulunurlar. II. koşulda ise, deneklerin tahminlerinin, önce belirli bir nokta etrafında toplandığı görülür ve denekler, daha sonra tek başına alındıklarında grup normunu kullanmaya devam ettikleri gözlenir.

Kaynak: M. Sherif: Group influences upon the formation of norms and attitudes, in Readings in social psychology (ed. Newcomb ve Hartley), N.Y., 1947. (N.B.)

a) Bireysel Özellikler

Konformiteyi etkilemesi olası bireysel özelliklerden iki tanesi, özellikle dikkati çekmiştir: milliyet ve cinsiyet. Bunların önemli görülmesinde, sosyalleşme olgusunun kadınlar ve erkekler için, ayrıca farklı külltürden insanlar için farklı olacağı sayıltısı vardır. Bireyin grup baskısıyla karşılaşmadan önce kazanmış olduğu eğilimlerin grup baskısına ne tür tepki göstereceğinde rol oynayacağı düşünülmüştür.

İlkel toplumlarda grup etkisinin kültürel karşılaştırma açısından incelendiği ilginç bir araştırmada, Berry (1967), Sierra Leone'da Temneler ve Baffin adalarında eskimolar üzerinde çalışmıştır.Temneler, pirinç ziraatı yapmakta ve gıda ürünlerinin biriktirilmesine dayanan bir ekonomileri bulunmaktadır. Eskimolar ise balıkçılık ve avcılıkla geçinmekte, fakat gıda ürünlerini biriktirmemektedir. Görsel algı konusunda grup baskısıyla karşılaştıkları deneyde Temneler, Eskimolardan daha çok uyum

göstermişlerdir. Berry, bu sonucu,iki kültürün çocuklarını farklı şekillerde yetiştirdiklerine, bunu da onların ekonomik hayatına bağlayarak açıklamıştır. Ürünlerin saklandığı ekonomilerde, çocukların konformist bir yönde yetiştirildiğini, avcılık ve balıkçılık kültüründe ise bireyselciliğe önem verildiğini vurgulamıştır.

Milgram (1961), Fransa ve Norveç gibi iki çağdaş toplumda konformite olgusunu incelemiştir. Sessel uyaranları ayırdetme deneyinde, denekler vatandaşlarının çoğunun kendileriyle hemfikir olmadığına inandırılmıştır. Sonuçta, Norveçli deneklerin Fransızlardan daha çok gruba uyduğu görülmüştür; deney koşulları değiştirilip denekler yalnız veya diğerleriyle birlikte olduklarında ya da diğerleri tarafından açıkça eleştirildiklerinde veya diğerleri sessiz kaldığında iki grup arasındaki fark değişmemiştir. Milgram, Fransızların Norveçlilerden daha bağımsız olduğu yorumunu öne sürmüştür. Fakat başka açıklamalar da yapılabilir. Willis ve Levine (1976)'in öne sürdüğü gibi, belki de Fransızlar, gerçek bir bağımsızlık davranışı (ilk görüşlerinde tutarlı kalma) yerine, antikonformist bir davranışta (gruptan sapma) tutarlı kalmışlardır. Ne yazık ki, Milgram bu ayırımı yapmamıştır ve Fransız deneklerin ne tür bir uymama gösterdiğini belirtmemiştir.

Kültürlerarası diğer bazı araştırmalarda, çocukların uyma davranışları ABD., SSCB. ve İsrail gibi ülkelerde incelenmiştir (Bronfenbrenner, 1970., Shouval, Venaki, Bronfenbrenner, Devereux ve Kiely, 1975). Bu deneylerde,12 yaşındaki çocuklara, kendi yaşıtlarının onları biraz "anti -sosyal " davranışlar yapmaya ittiği çeşitli durumlarda nasıl davranacakları sorulmuştur. Ayrıca, çocuklara, davranışlarının yaşıtları tarafından veya ana - babaları tarafından görülme durumunda ya da kimse tarafından görülmeyeceği durumda tepkilerinin ne olacağı sorulmuştur. Bronfenbrenner ve arkadaşları, SSCB. çocuklarının, ABD. ve İsrailli çocuklara oranla, kendi yaşıtlarının baskısıyla karşılaştığında daha az uyma davranışı gösterdiklerini saptamıştır. SSCB. ve İsrailli çocukların tepkisi, grup baskısının kendi yaşıtlarından veya ana- babalarından gelmesi durumlarında farklılaşmamaktadır. Buna karşın, Amerikalı çocuklarda baskının yaşıtlarından gelmesi, onları daha çok etkilemektedir. Sovyet ve İsrailli çocukların, birbirinden farklı uyum dereceleri olmakla birlikte, grup baskısının kaynağının değişmesinden etkilenmemesi, şu şekilde açıklanmıştır. SSCB.'inde ve İsrail'de, çocuklar ve yaşlılar da dahil olmak üzere, toplumun tüm kesimleri " temel tek bir ilkeye angaje olmuş " durumdadır: bu durum, yetişkinlerin ve çocuk yaşıtların aynı yönde davranmak üzere baskısına yol açmaktadır.

Üstünde durmak istediğimiz ikinci bireysel özellik cinsiyet özelliğidir. Bu konu yakın yıllarda ciddi tartışmalara yol açmıştır. Deneğin cinsiyetiyle ilgili ilk konformite araştırmaları, kadınların erkeklerden daha çok uyma eğiliminde olduğunu (örneğin, Crutchfield, 1955) ortaya koyarken yakın yıllardaki araştırmalar, bu sonucu sarsmıştır (örneğin, Cooper, 1979). Fakat anlaşmazlık yine de sürmektedir. Örneğin cinslerarası konformite farklılığının deneyi yapan araştırmacının cinsiyetinden etkilenebileceği öne sürülmüştür.Geniş bir literatür araştırmasında, Eagly ve Çarli (1981), araştırmacının erkek olduğu deneylerde kadınların erkeklerden daha çok uyma gösterdiklerini

saptamışlardır. Araştırmacı kadın olduğunda, bu farklılık kaybolmaktadır ve gerek kadınlar, gerekse erkekler az çok benzer düzeyde uymaktadırlar. Bu sonuçlar, erkek deneycilerin istemeden sonuçları etkilediğini ve bu nedenle cinslerarasında farkların görüldüğünü ortaya koymaktadır. Belki de erkek araştırmacılar, deney desenlerini, erkeklerin daha rahat ve güvenli olacakları bir tarzda hazırlamaktadır: bu durumun kadınların grup baskısına daha az direnmesine yol açmış olabileceği düşünülmektedir.

Konformite açısından cinslerarası farklılaşmanın bir diğer açıklaması, deneklere yargıda bulunması istenilen uyaranlarla ilgilidir (Eagly, 1978; Eagly ve Çarli 1981). Kadınların daha konformist göründüğü pekçok araştırmada, kadınların az tanıdığı uyaranlar kullanılmıştır. Çeşitli gözlemler,insanların, grup baskısına, uyaranlar belirsiz veya zor iken, yani kendilerini daha az yeterli hissettikleri konularda daha çok boyun eğdiğini göstermektedir (Allen, 1965; Endler, Wiesenthal, Coward, Edwards ve Geller, 1975). Dolayısıyla, kadınların daha çok uyma göstermesi en azından bazı araştırmalarda,onlara verilen iş veya uyaranların da daha "erkeksi " ya da erkekler için daha tanıdık olmasına bağlanabilir. Bu yorum, Sistrunk ve Mc David'in (1971) araştırmalarınca da desteklenmektedir. Bu araştırmada erkek ve kadın denekler üç tip uyaranla çalışmıştır: birincisi, erkeklerin kapasitelerine ve bilgilerine yönelik uyaranlar, ikincisi, kadınlara uygun uyaranlar ve üçüncüsü erkeklere olduğu kadar kadınlara da yönelik olan nötr uyaranlar. Sonuçta araştırmacılar yukardaki düşünceye uygun olarak

a) erkeksi uyaranlar verildiğinde kadınların erkeklerden daha çok uyduklarını

b) kadınsı uyaranlar verildiğinde erkeklerin kadınlardan daha çok uyduklarını

c) nötr uyaranlar durumunda ise erkekler ile kadınlar arasında anlamlı bir farklılaşma olmadığını bulmuşlardır.

b) Grubun Özellikleri

Grubun özelliklerinin konformiteye etkisi konusunda, grubun büyüklüğü ve sözbirliği derecesi üzerinde duracağız. Grubun büyüklüğü, gruptaki kişi sayısıyla ölçülmektedir. Sözbirliği ise, belirli bir tartışma konusunda (uyaran) üyeler arasındaki anlaşma düzeyini (consensus) ifade etmektedir. Denekler, sözbirliğine varmamış bir çoğunlukla karşılaştıklarında, pek çok etmen önem kazanmaktadır. Bu etmenler arasında, sapan kişinin cevabı ile çoğunluğun cevabı arasındaki ilişki, sapan kişinin deneğin grup tepkisinden endişelenmesini azaltına kapasitesi ve sapan kişinin gerçek deneğin uyaranı algılanmasındaki etkisi gibi etmenler sayılabilir.

Grup büyüklüğü araştırmalarını ele alalım. Bunlarda, bir karışıklık görülmektedir. Asch'e (1951) göre, çoğunluk üç kişiye ulaştığında konformite artmakta ve üç kişiden itibaren sabit kalmaktadır. Fakat başka araştırmalar,ya konformite ile grup büyüklüğü arasında hiç bir ilişki bulmamıştır (örneğin, Goldberg, 1951) veya çoğunluk arttıkça konformitenin de arttığı sonucuna varmıştır (örneğin, Gerard,Wilhelmy ve Conolley, 1963). Yakın zamanlarda gerçekleştirilen iki araştırma konuya açıklık getirmiştir.

Latané ve Wolf (1981), genç öğrencilerin birbiriyle bağlantılı çeşitli sorulara ilişkin görüş belirttikleri bir araştırına yapmışlardır. Denekler, her soru için, 1, 2, 3, 6 veya 12 kişilik çoğunlukla karşı karşıya bırakılmışlardır. Sonuçta, konformitenin grubun büyüklüğü ile eksponansiyel bir ilişki gösterdiğini bulmuşlardır.Yani, grubun büyüklüğü arttıkça, konformite de artmaktadır; fakat grubun büyüklüğünün her artışında, bir öncekine oranla konformite daha küçük bir oranda artmaktadır. Gerard ve arkadaşlarının (1968) deneylerini yeniden irdeleyen Latané ve Wolf, bu araştırmada da, aslında, konformitenin grup büyüklüğünün eksponansiyel fonksiyonu olduğunu göstermişlerdir.

Wilder (1977), konformitenin, daha önce yapılan bazı deneylerde grup büyüklüğüne bağlı çıkmamasını,grup üyelerinin bağımsız olmayan bir enformasyon kaynağı olarak algılanmasına bağlamıştır. Yani, bu deneylerde, gerçek denekler, çoğunluğu, bağımsız kişilerden oluşan bireyler toplamı olarak değil, bir tek bütün olarak algılamışlardır; bu ise, deneklerin, çoğunluğu kuşkulu bir gözle görmesine yol açmış olabilir. Wilder, bu düşünceden hareketle, konformitenin, belirli bir görüşte toplanan çoğunluk üyelerinin salt sayısına bağlı olarak artmayacağını öne sürmüştür. Aksine konformite, belirli bir düşünceyi benimseyen bağımsız kişi veya gruplardan oluşan bir bütün olarak algılandığında sayıya bağlı olarak artacaktır. Wilder, bu görüşünü testetmek için, denekleri, belirli bir tutum konusunda, dört denekten ayrı düşündüklerine inandırmıştır. " Tek grup " durumunda,dört denek, daha önce biraraya gelerek sorunu tartışmışlardır. " İki grup " durumunda, dört denek ikişerli olarak önceden toplanmışlardır. Wilder'e göre, çoğunluğun tek grup olarak algılanma durumunda, gerçek denek bir tek etki kaynağı karşısında olduğunu düşünecektir, oysa iki grup durumunda bağımsız iki etki kaynağıyla karşılaştığını düşünecektir. Sonuçlar göstermiştir ki, ikinci durumda konformite daha yüksektir. Bir başka deyişle, grubun salt çoğunluk sayısından ziyade, bağımsız birimlerin sayısı, uyma davranışında etkili olmaktadır. Bu sonuçlara göre, dört bağımsız kişiden oluşan bir çoğunluk (hiçbir ön toplantı veya tartışma olmadan kendiliğinden anlaşan dört kişi), bağımsız iki kişiye oranla daha büyük bir etkiye sahiptir. Bu sonuç, Wilder'in (1977) bir başka araştırmasının sonuçlarıyla desteklenmiştir. Wilder'in çalışmaları, bütünüyle ele alındığında,eğer bir grubun üyeleri savundukları görüşe birbirlerinden bağımsız olarak varmış gibi algılanırsa, konformitenin grubun büylüklüğüyle birlikte artacağını göstermektedir. Latané ve Wolf'un (1981) çalışmasında da muhtemelen böyle bir durum söz konusudur.

Asch, sadece grup büyüklüğünün etkisini araştıran çalışmalara yol açmakla kalmamış, aynı zamanda sözbirliği etmenin rolüne de dikkati çekmiştir. Sözbirliğinin önemini testetmek üzere Asch (1951) çizgi boylarını tahmin deneyinde, çoğunluk üyelerinden birinin, çoğunluğun hatalı cevabından sapmasını sağlamıştır. Bu kişide kendine bir müttefik gören gerçek denek, sözbirliğinin tam olduğu duruma oranla daha az uyma göstermiştir. Asch (1955) daha sonra gerçek deneğin sapan kişide bulduğu desteğin etkisinin

a) sadece sözbirliğini bozmasından mı,

b) sapanın daha önceden denekçe verilen cevaba uymasından mı,

kaynaklandığını araştırmıştır. Bu iki koşulun önemini tartmak üzere Asch, grup konsensus'unu bozarak birini gruptan ayırmış ve onun, çoğunluğunkinden daha hatalı bir tepki göstermesini sağlamıştır. Sonuçlar,aşırı sapan kişinin, hemen hemen asıl deneğe sosyal destek sağlayan kişi kadar konformiteyi azalttığını, uyma davranışındaki azalmanın, deneğin kişisel görüşünün desteklenmesinden çok, sadece sözbirliğinin bozulmasından kaynaklandığını göstermiştir.

Daha sonra yapılan bazı araştırmalar, Asch'in bulgularının algısal yargılarda geçerli olduğunu, ancak başka uyaranlarla çalışıldığında doğru olmadığını vurgulamıştır. Allen ve Levine (1968, 1969) sosyal destek (müttefik) ve aşırı sapan kişi koşullarının etkililik düzeylerini, hem algısal tahminler hem de kanaat / görüş bildirme (örneğin,"gençlere verilen eğitim gereğinden fazladır " fikrine ilişkin görüş) konularında karşılaştırmışlardır. Her iki konuda da çoğunluktan biri, çoğunluğun hatalı görüşünden saparak ya gerçek deneğin görüşlerini desteklemekte veya çoğunluğunkinden daha çok hatalı, daha az popüler cevaplar (aşırı sapma)vermektedir. Allen ve Levine, Asch gibi, her iki koşulun da görsel algılamada uymayı azalttığını, ancak kanaat bildirme konusunda sadece sosyal destek koşulunun etkili olduğunu bulmuşlardır. Demek ki, kanaatlerle ilgili konularda, konformiteyi azaltmak için, sapan kişinin deneğin ilk görüşüne katılması gerekmektedir.

Deneğin sosyal müttefiki, onu hem grubun cezasından korur, hem de uyaran -iş konusunda enformasyon sağlar. Bu bilgi sağlama olgusu, sosyal desteğin konformiteyi azaltmasının ikinci önemli nedenidir. Araştırmalar belirli işte uzman olduğunu gösteren bir müttefikin, uzman veya yeterli olmayan bir partönere oranla, konformitenin azaltılmasında daha etkili olduğunu göstermektedir (Allen ve Levine, 1971). Bu araştırmada gerçek denekler ya normal gören (uyaranları net olarak gören) veya kalın gözlükler takan ve diğerlerinin önünde geçtiği "görme sınavı "ndan başarılı olmayan bir partönerin desteğini almaktadır. Allen ve Levine göz kusuru olmayan sosyal desteğin (kompetant) konformiteyi diğerinden daha çok azalttığını saptamışlardır. Müttefikin kompetans derecesi yanısıra, onayını ifade ettiği anın da önemli olduğu görülmüştür. Araştırmalar, ilk sıralarda söz alan müttefikin, son sırada yer alana oranla, konformiteyi azaltmada daha etkili olduğunu göstermiştir. Bu durum, büyük bir olasılıkla ilk sıralarda konuşan partönerin, asıl denegin ilk görüşünü pekiştirmesine bağlanabilir; çünkü bu sayede, denek kendinden sonra konuşan ve aksi görüşü savunan deneklerden daha az rahatsız olmakta ve görüşünden daha az şüphe duymaktadır (Morris, Miller ve Sprangenberg, 1977). Nihayet, Allen ve Wilder (1980) diğer bir araştırmalarında, sosyal desteğin uyaran objeye ilişkin bir başka enformasyon sağladığını bulmuşlardır. Araştırmacılar deneklere çeşitli deklarasyonlar okutmuşlar (örneğin,"eğer kişisel bir zevkten mahrum olacaksam, asla bir başkasına yardım etmek zahmetine girmem" gibi) ve bu cümlelerde bulunan anahtar deyimleri (örneğin,"zahmete girmek" gibi)

yorumlatmışlardır. Deneyin I. koşulunda deneklere, kendi yorumlarıyla hemfikir olmayan ve sözbirliği gösteren bir grubun bulunduğu söylenmiştir. II. koşulda ise, karşıt gruptan birinin kendilerini desteklediğini öğrenmişlerdir. III. koşulda ise (kontrol grubu), deneklere grubun tepkisinin ne olduğu belirtilmemiştir. Allen ve Willer, deneklerin I. ve II. koşullarda farklı yorumlar yaptıklarını saptamışlardır; örneğin zahmete girmek, sözbirliği etmiş grup koşulunda " insanın riske girmesi ", kontrol koşulunda ise "rahatsız olmak" anlamında yorumlanmıştır. Bu bulgu, grup baskısının, deklarasyonların kognitif planda yeniden yapılandırılmasına yol açtığını göstermektedir. Fakat, sosyal destek koşulunda, denekler bu tür bir yapılandırmaya gitmemişlerdir, yani deneklerin yorumları, kontrol grubundaki deneklerinkiyle benzerlik göstermiştir.

Özetle, bir müttefikin bulunması, deneğin, grup baskısından etkilenebilirliğini büyük ölçüde azaltmaktadır. Sosyal desteğin gerçekten güçlü bir etkisi vardır ve bu etki çok çeşitli uyaranlar ve farklı insanlar konusunda geçerli görünmektedir. Bazı değişkenler, sosyal desteğin etkisi üzerinde rol oynamaktadır. Genellikle,bu değişkenler bireyin gruptan gelebilecek cezalara ilişkin korkusunu azaltarak veya çoğaltarak ya da uyaran -objenin algılanma biçimini etkileyerek sonuç üzerinde belirleyici olmaktadırlar. Sosyal detek konusunda, biz daha ziyade, bir partönerin varlığının, bireyin (veya azınlığın) grup baskısına tepkisini etkileme biçimi üzerinde durduk. Bununla birlikte, sosyal desteğin başka işlevleri de olabilir. Örneğin, Doms ve Van Avermaet (1983), sosyal desteğin, çoğunluğun azınlığa tepkisi üzerinde de etkili olabileceğini göstermiştir.

3) BİREY - GRUP İLİŞKİSİNİN ÖZELLİKLERİ

Yapılan araştırmalara göre birey - grup ilişkisinin çeşitli yanları, konformite üstünde etkili olmaktadır. Bu yanlar, ödül açısından birey ve grubun karşılıklı bağımlılık düzeyi, bireyin grup tarafından çekilme derecesi ve grup tarafından kabul edilme düzeyi, grup içinde bireyin statüsü gibi özellikleri kapsamaktadır.

Ödül açısından birbirine bağımlı olmanın etkisi konusunda yapılan araştırmalar, grup üyelerinin ortak bir ödüle yönelik olarak çalışmaları durumunda konformitenin,bireysel ödüllerin sözkonusu olması haline oranla daha yüksek olduğunu göstermektedir (örneğin, Deutsch ve Gerard, 1955). Bunun nedeni, karşılıklı bağımlı bireylerin grubunda (ortak ödül durumu) bireylerin sapmalarının, grubun amaçlarına ulaşmasını önleyecek bir engel olarak görülüp cezaların da sert olacağının düşünülmesi olabilir. Buna karşılık, ödüllerin bireysel olması halinde, yani karşılıklı bağımlılık yokken, bireyin sapmasının olumsuz sonuçlarının diğerlerine yansımayacağı düşünülebilir. Bununla birlikte,bazı kanıtlara göre, ödülün ortak olduğu bazı gruplar, eğer konformitenin ödüle ulaşma olasılığını azaltacağı bilincine varırlarsa, çok az uyma göstermektedirler (Sakurai, 1975).

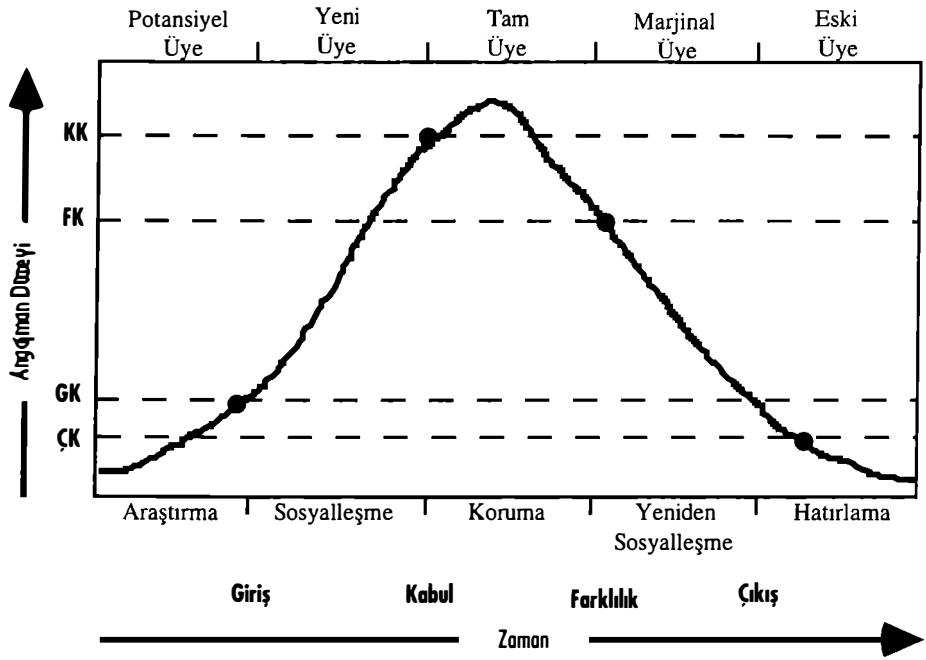
Grubun çekim gücünün konformiteye etkisi çok net değildir. Bazı araştırmalar, birey için grup ne kadar cazipse, bireyin o kadar çok uyma göstereceğini

vurgulamaktadır (örneğin, Lott ve Lott, 1961). Fakat, bu sonucu desteklemeyen çalışmalar da vardır (örneğin Brehm ve Mann, 1975). Grubun cazibesinin konformiteyi nasıl artırdığını anlamak için, bireyin grup tarafından kabul edilme konusundaki düşüncesini de dikkate almak gereklidir. Bu konuda yapılan araştırmalar şunu gösteriyor. Eğer birey grupta kabul görme konusunda şüpheli ise ve uyma gösterdiğinde diğerleri tarafından benimsenme şansının artacağına inanıyorsa çekici bir gruba daha çok uymaktadır (Dittes ve Kelley, 1956, Walker ve Heyns, 1962).

Bir diğer önemli değişken, bireyin grup içindeki konumudur. Genellikle, statü ve kabul görme birlikte gitmektedir. Yani yüksek statülü bireyler benimsenmekte, alt statü-dekiler benimsenmemektedir. Bu sonuçlar doğruysa, orta statüdekilerin (yani grup tarafından çekilen, fakat kısmen kabul edilenlerin), yüksek statüdekilere (yani daha büyük oranda çekilen ve kabul görenler) oranla veya alt statüdekilere (yani ne çok çekilen, ne çok benimsenen kişilere) kıyasla daha çok uyma gösterecekleri beklenmelidir. Harvey ve Consalvi'nin (1960) araştırma sonuçları bunu desteklemektedir. Fakat, yüksek ve alçak statünün, insanları daha çok ve herzaman özgür kıldığına inanmamak gerekir. Alt statüdekiler, gruptaki konumlarının düşük olmasına rağmen, bazan güçlü bir şekilde gruba doğru çekildiklerini hissetmektedir ve konformite sayesinde durumlarının iyileşeceğini ummaktadırlar. Aksine, üst statüdekiler, grup için grubun kendilerine beslediği kadar olumlu duygular hissetmemektedir. Ancak bu kişiler bir prestij kaybından endişe duyabilmektedir (Kiesler, 1969).

Gözden geçirdiğimiz araştırmalar, birey - grup ilişkisinin konformiteyi önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir. Fakat tüm bu araştırmalar, grup baskısına tepkileri anlamak bakımından temel bir noktayı ihmal etmektedir. Bu nokta, birey-grup ilişkisinin zaman içinde anlamlı bir şekilde değişmesidir. Birey ve grubun karşılıklı bağımlılık derecesi, gruba duyulan ilgi, grup tarafından benimsenme duygusu ve bireyin statüsü sabit kalmamaktadır. Birey - grup ilişkisinin bu yanlarında meydana gelen değişmeler,bireyin gösterdiği konformite üzerinde etkili olmaktadır. Araştırmacılar, çoğunlukla, değişmeyi dikkate almamaktadır. Yakın zamanlarda, birey ve grup ilişkisinde zaman içindeki değişmeleri dikkate alan kuramsal bir model önerilmiştir (Moreland ve Levine, 1982). Azınlığın etkisi ve yenilik konusunda geçerliliği saptanmış olan bu model (Levine ve Moreland, 1983) aşağıda özetlenmiştir.

Moreland ve Levine'e (1982) göre birey ve grup, ilişkilerinin sonuçlarını kazanç-paha açısından sürekli değerlendirirler. Bu değerlendirmeye dayanarak, grup ve birey birbirine angaje olma duyguları geliştirirler. Angajman düzeyi zaman içinde değişir, önceden oluşmuş karar kriterine göre azalır veya çoğalır. Karar kriterine ulaşıldığında, bir rol değişimi belirir ve birey gruba iyelik konusunda yeni bir döneme girer. Değerlendirme devam eder, angajmanda ve ardışık rollerde değişmeler görülür. Böylece,birey iyelik konusunda, birbirinden dört rol değişimiyle (giriş, kabul, farklılaşma, çıkma) ayrılan 5 aşamadan (araştırma, sosyalleşme, koruma, yeniden sosyalleşme ve hatırlama) geçer.



Şekil I. Birey - grup ilişkilerinde zamana bağlı değişmeler. (Kaynak: Moreland ve Levine (1982) in Berkowitz, Advances in experimantal Social psychology. Academic Press.

Şekil I. gruba aidiyetin bu beş hipotetik aşamasını göstermektedir. İlk olarak, grup ve birey bir araştırma aşamasından geçer: Bu aşamada grup, amaçlarının gerçekleşmesine katkıda bulunabilecek kişileri ararken, birey de, kendi kişisel ihtiyaçlarını doyurabilecek grupları arar. Eğer birey ve grubun angajman düzeyi, gruba giriş kriterlerine (GK) kadar yükselirse, birey girişin gerektirdiği rol değişimine uğrar ve yeni üye olarak etiketlenir. Sosyalleşme aşamasında, grup, bireyi grup amaçlarına en yüksek düzeyde katkıda bulunabileceği şekilde değiştirmeye çalışır ve birey ise, grubu, bireysel ihtiyaçlarını en iyi şekilde doyurabilmesi için etkilemeye çaba harcar. Eğer birey ve grubun angajman düzeyleri karşılıklı kabul düzeylerine (KK) kadar yükselirse, birey, kabul rolünün değişimine uğrar ve tam üye haline gelir. Koruma / saklama döneminde, grup,- bireyin gruba katkısını artırmak için- bireye uzmanlaşmış bir rol bulmaya, birey ise - kişisel ihtiyaçlarının en yüksek doyumu için - uzmanlaşmış bir rol tanımlamaya çalışır. İki taraf ta ilişkilerini kendi açılarından kazançlı saydıkları ölçüde, angajman düzeyleri yüksek kalır. Bununla birlikte, grup ve bireyin angajmanları karşılıklı ayrım düzeylerine (FK) kadar inerse, birey farklılaşmanın rol değişimine uğrar ve marjinal üye olarak etiketlenir. Yeniden sosyalleşme döneminde grup ve birey,

ilişkilerini tekrar doyurucu bir düzeye getirmek isterler. Eğer, iki tarafın angajman düzeyleri, karşılıklı kabul noktasına kadar yükselirse, spesial bir rol değişimi (farklılaşma) ortaya çıkar ve birey, yeniden tam üye olarak etiketlenir. Buna karşılık, bu düzey, çıkma kriterine (ÇK) kadar düşerse, birey, eski üye olarak etiketlenir (Şekil I, bu ikinci durumu göstermektedir). Nihayet, birey grubu terkettikten sonra bir hatırlama aşamasına gelinir: birey ve grup geçmişlerini, şimdiki ve geçmişteki karşılıklı yargılarını değerlendirmeye giderler; çünkü her ikisi de birbiri için kazanç ve paha kaynağı olmaya devam etmektedirler. Birey ve grubun karşılıklı angajmanı, er veya geç şu ya da bu düzeyde istikrarlı bir hale gelir.

Modeli açıklığa kavuşturmak için örnek verelim. Şekil I'deki örnekte, grubun bireye ve bireyin gruba angajman düzeyi araştırma ve hatırlama dönemlerinde en düşük, sosyalleşme ve yeniden sosyalleşme dönemlerinde orta ve koruma döneminde en yüksek durumdadır. Genellikle, bireyin grup baskısından etkilenebilirliğinin onun gruba angajmanıyla doğrudan ilişkili olduğunu düşünmek doğru görünmektedir. Bu bakış açısından, konformite, koruma aşamasında en yüksek, sosyalleşme ve yeniden sosyalleşme dönemlerinde orta ve diğer iki aşamada en düşük düzeyde olacaktır. Bununla birlikte, eğer birey grubun kendine angajmanının bilincindeyse ve grup angajmanı yükseldikçe kendinin göstereceği sapmaya daha hoş görülü davranılacağını düşünüyorsa, bu beş aşama boyunca modelin tersine dönmesi olasıdır.

Statü ve konformite konusunda yukardaki tartışmalarımızın altında yatan bazı hipotezleri açıklığa kavuşturarak, bu iki karşıt düşünceyi bağdaştırabiliriz. Orta statülü bireylerin alt veya üst statüdekilere oranla niçin daha çok uyma gösterdiklerini açıklarken varsayımlarımız şunlardı:

a) Birey gruba ne kadar çok çekilirse, uymak için o kadar çok güdüsü vardır,

b) Birey grup tarafından ne kadar çok benimsendiği duygusu taşırsa, gruba uymak için o kadar az güdülenmiştir.

c) Bu iki motivasyon, birlikte kombine bir şekilde konformiteyi belirlerler.

Bu sonuncu düşünce şu anlama gelir: gerek kabul edilme, gerekse çekim açısından orta düzeyde bulunan birey, her iki bakımdan alt veya üst düzeyde bulunan bireylere oranla daha çok uyma gösterecektir. Dolayısıyla, birinci ve ikinci sosyalleşme dönemlerinde (birey ve grubun birbirine angajmanlarının orta düzeyde olduğu dönemler), diğer üç döneme oranla (bireyin gruba veya grubun bireye angajmanı ya çok güçlü ya çok zayıf) daha çok konformiteye sahne olacaktır . Bu analiz, bireyin ve grubun karşılıklı angajmanlarının konformiteyi belirlemek açısından eşit ağırlıkta olduğunu varsaymaktadır. Oysa, bazı koşullarda, bu ikisinin ağırlıkları farklıdır. İki angajman türünün ağırlıklarını belirleyen önemli bir etmen, grubun baskısının söz konusu olduğu sorunun önem derecesidir. Eğer birey, bu sorunun grup için önemli olmadığını algılarsa, konformiteyi en ağırlıklı olarak etkileyen yan, kendisinin gruba angajmanıdır. Yukarda işaret ettiğimiz üzere bireysel angajman yüksekliği, konformitenin artmasına yol açar. Demek ki, önemsiz sorunlarda, grubun etkisi koruma aşamasında en yüksek, araştırma

ve hatırlama dönemlerinde en düşük olacaktır. Çünkü, her ne kadar grup, banal sorunlarda, yüksek statülü kişilerin belirli ölçüde sapmasını hoşgörüyle karşılıyorsa da (Levine 1980), bu kişiler, çoğu kez, grup ahengini sağlamak için uymaya hazırdırlar. Buna karşılık, eğer sorunun grubun iyiliği açısından önemli olduğuna inanıyorsa, uyma davranışı, herşeyden önce, grubun bireye angajmanı (bireyin algısı sözkonusu) tarafından belirlenecektir. Yukarda belirttiğimiz üzere, grubun angajmanının yüksekliği konformiteyi azaltmaktadır. Öyleyse, önemli sorunlarda, grup etkisi, koruma aşamasında en az, araştırma ve hatırlama aşamalarında en yüksek olacaktır. Çünkü, her ne kadar grup, önemli sorunlar konusunda yüksek statülü kişilerin sapmasını cezalandırmaktaysa da, bu kişiler, bu denli önemli sorunlarda grubun yanlış bir karar almasını önlemek için çoğu kez sapmak zorunda kalmaktadırlar (Levine, 1980).

Birey ve grup arası ilişkiler modelinden hareketle, birtakım varsayımlar ortaya atılabilir. Grup süreçleriyle ilgilenen araştırmacılar ilişkilerin zamansal boyutunu dikkate almamışlardır. İnsan ilişkilerinin zaman içinde değişmesinin önemi nedeniyle, gelecekte yapılacak konformite araştırmalarında bu etmenin dikkate alınması gereklidir.

4) KONFORMİTENİN KURAMSAL ANALİZİ

Buraya kadar, tartışmamız, konformitenin ne zaman ortaya çıktığını konu almaktadır. Tartışmamızda, çeşitli deneysel durumlarda bir grubun etkisini artıran veya azaltan spesifik değişkenler ele alınmıştır. Fakat, insanların niçin uyma gösterdikleri gibi önemli bir sorun, henüz ortadadır. Yani, bireyleri grup baskısına boyun eğmeye götüren motivasyonları ele alıp incelemek gerekmektedir. Şimdi de bu soruna eğileceğiz.

a) Enformatif Etki

Leon Festinger (1950, 1954), insanların, gerçekliğe ilişkin algılarının doğruluğunu değerlendirmek için güçlü motivasyonları olduğunu savunmuştur. Gerçekliğe ilişkin algımız fiziksel bir kıyas noktasıyla karşılaştırılarak, bazı inançlarımız testedilebilir.Örneğin suyun 100o C'ta kaynayacağına olan inancımı, su tenceresine termometre koyarak ve suyun kaynamaya başladığı anda termometreye bakarak testedebilirim. Buna karşılık, diğer bazı inançlar (örneğin, bir ülkenin tek yanlı olarak silahsızlanmaya gitmesi gereğine inanç), bu tür objektif fiziksel ölçeklerle testedilemez. Bu tür görüşlerimin doğru olup olmadığını sağlamak için, diğer insanların görüşleriyle karşılaştırmaya giderim. Eğer diğerleri bu konuda benimle uyuşuyorsa kendime güvenim artar; aksi halde güvenim sarsılır. Çünkü, hemfikir olmak, olmamaktan daha ödüllendirici / rahatlatıcı bir durumdur; diğerleriyle uyuşmayan birey, bu durumu değiştirme ihtiyacındadır. Bunu yapmanın bir yolu, görüşünü diğerleri doğrultusunda değiştirmek, yani uymaktır (Allen ve Wilder, 1977).

Enformasyon etkisi, demek ki, birey gerçekliğin doğru bir algısına sahip olmak isteğiyle gruba uymaya gittiğinde görülmektedir (Deutsch ve Gerard, 1955). Bu tür etki,

bazı koşullarda, daha çok görülür. Genel olarak, bir kişi kendi görüşünden ne kadar az eminse, enformasyondan o kadar çok etkilenebilir özelliktedir. Kendi görüşünden emin olmak ise, söz konusu uyaranın belirsizlik ve güçlük düzeyine bağlıdır (Allen, 1965).

Belirsizlik ve güçlük kavramları, konformite araştırmalarında uyaranları betimlemede, çoğu kez birbirinin yerine kullanılmakla birlikte, birbirinden ayırdedilmeleri yararlıdır. Willis ve Levine (1976), az çok yüksek düzeyde enformatif etkiye yol açan üç temel uyaran / soru kategorisi ayırdetmişlerdir. Birinci kategori, cevapları "o anda testedilebilir" gibi algılanan sorulardır. Denek, bu sorular için, hemen o anda, evrensel olarak geçerli ve " doğru " olan cevapları verebilmek üzere gerekli bilgilere ve kapasiteye sahip olduğuna inanır. Örneğin " 2 kere 2 kaç eder ? " . Bu tür sorular enformatif etkinin büyük ölçüde dışındadır, çünkü birey kendi kapasitesi ve bilgisinin yeterli olduğu inancındadır. Ancak, bu tür soruların doğrulanması için, sosyal konsensus'a başvurulmadığı düşüncesine kapılmamalıdır. Denek, geçmiş yaşamında ve deneyimlerinde, diğerlerinin bu konuda zaten hemfikir olduğunu ve dolayısıyla kendi yargısına katılmayanların kim olursa olsunlar, aslında daha geniş bir sosyal konsensus'tan saptıklarını öğrenmiştir (Moscovici ve Facheux, 1972). İkinci kategori sorular, cevapları o anda doğrulanamayan, fakat ilke olarak doğrulanabilir olarak algılanan sorulardır. Örneğin, " ilk defa insanlar uzaya hangi yılın hangi ayında gitmişlerdir? " gibi. Burada denek, o anda verdiği cevabın doğru olamayabileceğini, fakat gerçekten "doğru " bir cevabın bulunduğunu düşünmektedir. Bu tür zor sorular, deneğin, diğerlerinin bu konuda kendinden daha bilgili olduğuna inanması ölçüsünde, enformatif etkiye yolaçmaktadır. Üçüncü kategorideki sorular, " ilke olarak doğrulanamaz " nitelikte ce-vaplar gerektiren sorulardır. Bu sorulara, evrensel geçerliliği olan bir ölçüte dayanarak cevap verilemez, bunlar belirsiz (ambigü) sorulardır. Örneğin " Bach ve Haendel'den hangisinin müziği daha güzeldir ? " gibi. Bu tür tercih soruları, eğer birey, kendi cevabının diğerlerininki kadar geçerli olduğunu düşünürse, enformatif etkiye yol açmazlar.

Bu düşünceler, enformatif etkinin, uyaranı testedebilme olasılığının fonksiyonu olarak değiştiğini vurgulamaktadır. Doğrulamanın hemen o anda yapılabilmesi veya hiç yapılamaz olması gibi uç hallerde konformite etkisi zayıftır. Buna karşılık, doğrulamanın ilke olarak mümkün, fakat o anda imkansız olması ve bireyin diğerlerinin kendinden daha yeterli ve bilgili olabileceğine inanması halinde en yüksektir. Bu bağlamda, aynı sorunun değişik kişiler için farklı kategorilere girebileceğini unutmamak önemlidir. Örneğin, "Tanrının varlığı"nı ifade eden bir önerme, kimine göre ilkesel olarak kanıtlanamaz bir soru niteliği taşır.

b) Normatif Etki

Uyma davranışının ikinci nedeni, grup tarafından ödüllendirilme ve / veya gruptan gelecek cezalardan kaçınma isteğidir (Deutsch ve Gerard, 1955). Gözlemlere göre, *konsensus*'tan ayrılan bireyler, olumsuz bir şekilde değerlendirilme ve grup tarafından dışlanma beklentisi içindedirler. Örneğin, Gerard ve Rotter (1961), gruba biraz

uyan veya hiç uymayan 25 kişiden 19'unun, grup tarafından kötü görülecekleri duygusu taşıdıklarını saptamışlardır. Buna karşılık, uyma davranışı gösteren 24 kişiden 17'sinin ödüllendirilmeyi (diğerleri tarafından olumlu değerlendirilmeyi) bekledikleriklerini gözlemişlerdir. Çeşitli kanıtlar, bu kaygının temelsiz olmadığına işaret etmektedir. Çok sayıda araştırma, grup üyelerinin gerçekten de, grup konsensüsünü bozan kişileri sevmediklerini ve dışladıklarını göstermektedir (Levine, 1980). Sapan kişiye yönelik düşmanlık düzeyi çeşitli etmenlere göre değişir: örneğin, üyelerin motivasyonları, sapanın geçmişteki ve o andaki davranışlarının algısı, sapan davranışın ortaya çıktığı bağlamın algısı, sapma davranışının grup amaçlarına ulaşmayı engelleme bakımından öneminin değerlendirilmesi gibi (Levine, 1980).

Tıpkı enformasyona ilişkin etkide olduğu gibi, normatif etki de belirli koşullarda ortaya çıkar; ödül bakımından bağımlılık, grubun çekicilik düzeyi, bireyin grup tarafından benimsenme derecesi, bireyin grup içindeki statüsü, normatif etkide rol oynayan etmenler arasında sayılabilir. Ayrıca, normatif etki, deneklerin tepkilerini, yalnız olarak değil, diğerlerinin önünde ortaya koyduğu durumlarda söz konusudur (örneğin, Deutsch ve Gerard, 1955). Bunun yanısıra, deneklerin grubun diğer üyeleriyle gelecekte etkileşime gireceklerini düşünmesi durumunda, bunun tersi duruma oranla, normatif etki daha güçlüdür (örneğin, Lewis, Langan ve Hollander, 1972). Diğerlerinin huzurunda cevap verme durumunda denek, tepkilerinin gözlendiğini bilmektedir. Bu nedenle normatif etki, öne çıkmaktadır. Ayrıca denek, diğerleriyle ilişkisinin devam edeceğini düşündüğünde cezalandırılacağı kaygısıyla normatif etkiyi hissetmektedir. Deutsch ve Gerard bu sorunu doğrudan incelememekle birlikte, normatif etkinin, enformatif etkiye oranla, bireyin yalnız olarak tepki göstermesi durumunda daha az etkili olacağını düşünmek doğaldır.

c) Moscovici'ye Göre Konformitenin Genetik Açıklaması

Yukarda sunulan kuramsal analiz, bireylerin şu veya bu nedenle gruba bağımlı olması yüzünden uyma gösterdiklerini varsaymaktadır. Bu sayıltı, Moscovici tarafından eleştirilmiştir (Moscovici, 1974, 1979; Moscovici ve Facheux, 1972). Moscovici'ye göre konformiteyi, birey ve grup arasında, gerçekliği tanımlama biçimi üstünde ortaya çıkan çatışmanın çözümü için yapılan bir tür tartışma / görüşme (negociation) gibi düşünmek daha doğrudur. Konformite (bireyin gruba doğru yaklaşması), tartışma / görüşme sürecinin kaçınılmaz tek çıkış yolu değildir. Konformite çatışmanın mümkün çıkış yollarından sadece birisidir ve sınırlı koşullarda ortaya çıkar. Konformitenin belirmesinin zorunlu koşullarından birisi "objektiflik normu" dur: bu norm, sözkonusu sorunun bir tek doğru cevabının olması durumudur. Üstelik, bunun için grubun "nomik" olması, yani içleştirilmiş / özümsenmiş bir görüşünün olması ve bu görüşü aktif bir şekilde kabul ettirmeye çalışması gerekir. Ayrıca, bireyin "anomik" olması, yani özümsenmiş bir görüşten yoksun olması gereklidir. Moscovici'ye göre, konformite, sapmayı eleyerek çatışmayı indirgeme, ortadan kaldırma işlevindedir. Bu nedenle, bireyin içten kabulünden çok, diğerlerinin önünde boyun eğmesini ifade eder.

Bu noktadan hareketle, sosyal etkiyi, çoğu kez onunla karıştırılan özel bir etkilenme biçimiyle karşılaştırmak yararlıdır. Sosyal etki durumunda, grup üyelerinin karşılıklı etkileşimini içeren bir tür standardizasyon söz konusudur. Bireyler, kompromi yoluyla birbirlerine yakınlaşmaktadır ve böylece çatışmadan kaçınmaktadır. Standardizasyon, bir tek "doğru" cevap etrafında grup konsensüs'ünün bulunmadığı durumlarda ortaya çıkar ve bu nedenle, grup üyelerinin eşit kompetansa ve aynı davranış stiline sahip olmaları ve görüşlerinde fazla angaje olmamaları durumunda daha çok görülür. Moscovici bu iki etki biçiminden farklı, bir üçüncü biçimin daha bulunduğunu öne sürmektedir: grubun bireye doğru yaklaşımını ifade eden yenilik (Innovation).

II. İTAAT

Yukarda belirtildiği üzere itaat, bireyin, yasal bir otoritenin doğrudan emrine boyun eğerek davranışını değiştirmesidir. İtaat ve konformite, her ikisi de sosyal etkinin bir biçimidir. Bununla birlikte, çeşitli boyutlarda biribirinden farklılaşırlar: Etki kaynağı ve etki hedefi arasındaki statü farklılığı, kaynağın etkide bulunmak ve hedefin boyun eğişini denetlemek isteği, etki kaynağı ile hedefin davranışlarının benzerliği gibi.

İtaat konusunda, konformiteye oranla daha az araştırma yapılması ilginçtir. Ancak bu durum, kuramsal ve sosyal açıdan itaatin daha az önemli olduğunu göstermez. İnsanların otorite sahibi bir kişiden gelen emirlere niçin uyduklarını bilmek, insanların kendilerine benzer kişilerden oluşan bir gruptan niçin etkilendiklerini bilmekten daha az önemli değildir. Sosyal açıdan, çoğu insan, bazı tarihsel itaat örneklerinin (örneğin, nazilerin sivil halka karşı uyguladıkları sistematik vahşet), günümüzde gerçek hayatta karşılaşılan konformite olguları kadar önemli olduğu görüşündedir. Sosyal psikologların itaat konusunu ihmal etmelerinin bir başka nedeni var. Bu neden, ethik bir sorunla, yani insanlara onaylamadıkları hareketleri yapmaları için emir vermenin doğru olup olmayacağı sorunuyla ilgilidir (Baumbrind, 1964; Milgram, 1964; Schlenker ve Forsyth, 1977). Bazı sosyal psikologlar itaat konusundaki araştırmaların etik açıdan savunulabilir olduğuna inanıyorsa da bu araştırmalar etrafındaki tartışmalar, araştırmacıların itaati incelemeye yönelmesini engellemiş olabilir.

İtaat konusundaki araştırmacılar arasında, Stanley Milgram'ın (1974) çalışmaları üstünde duracağız. Milgram'ın itaat konusundaki araştırmaları, tıpkı Asch'in konformite konusundaki araştırmaları gibi "klasik " bir değer taşımaktadır.

1) İTAAT KONUSUNDAKİ ARAŞTIRMALAR

Milgram, bir bireyin hangi koşullarda, bir otoriteden emir aldıktan sonra bir diğer bireye elektrik şoku verebileceğini belirlemek üzere deneysel bir yaklaşım tasarlamıştır. Bu deneye katılan ve laboratuvara gelen deneklere, cezanın öğrenme üstündeki etkisini araştıracak bir deney düzenlendiği belirtilmiştir. Şikeli bir kura sonucu, öğretmen rolü, dışardan gelen deneğe, öğrenci rolü ise aslında araştırmacının yardımcısı olan orta yaşlı

bir adama verilmiştir. Öğrenci, koluna bir elektrodun bağlandığı bir sandalyeye koltuk kemeriyle bağlanmıştır. Öğretmene rolünün, birtakım sözcük çiftleri okumak ve bunları öğrencinin hatırlayıp hatırlamadığını kotrol etmek olduğu, öğrencinin her hatasında ise ona elektirik şoku vermesi gerektiği söylenmiştir. Elektrik şoku vermek için, 15 volttan 450 volta kadar 15 şer voltluk 30 düğmenin bulunduğu bir jeneratör bulunmaktadır. Bu düğmelerden bazılarının altında "hafif şok " (15 volt) veya " tehlike - güçlü şok " (375 volt) gibi ifadeler bulunmaktadır (435 volt için " xxx" işareti görülüyor). Deney bo-yunca, öğrenci çeşitli hatalar yapmaktadır ve her hatada, öğretmenin şok düzeyini yükseltmesi söylenmektedir. Öğretmen sıkılıp deneyi bırakmak istediğinde, o'na " lütfen devam ediniz " veya " başka türlü yapamazsınız, devam etmeniz gerekir " gibi sözlerle müdahale edilmektedir.

Kurbanın fiziksel yakınlığı: Milgram, kurban (öğrenci) ile deneğin (öğretmen) fiziksel yakınlığının, itaat olgusunda önemli bir etmen olabileceğini düşünmüştür. Bu değişkeni manipüle etmek için,dört koşul ayarlamıştır. I. koşulda (uzaklaştırma), kurban bitişik odaya konmuştur ve 300 voltta duvara vurmaktadır. 315 volttan sonra, artık tepki göstermemektedir. II. koşulda (sesin duyulması) kurban, yine bitişik odadadır, fakat sesi duyulmaktadır; bu koşuldaki deneyde, kurban, bırakılması için yalvarmakta ve şok altında acıdan bağırmaktadır. 315 voltta, artık sesi gelmemektedir. III. koşulda (yakınlık) kurban, denekle (öğretmen) aynı odadadır ve tıpkı ikinci koşuldaki gibi sözel tepkiler göstermektedir. IV. koşulda (dokunsal yakınlık), kurbanın şoku alması, kolunu elektrik akımını ileten metal plakaya koymasına bağlıdır ve denek, öğrencinin kolunu metal plaka üstüne koydurmakla da görevlidir. Bu deneylerde, itaat oranı (yani deneyi 450 volta kadar sürdüren denek yüzdesi), dört koşulda sırasıyla % 65, % 40, %30 olmuştur. Demek ki, itaat, kurban, deneğe yaklaştıkça azalmaktadır.

Otorite gücünün kaynakları: Milgram, deneycinin itaat sağlama kapasitesinin özelliklerini belirlemek için çeşitli değişkenleri dikkate almıştır. Örneğin, otoritenin fiziksel olarak deneklerin karşısında olmasıyla deneğe telefonla emir vermesini karşılaştırmış ve bu iki durum için itaat oranını sırasıyla % 65 ve % 21 bulmuştur. Tıpkı kurbanın yakınlığı gibi, otoritenin de yakın olması önemlidir. Bir başka deneyde Milgram, otoriteyi temsil eden kurumun prestijinin itaat düzeyini etkileyip etkilemediğini araştırmıştır. İlk araştırmalarını yaptığı Yale Üniversitesi yerine, uydurma bir araştırma kurumunun adını kullanarak Connecticut'ta Bridgeport'un bakımsız bir binasının bürolarında deneylerini tekrarlamıştır. Yeni ortamda, deneklerin % 48'inin tam itaat gösterdiğini bulmuştur; bu demektir ki, otorite, kendine itaat edilmesini sağlamak için saygın bir kurumun temsilcisi olmak zorunda değildir. Diğer bir deneyde, bir bakıma "ahlâka aykırı" bir otorite koşulu hazırlamış ve bu koşulda bile, itaat edenlerin sayısı küçümsenmeyecek bir düzeyde olmuştur; bu deneyde, öğrenci önce araştırmacıyla pazarlık etmektedir; araştırmacıdan istediği anda deneyi yarım bırakıp gidebilmek için söz olmaktadır. Ancak önce söz veren deneyci, sonra sözünü tutmamaktadır. Bu durumda itaat eden deneklerin oranı % 40 olmuştur.

Otorite gücünün kaynaklarını araştırmaya devam eden Milgram, deneysel durumdaki bazı rolleri değiştirmeyi denemiştir. Çeşitli gözlemler, şok verme emrinin, otoritesi net olarak tanımlanmış birinden gelmesinin itaatı artırdığını göstermiştir. Nitekim şu koşullarda itaat çok az olmuş veya hiç olmamıştır: a) şokun kurban tarafından istenip deneycinin buna karşı çıkması halinde (itaat sıfır), b) deneyci orada değilken bir başka sahte denek şok verilmesini istediğinde (% 20), c) iki deneyci birbiriyle çelişik emirler verdiğinde (itaat sıfır). Milgram deneycinin kurban durumuna geçmesi koşulunu da incelemiştir. Bu durumda, sahte bir deneğin emriyle deneklerin hiçbiri maksimum şoka kadar çıkmamış olmakla birlikte, % 65'i emirler bir başka deneyciden geliyormuş gibi itaat etmişlerdir.

Grup etkileri: Otoritenin, izole birey üstündeki etkisini gösterdikten sonra Milgram, deneğin diğerleriyle ilişkide olmasının sonuçlarını araştırmıştır. Araştırmada, denek şok verirken, iki sahte denek te orada bulunmakta ve ikincil işler yapmaktadır (örneğin, sözcük çiftlerini okuma, kurbanın cevaplarını değerlendirme gibi). Seansın ortasına doğru, iki sahte denek, araştırıcıya karşı çıkarak devam etmek istemediklerini belirtmektedir. Benzeri olduğuna inandığı kişilerin karşı çıktığını gören deneklerin sadece % 10'u şoku artırmaya devam etmiştir. Bir başka deneyde, denek ikincil bir işle görevlendirilmiş ve bir sahte denek şok verme işini üstlenmiştir. Bu durumda, itaat düzeyi yüksek olmuş, deneklerin % 93'ü sahte deneğe 450 volta kadar şok uygulamada yardım etmiştir.

İtaat konusunda diğer araştırmalar: İtaat konusunda Milgram'ınkilerden başka araştırmalar da yapılmıştır. Örneğin, itaatin, sadece amerikaya özgü bir olgu olmadığı görülmüştür. Otoriteyi elinde bulunduran kişilere, Avustralya, Almanya ve Ürdün gibi başka toplumlarda da boyun eğildiği saptanmıştır (Kilham ve Mann, 1974; Mantell, 1971; Shanab ve Yahya 1977). Cinsiyetin itaate etkisi konusunda farklı sonuçlar gözlenmiştir. Bazı araştırmalara göre kadınlarla erkekler arasında fark yoktur (Milgram, 1974; Shanab ve Yahya, 1977). Bununla birlikte kadınların daha fazla itaat gösterdiğinin bulunduğu araştırmalar da vardır (Kilham ve Mann, 1974). Unutulmaması gerekir ki, itaat, bir öğrenme görevinde elektrik şoku vermekten ibaret değildir. Örneğin, Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves ve Pierce (1966), tanınmayan bir doktorun emriyle bir hastanede hastalara tehlikeli ilaçlar vermeyi kabul eden hemşireler bulmuşlardır. Ayrıca, Orne ve Evans (1965) deneklerin deneycinin emri üzerine " zehirli " bir yılana dokunduklarını, asit dolu bir kaba ellerine soktuklarını ve bir başkasının üstüne asit attıklarını saptamışlardır. Nihayet, bazı araştırmacılar, deneklerin, başkasına verdikleri zarardan kendilerini sorumlu tutma düzeylerinin, itaat düzeyini etkilediğini gözlemişlerdir. Genellikle, denekler, kurbanın kaderinden kendilerini sorumlu tuttukları zaman, itaat oranı düşük olmuştur (Kilham ve Mann, 1974; Tilker, 1970).

2) İTAATIN KURAMSAL ANALİZİ

Milgram'ın itaat konusundaki analizini tartışmadan önce, bu konuda yapılan diğer iki yorumu kısaca analım. Bunlardan biri, deneklerin itaatini otoriteye değil, onların sadist olmalarına, diğer insanlara acı vermekten hoşlanmalarına bağlamıştır. Ancak bu düşünce, Milgram'ın ve diğerlerinin topladığı bilgilerle çürütülmüştür: deneyci zorlamayıp deneklere ceza düzeyini seçme olanağı verildiğinde, şok düzeyi düşmüştür. Sadizm yorumuna karşı ikinci kanıt, şok veren deneklerin yorgunluk ve gerilim belirtileri (terleme, titreme, sinirsel gülüşler gibi) göstermeleridir. İkinci yorum, deneklerin gerçekte karşılarındakine acı verdiklerine inanmamaları olasılığını ve davranışlarının gerçek bir ortamdaki itaatten farklı olduğunu öne sürmektedir. Buna karşılık olarak Milgram ve diğerleri, deneklerin kurbanlarının acı çektiğine gerçekten inandıklarını belirtmişlerdir. Örneğin Mantell (1971), 26 kez veya daha fazla şok verenlerin % 49'unun,son şoklarda kurbanın tepki göstermemesini,onun ölmesine veya bayılmasına bağladıklarını gözlemiştir.

Şimdi de Milgram'ın kuramsal analizine dönelim.İnsanların otoriteye niçin uyduklarını açıklamaya çalışan Milgram (1974) iki psikolojik durum ayırdetmektedir. Eğer bir kişi " özerklik " durumunda bulunuyorsa kendini bir birey gibi düşünür, hareketlerinden kendini sorumlu sayar ve doğru davranışı bulmada kendi bilincini rehber olarak seçer. Aksine, bir kişi "ajan" (görevli) durumundaysa, kendini hiyerarşik bir yapının parçası olarak görür,kendinden üst statüde bulunanların (otoritenin) sorumlu olduğunu düşünür ve otoritelerin emirlerini rehber edinir.

Milgram'a göre bir itaat deneyine katılan kişi, çeşitli etmenler nedeniyle "özerk " olmaktan "ajan" olmaya doğru gider. Bu etmenler ya da ön koşullar, kişinin ailede, okulda ve işinde otoriteye boyun eğmekle elde ettiği önceki ödüllendirilmelerini kapsar. Deneycinin deney ortamında yasal otorite olarak ve bilimin yasal sosyal bir etkinlik olarak algılanması da bu koşullar arasında yer alır. Denek, bir kez ajan durumuna geçti mi, otoritenin isteklerine duyarlı hale gelir, kendi eylemlerinden sorumlu olduğu duygusu azalır. Milgram'a göre, bazı etmenler, bireyin ajan durumundan çıkmasını engeller. Deneyde yapılan işin sürekli / dizimsel oluşu, otoriteyi sarsına endişesi ve yasal bir otoriteye itaatsizlikten kaygılanma bu etmenlerdendir.

Milgram'ın kuramsal analizini değerlendirmemizin bu noktasında, deneklerin yerine kendimizi koyup "ne yapardık" sorusunu soralım. Herhalde, başkasına kötülük etmemizi, acı vermemizi isteyen otoritenin emirlerine uymazdık. Bizler, iyi ve kötüyü ayırdetmesini bilen, inançlarına göre davranma cesareti olan ahlâklı insanlarız. Fakat, sorun o ki, Milgram'ın denekleri de herhalde kendilerini ahlaksız görmüyorlardı, ama çoğu itaat etti. Öyleyse,niçin biz kendimizi itaat etme durumunda düşünmüyoruz? Bunun cevabı şudur: iç etmenlere (değerler, kişilik) fazla önem verirken dış etmenlerin (sosyal baskı) etkisini küçümsüyoruz. Hiçbir ödül ve ceza gücü olmayan anonim bir deneycinin, bizim davranışımız üzerinde bu denli hakimiyetinin olabileceğini düşünmek oldukça zor. Somut yaptırımlar olmadığında bile, yasal otoritenin, astları üzerinde

büyük bir güce sahip olduğunun farkına varmıyoruz. Bu anlamda, Milgram'ın araştırması, sadece insanların hangi koşullarda itaat ettiğini belirtmiyor. Bunun da ötesinde, davranışımızın iç ve dış etmenlerinin güçleri konusunda yaptığımız değerlendirmelerin yeniden gözden geçirilmesini gerektiriyor.

III. KONFORMİTE ve İTAATIN SONUÇLARI

Buraya kadar, konformite ve itaatin kuramsal açıklamalarını ve bu iki etki biçiminin koşullarını inceleyen görgül çalışmaları özetledik. Fakat konformite ve itaatın sonuçları üstünde durmadık. Etki kaynağını ve hedefini ilgilendiren bu sonuçlar, konformite ve itaatın her zaman kötü / zararlı olduğunu varsayan yaygın görüşler nedeniyle incelenmeye değer bir nitelik taşımaktadır.

İlk olarak konformiteyi ele alalım. Konformitenin hem olumlu, hem de olumsuz sonuçları olduğunu anlayabiliriz. Birey açısından konformite çoğu kez karmaşık ve esnek bir davranıştır. Karmaşık ve değişken bir çevrede kesinlik içinde davranmak isteyen bir kişi, eğer diğerleri ondan bu konuda daha yeterli veya bilgiliyse, onlara güvenmekle çoğu kez doğru düşünmüş olur. Aynı şekilde, bir kişi onaylanmak ve benimsenmek isterse (bu, içimizden çoğu için anlaşılmaz birşey değil), konformite bunun için yararlı bir stratejidir. Bazı durumlarda, bir kişi, sapması durumunda hiç bir yaptırım tehlikesi beklemese bile, çekici bir grupla özdeşleşmek isteyebilir (Kelman, 1958). Burada da konformite, elverişli bir davranıştır. Üstelik, Milgram'ın çalışmalarının vurguladığı gibi, otorite baskısına uğrayan kişi bazan, otoriteye meydan okumak için kendi gibi başkaldıran kişilere uyma davranışı gösterebilir.

Kuşkusuz, konformite, birey açısından olumsuz sonuçlara yol açabilir. Bazı durumlarda, birey, grubu izlemek yerine, kendi sesine kulak vererek, doğruyu daha iyi bulabilir. Ayrıca genelde konformistler sapanlardan daha çok takdir edilse de, kabul edilmek için köle gibi diğerlerine katılmaları nedeniyle konformistlerin dışlanması da söz konusu olabilir (Jones ve Wortman,1973; Schlenker,1980) ve sapanlar da grup konsensüs'ünden ayrılma cesareti gösterdikleri için saygınlıkla karşılanabilirler (Moris ve Miller, 1975; Moscovici, 1979) . Nihayet eğer birey diğerlerinden farklılaşmak ve kendini tekil hissetmek istiyorsa, konformite elverişli bir davranış biçimi değildir (Lemaine, 1974; Snyder ve Fromkin, 1980).

Grup açısından da,konformite avantaj veya dezavantajlar taşıyabilir. Tüm gruplar, uygun davranış normları veya kuralları geliştirirler. Bu normların içeriği gruplara göre değişir ve çoğu kez belirli bir grup içinde zamanla dönüşüm gösterir. Ama hiçbir grup, normlarının sürekli çiğnenmesine izin veremez. Konformite,en azından temel normlar konusunda, eğer grup varlığını sürdürmek ve amaçlarına ulaşmak istiyorsa,eğer grup üyeleri birbiriyle takışmadan ilişkide bulunmak istiyorsa, son derece hayati bir önem taşır. Konformite tıpkı birey için olduğu gibi, grup için de daima avantajlı değildir. Bazan, grubun iç ve dış değişmelere karşı önlem olarak geliştirdiği normlara temel olan durumlar değişse de normlar değişmezler. Bu tür durumlarda, konformite

elverişli bir davranış biçimi değildir; grubun amaçlarına ulaşma kapasitesini zayıflatır ve hatta onun varlığını tehdit eder. Bu durumda, gruba yapılacak en büyük katkı kadükleşmiş normlara uymak değil, grubu,gerçek ihtiyaçlarının doyumunu sağlamak üzere saptırmaktır. Grupların bazan, sapmaların yararını gördüğünü ve grubun amaçlarına ulaşması için çaba harcayan "yenilikçi " leri ödüllendirdiğini belirten gözlemler vardır (Levine, 1980; Ridgeway, 1982).

İtaatın pahaları ve ödülleri incelendiğinde, sadece hedef ve kaynağı değil, her ikisinin de içinde yer aldığı geniş grubu da dikkate almak gerekir. Ast için itaatin kazanç ve pahaları, grubun baskısına uyan bir kişinin kazanç ve pahalarına benzemektedir. Kazanç yanına bakarsak, bir ast kendi görüşü yerine, kendinden daha çok bilgili ve deneyimli bir otoritenin emirlerine uyarsa, objektif olarak doğru bir cevap verme şansı daha yüksektir. Üstelik,itaat eden bir ast büyük bir olasılıkla ödüllendirilecektir, oysa itaatsizlik gösteren ast ayrıcalıklarını, özgürlüğünü ve hatta hayatını kaybetme tehlikelerini içeren ağır cezalarla karşılaşabilecektir. Olumsuz yanına bakarsak,bazan bir ast, otoriteye itaat etmekten ziyade boyun eğmemek suretiyle objektif olarak daha elverişli tepkiler ortaya koyabilir. Ayrıca, bazı otoriteler bir emre itiraz etme cesaretine sahip astlarına daha saygınlıkla davranmaktadır.

Otorite açısından da itaat, olumlu ve olumsuz yanlar taşır. Emirlerine itaat edildiğini görmek bireyin etkililiğini artırabilir; çünkü bir yandan, karşı çıkanı cezalandırmak için çaba harcamak gerekmez, öte yandan itaat, kişinin güçlü biri olduğu hakkındaki imgesini ve yüksek statüden biri olarak algılanmasını pekiştirir. İtaatin otorite için olumsuz sonuçları,astlarının hatalı davranışlarından onun sorumlu tutulmasıyla ve diğerlerine yüklediği davranışları yapma kapasitesinin yavaş yavaş kaybetmesiyle ilgilidir.

Otorite ile ast arası ilişkiler, içinde yeraldıkları geniş toplumu da ilgilendirir. Bazı hallerde, itaat gösteren astlar, gerçekten doğru davranışlar yaparak veya gelecekte ulaşılacak amaçlar için gerekli ilişkilerin yerleşmesine katkıda bulunarak, grubun amaçlarına ulaşmasına yardımcı olabilirler. Diğer bazı hallerde, itaat eden astlar, objektif olarak yanlış davranışlar yapmakla ve uygun olan ve olmayan emirleri ayırdedememe kapasitelerindeki azalma nedeniyle, grubun amaçlarına ulaşmasını engelleyebilirler.

Görüldüğü üzere, konformite ve itaatın iyi veya kötü olduğuna karar vermek, karmaşık bir sorundur. Bunun cevabı, durumlara göre değişen bir takım özgül etmenlerin ve çelişik amaçların (bazan eşdeğerli) göreceli önemi konusundaki değer yargılarının bilinmesine bağlıdır. Konformite ve itaate ilişkin araştırmalar, söz konusu sorunları daha akıllıca ortaya koymak için, bize yardımcı bilgiler sağlamaktadır. Sosyal psikoloji araştırmaları, olan şeylerin bilgisini ortaya koyarak, olması gereken ve olabilecek şeyler konusunda karar vermemize yardım edebilir.

Çerçeve- II/3: BİLİNÇ ve İTAAT

1930'lu yıllarda Almanya'da faşizmin yükselişi, sosyal bilimciler için önemli bir araştırma ve tartışma konusu olmuştur. Bilim adamlarının bakış açısına göre farklı tarzlarda açıklanmaya çalışılan konu, psikologlar tarafından da ele alınıp değişik yollardan incelenmiştir.

Milgram'ın itaat Deneyi (1963), bu çerçevede gerçekleştirilen çalışmalar arasında önemli bir yere sahiptir. Başlangıçta, çoğu entellektüel çevrelerde, nazizmin iktidara gelişinin nedenlerini, Almanların özelliklerinde arama eğilimi gözlenmiştir. Bu tür bir yorum, kuşkusuz Alman olmayanları rahatlatıcı bir niteliktedir.

Ancak Milgram'ın deneyi bunun tersini ortaya koymuştur. Bunun Almanlara özgü olmadığı ve koşullara bağlı olarak, herkesin bir bakıma "faşist" olabileceği görüşü, büyük bir rahatsızlık yaratmış ve bir dizi tartışmaya yol açmıştır.

Tartışmaya katılanlardan biri de E. Fromm'dur. itaat ve konformite yanı sıra insanın zalimliğini ve yıkıcılığını incelemek bakımından deneyi oldukça başarılı bulan Fromm, bazı kayıtlarda bulunmaktadır. Fromm, bu deneyden hareketle, gerçek durumla ilgili çok da karamsar sonuçlar çıkarılamayacağı görüşündedir. O'na göre deneyci (Milgram), hem itaat edilmesi gereken bir otorite, hem de Bilim'in, üstelik de ABD'nin en prestijli yüksek öğretim kurumlarından birinin temsilcisi durumundadır. Modern toplumda bilim, en yüksek değerlerden biri olduğu için, sıradan insanın, bilimin taleplerinin kötü ve ahlak dışı olabileceğini düşünmesi çok zordur. Bu bir bakıma Hz. İbrahim'in oğlunu kurban etmek isterken içinde bulunduğu duruma benzemektedir. Eğer Tanrı meleğiyle koç göndermeseydi, tarih boyunca milyonlarca insanın uyguladığı ritüel evlat katli örneklerinden biri yaşanabilirdi. İnananları bakımından ne Tanrı, ne de Bilim kötülük kaynağı olabilir.

Konuya bu açıdan bakan Fromm'a göre, deneye katılan insanların pek çoğunun itaat etmesinden ziyade, deneyin her hangi bir anında % 35 civarında kişinin karşı çıkması üstünde durmak gerekir. Asıl vurgulanması gereken ve umut verici olan husus 1/3'ten daha fazla kişinin itaat etmemesidir. Üstelik, Milgram'ın "deneklerin vicdanlarının sesine göre, ya basitçe deneyi bırakmaları ya da devam etmeleri arasında bir tercihte bulunacaklarını düşünmesi", bireylerin çatışmalarını gerçek yaşamda çözme tarzlarına uymamaktadır. Zira insanın işleyişi ve hatta dramı odur ki, gerçek yaşamda bireyler çatışmalarıyla yüzyüze gelmekten kaçınmaktadırlar. Bir başka deyişle, (korkusu veya ihtirası yüzünden) yapmak istediği şey ile bilincinin yapmayı yasakladığı şey arasında bir seçim yapmamaktadırlar. Rasyonalizasyon yoluyla, çatışmanın bilincine varmaktan kaçınmakta ve çatışma, gerilimin artması sonucu, ancak, bilinç dışı yollardan, nevrotik semptomlarda ve suçluluk duygularında kendini göstermektedir. Fromm, bu nedenle, deneklerin itaat etmelerine şaşırmamakta ve onların tamamen normal olarak davrandıklarını belirtmektedir.

Kaynak: E. Fromm: (1973): *The Anatomy of Human Destructiveness*, Holt, Rinehart & Winston, New iork (N. B.)

Ek: 2

ÇOĞUNLUK ETKİSİNDEN AZINLIK ETKİSİNE

Sosyal psikoloji literatürünün önemli bir kısmında ve bunun özellikle 1970'lere kadar uzanan döneminde grup içi sosyal etki süreçleri, bireyin çoğunluğa uyması ve grupla bütünleşmesi açısından ele alınmıştır.

Bu araştırmalar insanın, sosyal ve fiziksel çevresiyle uyum içinde ve etkili bir şekilde davranabilmesini, konformite koşuluna bağlar. Bu perspektiften bakıldığında sosyal etki süreçleri, enformatif ve normatif yollardan bireylerin davranışlarını düzenleyerek hatalı yanlış ve sapkın davranışları eler, bireylerin davranışlarını birbirine benzer kılar, bireylerarası farklılıkları azaltır. Bu araştırmaların sonucunda, insanların kendi tutum, inanç, değer, duygu, tercih, algı, yargı ve davranışlarında diğer insanlara ne kadar bağımlı oldukları ya da bunları, diğerlerinin etkisiyle ne kadar çabuk değiştirebildikleri gözlenmektedir. Ayrıca insan davranışının rasyonelliğinin bir verimlilik ekonomisine, verimliliğin ise uyuma bağlandığı görülmektedir; dolayısıyla konformitenin kaçınılmaz olmaktan öte arzulanır, meşru olduğu çıkarsanımaktadır. Konformist davranış, gerçekliğe ve gruba uygunluğu varsayılarak ödüllendirilir. Başlangıçta konformite, örneğin Şerif'in araştırmalarında, fiziksel gerçekliğin belirsiz olması koşuluna bağlanırken ve dolayısıyla gerçekliğin belirgin olması halinde, bireyin gerçekliğe ilişkin kendi doğru bilgisini tüm grubun baskısına rağmen koruyacağı düşünülürken, Asch'in araştırmaları insanın fiziksel gerçeklik belirgin iken de rasyonel ve mantıksal olarak davranamayıp grubun baskısına teslim olduğunu göstermiştir. Böylece konformitenin kendisinde görülmek istenen tüm erdemleri taşımadığı, konformite araştırmalarının bir çıkmaza girdiği yönünde görüşler belirmiştir.

Bu tür düşünceler, Avrupa sosyal psikoloji çevrelerinin önemli ismi Moscovici ve arkadaşlarını, sosyal etkiyi bir başka perspektiften ele almaya götürmüştür. Bu perspektif azınlık etkisi ve yenilik süreçlerinin incelenmesidir.

Moscovici (1976), şu tür bir gözlemden yola çıkar. Toplumun, bireyleri genel bir modele uyma yönündeki tüm zorlamalarına rağmen, azınlıklar ve sapanlar, hem baskıya direnmekte ve hem de bazan yeni yaşama, düşünme, davranma tarzları yaratmayı ve çoğunluğun bunlara katılmasını sağlamayı başarmaktadır. Normdan ayrılmalar, her zaman sapma olarak alınamaz; yenilik (innovation), norm dışı davranışla yakından

toplumun artıkları gibi incelenmiştir. Oysa şimdi bu kategoriler, birer aktif azınlık kategorilerine dönüşüp, kollektif hareketler yapmaktadır; yani başat sosyal koda göre olumsuz ve patolojik olarak tanımlanan gruplar, kendi öz kodlarına sahip olan ve diğerlerine kendi çözüm ve modellerini sunan gruplar haline gelmektedir.

Moscovici'ye göre, yerleşik olgu, kavram ve yöntemlere yeni bir gözle bakmak gerekir; oysa psikologlar, spekülasyona düşmemek ve soyut kalmamak için bundan kaçınmaktadır. Ama bu tutum doğru değil; çünkü tıpkı diğer bilimler gibi, sosyal psikoloji de taze spekülatif havaya muhtaçtır. Psikolojide, davranışçılar, psikanalistler, geştaltçılar hep işlevselci bir anlayışa bağlıdır. Bu anlayışta, formel veya enformel sistemler ve ortam , birey veya grup için önceden belirlenmiş veriler gibi düşünülür; bunlar her insana, sosyal etkileşimden önce, bir rol, bir statü veya psikolojik kaynaklar sağlar; birey veya grup davranışı, onun sistem ya da çevre içinde yeralmasına yöneliktir. Bireyin uyması gereken koşullar belirli; gerçeklik tek biçimli; uyulacak normlar herkes için geçerlidir. Normu izleyenlerin davranışı işlevsel ve uyumlu sayılır. Uyma, sosyal sistemin zorunlu koşuludur; insanları dengeye ve konsensusa götürür. Öyleyse hiçbirşey değişmemeli ya da sadece sistemi daha uyumlu ve işlevsel kılacak değişikliklere gidilmelidir. Bu amaca yönelik değişiklikler, kaynaklara veya enformasyona sahip olan ve anahtar konumda bulunan kişiler (liderler, çoğunluk, uzmanlar, vs.) tarafından yapılmalıdır.

Oysa Moscovici'nin genetik model dediği ikinci bir yaklaşım mümkündür. Burada çevre ve formel/enformel sistemler, onlara katılanlar ve onlarla birlikte yaşayanlar tarafından tanımlanır ve üretilir. Sosyal roller, statüler ve psikolojik kaynaklar, anlamlarını ancak ve ancak sosyal etkileşimde bulurlar. Birey ve grupların sistem ve çevreye uyumu, sistem ve çevrenin birey ve gruplarına uyumunun karşılığıdır. Uyumun yönünü belirleyen normlar, bireyler ve gruplar arasında geçmiş ve mevcut etkileşimlerden doğarlar. Dolayısıyla normal ve sapkın, zamana, mekana ve toplum içindeki özel durumlarına göre tanımlanmalıdır. Sapma, sadece sosyal organizasyonun başına gelen basit bir kaza değil, bireysel veya sosyal bir patoloji belirtisi değil, aynı zamanda bu organizasyonun bir ürünüdür. Eğer bazı gruplar (sanatçılar, gençler, kadınlar, zenciler,v.s.) toplumun kenarında iseler, bu, toplumun onları orada tutacak şekilde tanımlamasıyla ilgilidir. Genetik model, sosyal gerçekliği bir veri gibi değil, inşa edilmiş olarak görür; birey ve grup arasında karşılıklı bağımlılığın bulunduğunu, grupta etkileşim olduğunu varsayar; olaylara denge açısından değil, çatışma açısından bakar. Bireylerin, koşullarını değiştirme, kendilerini değiştirme, yeni düşünce eylem biçimleri yaratma yönelimini kabul eder. Moscovici, fonksiyonalist modeli reddetmez; aksine onun sosyal psikolojiyi mümkün kıldığını, yalın ve basit olduğunu, deneysel yöntemin kullanılmasını sağladığını ve dolayımsız yaşantılarla ve sağduyuyla bağdaştığını düşünür.

Sosyal etki araştırmalarının çoğu insanların uyma nedenleri ve onları uymaya götürmek üzere kullanılan araçları inceler. Bu açıdan, "bir grubun, kendi görüşlerini bir bireye veya bir alt gruba niçin ve nasıl dayattığı" ve "birey ya da alt grubun, niçin ve nasıl bunları kabul ettiği" soruları araştırılır. Moscovici, bu sorulara birtakım varsayımlara dayanılarak cevap arandığını savunur. Daha önce bir kısmına değindiğimiz bu varsayımlar arasında bazıları şöyledir.

❑ Bir grupta, sosyal etki, eşit olmayan bir şekilde dağılır ve tek yönlü bir tarzda icra edilir: Bu varsayım, grupta bazılarını etkileyici, bazılarını etkilenen konumuna sokuyor.

❑ Sosyal etki, sosyal kontrolu koruma ve pekiştirme işlevindedir: Bu varsayım, etkinin farklılıkları tesviye edici, bireyleri benzer kılıcı bir işlevi olduğunu öngörür. En uç durumda, grupla özdeşleşme ve bireysellikten sıyrılma süreçlerinin, sosyal uyumu kolaylaştırdığı görüşünü içerir.

❑ Belirli bir gruptaki sosyal etkinin yönü ve önemini belirleyen şey, bağımlılık ilişkileridir: Bu varsayım, bir bakıma "güç, haktan öncedir" anlayışını ifade eder.

❑ Sosyal etki süreçlerinin çeşitli biçimleri içinde bulunulan belirsizlik durumları ve bu belirsizliği azaltına ihtiyacı tarafından belirlenir: Sosyal psikolojideki belirsizlik kavramı, ekonomideki azlık kavramına benzer şekilde kullanılır; kesinlik/belirginlik az bulunan bir şeydir; insanlar bunu elde etmek için uyarlar.

❑ Etkinin hedeflediği konsensus, grupta objektiflik normunun hüküm sürmesine dayanır : Bu ifade, Festinger'in fiziksel gerçeklik-sosyal gerçek ayrımıyla ilgili görüşü doğrultusunda, konsensüsün objektiflik arayışına bağlı oluşuna gönderir.

❑ Tüm etki süreçleri, konformizm açısından incelenebilir ve sadece konformizm, etki süreçlerinin esas niteliklerini içerir: Bu varsayım, uymaya öncelik ve ayrıcalık tanıyan bir anlayışı ifade eder.

Bu altı varsayım, yanlış olmasa da sınırlandırıcıdır; yenilik süreçlerini dışta bırakır. Bu doğrultuda yapılan deneyler gerçekliği bütünüyle tüketmez. Ayrıca etki (influence) ve güç (power) arasında hatalı bir özdeşlik kurulmaktadır. Güce sahip olmayanın, sosyal etkisi yadsınmaktadır. Oysa çağımızda bir yandan bağımsızlık yüceltilirken öte yandan bu anlayışla marjinallerin aşağılanması bir çelişkdir. Bağımsızlık, daima bir farklılık arayışıdır.

Moscovici, bu noktada, "çoğunluk ve azınlığın niçin ve nasıl bir etkide bulunabileceği; etkinin hangi koşullarda, uyma veya yenilik biçimini aldığını; bireyin hangi özelliklerinin grup veya toplumda değişmeyi kolaylaştırdığını" sorgular. Bu sorulara cevap aramak üzere yeni perspektifler önerir.

◆ İlk olarak; gruplarda her üye, grup içindeki mertebesinden bağımsız olarak etkinin potansiyel bir hedefi ve kaynağıdır. Etki, çoğunluktan azınlığa ve azınlıktan çoğunluğa olmak üzere iki yönde de işler. Azınlık, etkinin sadece alıcısı (hedefi) ve sapkın değildir; aynı zamanda etkileyen ve norm yaratıcı olabilir. Azınlık konumundaki birey veya alt grup, diğerlerinin cesaret edemediği şeyleri deneyerek, bir örnek oluşturabilir ve diğerlerini özgürleştirici bir etkide bulunabilir; yeni, şaşırtıcı olana ve bilinmeyene giden kapıları açabilir.

◆ İkinci olarak; sosyal kontrol kadar sosyal değişme de etkinin bir hedefidir. Tüm toplumlar, tanımları gereği, heterojendir ve toplum içinde aynı dünyayı paylaşmaz. Gruplar arasında, amaç ve eylem yolları bakımından farklar vardır. Sosyal kontrol ve sosyal değişme, iki önemli güç olarak sosyal alanın çeşitli kesimlerinde birbirini bazan tamamlar, bazen çatışırlar; sektörlere göre önemleri değişir; örneğin ilke olarak bilim, sanat, moda, teknoloji gibi alanlarda statükoculuk istenmez, orijinallik, yenilik yüceltilir. Ama yaygın anlayış sosyal kontrolu pekiştirme yönündedir ve bu anlayış değişmeyi, normdan sapanların tutum ve görüşlerini değiştirmek şeklinde anlar. Oysa, gerçek sosyal değişmede, değişimin hedefi gruptur, grubun tutum ve normlarıdır (bu bakış, sosyal psikolojide tutum değişimi teorilerinin gözden geçirilmesini gerektirir).

◆ Üçüncü olarak; etki süreci, çatışmaların üretimine ve çözümüne doğrudan bağlıdır. Çatışma etkinin zorunlu koşuludur. Çünkü hemfikir olmama, çatışma durumu, bir belirsizlik yaratır. Görüş ayrılığının azaltılması ise görüşünden vazgeçmekle olur. Çatışmanın belirsizliğe yol açması, Lewin'in söz ettiği bilişsel çözülme olgusuyla ilgilidir. Şimdiye dek kabul edilen görüşlerin aksine, sosyal etkide, diğer insanlarla ilişkiler, objelerle ilişkilerden ve bireyler arası dinamikler, bireyin iç dinamiklerinden daha önemlidir. Etki, kişiler veya gruplar arası bir süreç ve bu süreçte konsensus, bir norm (kontrat) yaratır. Bu norm, bazı tepki veya seçimleri diğerlerinden daha mümkün kılan bir sistem meydana getirir.

◆ Dördüncü olarak; bir birey veya alt-grubun, grubu etkilemesinde temel başarı faktörü davranış stilidir. Sosyal etki, güç ilişkileri bakımından ele alındığında belirleyici faktör, bağımlılıktır (liderlik ve statü gibi değişkenler, bağımlılık değişkenleridir); ancak güç ilişkilerinden bağımsız olarak ele alındığında, etkileşim içindeki her bir partönerin davranış stili önem kazanır. Yenilik sürecinde bağımlılık, etki sürecinin nedeni olmaktan çok sonucudur. Davranış stilleri, davranış veya kanaatin retoriğine (yoğunluk, organizasyon, vs.) gönderir; mevcut durumun ve evriminin anlamını ifade eden sözel veya sözel olmayan sembollerin/işaretlerin niyetli düzenlemeleridir. Özerklik, psikolojik çaba, tutarlılık, katılık ve denklik gibi çeşitli davranış stilleri, olumlu veya olumsuz tutumlar yaratmak, psikolojik alanları belirlemek ve dikkati belirli ögeler üstüne çekmek suretiyle etkili olurlar.

◆ Beşinci olarak; etki süreci, objektiflik, tercih ve orijinallik normları tarafından belirlenir. Daha önce de vurguladığımız üzere, konsensus bir yandan bireyin görüş ve yargılarının geçerliliğinin sağlanması, diğer yandan bireyin kimliğini ortaya koyması veya kendini değerli kılması gibi iki temel psiko-sosyolojik işleve sahiptir. Bir başka deyişle, bireyler için "kesin" olmak, objektifliğin yanında olmak ve aynı zamanda fikirlerinin diğerleri tarafından kabul edilmesi anlamında "haklı" olmak önemlidir; birinci halde, birey, görüşünün sosyal olarak onaylanan görüşe uymasını ister, ikinci halde özel bir gerçekliği, yani gerçekliğe ait kendi öz algısını doğrulamak ve bunun diğerlerince paylaşılmasını, kendisi için gerçek olanın diğerleri için de gerçek olmasını, kendi hoşlandığından diğerlerinin de hoşlanmasını ister. Konsensusun sosyal etki sürecinde rol oynayan bu iki temel işlevi, toplumda veya grupta üç normun hakim olmasına bağlıdır. Bunlardan objektiflik normu, insanların, görüş ve yargılarının objektif kesinlik ölçütüne göre test edilmesi gereğine inanmalarını; tercih normu, insanların, çeşitli zevkleri yansıtan az çok arzu edilebilir nitelikte görüşlerin varlığını kabullerini; orijinallik normu ise insanların çeşitli görüş ve yargıları yenilik düzeyine göre seçtiklerini ifade eder. Bu normlardan ilk ikisi sırasıyla konsensusu pekiştirme, kendi kendini yüceltme işlevine öncelik verir; sonuncusu ise ikisine birlikte. Bizim imajiner deneyimimizde bu üç norma, gerçekçilik, hayranlık ve tutku tekabül eder; eğer üç kişiden bir konuda hemfikir olmalarını istersek, bu kişiler, bilincine varmadan, bu üç normdan birine uyarlar. Kişiler arası veya kişi-grup ilişkilerinde bu normlar etkilidir. Objektiflik normu, konformiteye doğru bir baskı içerir. Tercih normu, herkese baskısız cevap verme ve bireysel kanaatını belirtme imkanı tanır. Orijinallik normu, merkezkaç etkisi yaratarak herkese tekil olma, diğerlerini tekrarlamayıp farklı cevap verme ve cevabını dış bir objeye göre doğrulama imkanı vererek, grupta yeni ve gerçekliğe uygun görüş etrafında konsensus yaratır. Böyle olunca, azınlık etkisi, orijinallik normunun başat olduğu ve "bireysel" ya da "farklı" tepkilerin çeşitlendiği bir ortamda daha yüksek olma şansına sahiptir. Nitekim Moscovici ve Lage (1978) ile Mugny ve arkadaşlarının (1981) yaptıkları deneysel çalışmalar, bu sonucu destekler nitelikte sonuçlar vermiştir. Azınlık etkisi, bireyleri, tekilliklerini pekiştirme yönünde zorlamaya dayanır; bu yoldan azınlık, diğerlerini dış uyaranların fiziksel zorlamalarından kurtarır, ama objektif gerçekliği tamamen terketmeye götürmez.

◆ Nihayet etki biçimleri arasında, uymadan başka standardizasyonu ve yeniliği saymak gerekir. Etki, bir birey görüşlerini paylaşmadığı bir grupla karşılaştığında; standardizasyon, bireylerarası etkileşimin, bu bireylerin görüşlerinin tesviyesi ve kompromi ile sonuçlanması durumunda; yenilik ise bir yandan yukarıdan (liderin dayatması), öte yandan aşağıdan (azınlık etkisi) gelen taleplerle yeni görüşlerin öne çıkması durumunda söz konusudur.

Bu düşünceler ışığında Moscovici, çatışmanın, kendi davranışını daha aktif olacak şekilde ve her zaman her durumda en uygun davranış stilini benimseyecek tarzda ayarlayabilenlerin lehine sonuçlandığını öne sürer. Azınlıklar önemlidir; değişme azınlıklarla gelir. Sapkın ve aktif azınlıkları olmayan bir toplum imkansızdır; çünkü onları eritmek için harcanacak bedel çok büyüktür. Kaldı ki, günümüz koşullarında, ne kadar rahatsız edici olsalar da, yenilik ve insiyatiflerin meydan okuması arzulanır bir niteliktedir.

Bu perspektifte azınlık terimi, bir grupta çoğunluktan farklı birtakım ortak, yargı, değer, davranış ve görüşlere sahip olan küçük bir alt grubu (grubun yarısından az sayıda kişiden oluşan bir fraksiyon) nitelendirmekle birlikte, burada alt-grubun mutlak bir marjinalliği söz konusu değildir; çünkü günlük yaşamda bireyler çeşitli ortamlarda bulunur ve pek çok referans grubuna mensupturlar. Bir alt grup, bir grupta azınlıkta iken diğerinde çoğunlukta olabilir. Bu alt grup için hangi referans grubu "hayati" ya da onun için önemli ise, buna göre azınlık veya çoğunlukta olmasından söz edilir (Doms ve Moscovici, 1984).

Belirtilmesi gereken son bir nokta daha vardır. Sosyal etki araştırmaları genelde, etkinin derecesi veya miktarı üzerinde durmuştur. Oysa etkinin niteliğine ya da kalitesine de bakılabilir. Yani kamu önündeki etkiye ya da grup halinde takipçiliğe (*suivisme*) değil, bireylerin daha sonra tek başına kaldıklarında hissettikleri etkiye bakılabilir. Azınlıklar, sosyal olarak görünür bir değişmeye yol açmasalar bile, bireylerin algı veya yargılarını değiştirebilir. Pek çok kişi grup halindeyken çoğunluk etkisine uyma gösterip tek başına kaldığında tekrar eski pozisyonuna dönebilir; burada sanki grup halindeyken kollektif kimliğe bağlanış ve daha sonra tekilliğine dönüş söz konusudur.

Kaynak: N. Bilgin (1996): *Kişiler Arası İlişkiler ve Kimlik,*
Sistem Yayıncılık, İstanbul

III. Bölüm:

BİREYSEL DAVRANIŞA KOLLEKTİF ETKİLER*

Sosyal Kolaylaştırma ve Camponotus Karınca

➥*Canlılar arasında çalışkanlığıyla en ünlü olanı, karıncalardır. Karınca, kendi ağırlığından bir kaç misli daha ağır yükleri büyük bir hızla yuvasına taşımaktadır. Karıncalar arasında özellikle Camponotus türünden olanlar, en enerjik ve üzerinde çalışmaya değer olanlarıdır. Chen (1937), bu karıncalarla ilgilenmiş ve onların davranışlarını gözlemlemiştir. Chen, karıncaların yuva yaparken kazıp çıkardıkları toprak parçalarının miktarını saptayarak bir grafik elde etmiş ve böylece, karıncaların üretim etkinliğine ilişkin kesin bilgiler toplamıştır.*

➥*Çoğumuza, bütün karıncalar, aynı türdenmiş ve aynı özellikleri taşırmış gibi görünürler. Chen, bazı karıncaların diğerlerinden daha hızlı çalıştıklarını ve daha yüksek enerji düzeyine sahip olduklarını gözlemiştir. Bu karıncalar, diğerlerinden genetik olarak farklıdırlar: özellikle, açlık ve susuzluktan daha çabuk etkilenme eğilimindedirler; eter ve kloroforma karşı daha duyarlıdırlar. Bir karıncanın olağan koşullarda olduğu gibi, yarısına kadar kuru kumlu toprakla doldurulmuş bir süt şişesine yalnız başına konulduğu olağandışı koşulda da, birim zaman başına kazdığı toprak miktarı değişmemektedir.*

➥*Chen tek başına bırakılmış bir karıncanın üretim hızını dikkatle ölçmüş ve daha sonra süt şişesine bir ya da iki karınca daha eklendiğinde olup biteni not etmiştir. İkinci bir karınca eklenir eklenmez, ilk karınca, açıkça daha çabuk işe koyulmuştur. İki karıncanın ayrı ayrı tek başına tempoları aynı olsa bile, ikinci karıncanın gelişi, ilk karıncanın daha etkin ve üretken çalışmasına yol açmaktadır. Kazmayı hızlandırma, özellikle genelde daha yavaş çalışan karıncalar üzerinde etkili olmaktadır. Etkinlik düzeyi farklı olan iki karınca birlikte çalıştıkları zaman, çalışma oranlarında birbirine yaklaşma olduğu görülmektedir; daha hızlı çalışan karınca, çalışma hızını ağırlaştırırken, daha yavaş çalışan karınca hızını artırmaktadır. Üretim hızı ortalama düzeyde olan karınca, etkiye en açık karıncadır. Hızlı bir karıncayla birlikteyken temposunu artırmakta, yavaş bir karıncayla birlikteyken ise azaltmaktadır. Bu sonuçlar, Camponotus karıncaların normal etkinlik hızının fizyolojik olarak belirlendiğini ve muhtemelen doğuştan olduğunu düşündüğümüzde, oldukça ilginçtir: etkinlik düzeyini çalışma arkadaşlarının varlığı etkileyebilmektedir.*

---

*Bu bölüm, B. H. Raven ve J.Z. Rubin: Social Psychology, John Wiley ve Sons, 1983, N. Y., ch. 13, adlı kitaptan uyarlanmıştır.

I. GRUBUN PERFORMANS ÜSTÜNDEKİ ETKİLERİ

Grubun benzer etkileri, diğer hayvanların hareketlerinde de gözlenmiştir. Kendi türlerinden başkaları olduğu zaman aynı şeyleri daha hızlı veya daha yoğun yapmaktadırlar; tavuklar (Bayer, 1929; Rajecki, Kidd ve Ivins, 1976), balıklar (Welty, 1934) ve fareler (Harlow, 1932) daha fazla yemektedir; hamamböcekleri (Zajonc, 1968) atlar(Triplett,1897) ve köpekler (Vogel, Scott ve Marston, 1950) daha hızlı koşmaktadır, fare çiftleri daha fazla çiftleşmektedir (grubun etkisi özellikle yaşlı farelerde daha belirgindir) (Larsson, 1956); küçük civcivler daha hızlı gagalamakta (Tolman 1964), sınıftaki öğrenciler daha fazla öksürmektedir (Pennebaker, 1980); çocuklar ve yetişkinler daha içten gülmektedir (Chapman, 1973; Nosanchuk ve Lightsone, 1974; Wolosin, 1975). Civcivlerin duyabileceği biçimde bir masaya kalemle vurarak hızlı tıkırdatma sesleri çıkarıldığında, civcivlerin gagalama oranı hızlanabilmektedir (Tollman, 1964). Grubun, insan performansı üzerindeki etkileri nelerdir?

19. y.y. ın sonlarında endüstride verimlilik konusu ısrarla vurgulanmıştır. Buna bağlı olarak işletme yöneticileri, endüstri işçilerinin daha hızlı ve etkili çalışmalarını kolaylaştıracak etkenlerin neler olduğunu bilmek istemişlerdir. Makineleşme öncesi bir ayakkabı atölyesinde çalışanların, başka birisiyle birlikte aynı işi yaptıkları zaman yalnız olduklarında yapabildiklerinden daha hızlı pençe yaptıkları gözlenmiştir (Moede, 1920). Civcivlerin gagalama davranışıyla, ayakkabı işçilerinin pençe yaparken daha hızlı çekiç sallama davranışları arasında bir analoji kurulabilir mi ?

İlk deneysel sosyal psikologlardan biri Norman Triplett (1898), grubun etkileri konusunda bisiklet yarışlarıyla ilgili çalışmalar yapmıştır. Triplett, Amerikan Bisikletçiler Liginin kayıtlarını dikkatle incelemiş ve istatistik çözümlemeleri sonucunda antreman sırasında bisikletçilerin, birbiri ardısıra oldukları ve temponun öndeki bisikletçi tarafından ayarlandığı durumda daha hızlı pedal çevirdiklerini görmüştür. Bisikletçiler gerçek yarışlarda, gerçek hasımlara karşı yarıştıklarından, antremanlar sırasında herhangi birisine karşı olduğundan daha hızlı gitmektedirler; fakat, grubun performansı arttırması için rekabetin olması zorunlu değildir.

En düşük hızın, bisikletçilerin tek başlarına oldukları zaman yapıldığı saptanmıştır. Daha sonraları Floyd Allport (1924), aynı işleri yapan kişilerin bir arada çalışmasından dolayı etkinliğin artması olgusunu incelemiştir. Allport, etkinliğin artmasına neden olabilecek iki önemli etkenden sözetmektedir: 1) Rekabet; yarışma nedeniyle motivasyonun artması, 2) Sosyal kolaylaştırma; diğer kişilerin paralel hareketlerinin görülmesi yada duyulması uyarımına bağlı olarak etkinliğin artması.

1) SOSYAL KOLAYLAŞTIRMA

Sosyal kolaylaştırma konusu daha sonraları uyaran-tepki kuramlarının bakış açısıyla incelenmiştir. Bir tavuk birşeyi gagaladığı zaman, her gaga vuruşu, görsel bir ipucu olmanın yanısıra, bir uyaran işlevi görmektedir (gagalama sesi tavuğun işitme duyusunu uyarmaktadır.) Tekbaşına olan tavuk, bu işitsel uyarana, gagalama ile tepki vermekte ve böylece bir uyaran-tepki-uyaran zinciri oluşmaktadır. Bir başka tavuk

yanında gagaladığında, çıkardığı sesler ve görüntüsü, birinci tavuğa ek uyaranlar sağlamaktadır ve birinci tavuk bunlara da tepki göstermektedir. İkinci tavuk da aynı şekilde hem kendisinin, hem de birinci tavuğun sağladığı uyaranlara tepki göstermekte ve böylece her ikisinin gagalama hızı artmaktadır.

Bu çözümleme bir insanın kalemle tempo tutarak tavukların gagalama hızını artırabileceği bulgusuyla tutarlılık göstermektedir (Tolman, 1964). Ayakkabıcıların köseleye çekiçle vuruşlarının iş arkadaşlarını etkilemesiyle, bir bisikletçinin sesi ve hareketleriyle yanındaki bisikletçiyi etkilemesi aynı temele dayanmaktadır. Allport (1924), bisiklet yarışçıları arasındaki bir özdeyişe işaret etmiştir; bu özdeyişe göre, aynı kapasitede iki yarışçının var olduğu bir durumda, eğer bisikletçilerden birisi başlangıçta biraz daha hızlı davranırsa, bu yarışçı ilk etapta liderliğini/önde olma pozisyonunu korusa da, yarışın bitiminde geçilmeye, kaybetmeye mahkûmdur. Çünkü öndeki bisikletçi arkadaki için görsel ve işitsel uyaran olma durumundadır, fakat kendi hareketleri için aynı uyaranlara sahip değildir. Sosyal kolaylaştırma, ikinci bisikletçinin öne geçmesini ve sonunda kazanmasını sağlayacaktır.

2) SOSYAL KET VURMA

Diğer insanların etkisi, kolaylaştırıcı olduğu kadar, bazan ket vurucu da olabilmektedir. Allport (1924) bir grup denekten felsefi bir metni okuyup, aksini kanıtlamalarını istediği bir çalışmada, sosyal ket vurma konusunu ele almıştır. Araştırmada karşıt görüşlerin niteliği bağımsız olarak değerlendirilmiştir. Allport (1924) deneklerin, dörtte üçünün yalnız olduklarında, diğerleriyle birlikte oldukları duruma kıyasla daha iyi konuşmalar yapabildiklerini saptamıştır. Sosyal kolaylaştırma üretilen tartışmaların niteliği açısından değil niceliği açısından söz konusudur. Denekler, aynı görev üzerinde çalışan diğer insanların varlığı durumunda rahatsız olduklarını ve ilgilerinin dağıldığını belirtmişlerdir.

Diğer insanlardan gelen uyaranlar tepki sayısında artışa yol açarken, deneklerin tepkileri net olarak değerlendirmelerini engellemiş olabilir.

3) PERFORMANS ÜSTÜNDEKİ DİĞER GRUP ETKİLERİ

Uyaran artışının tepkilerde bir artışa yol açtığı fikri yalın olması nedeniyle, çekicidir, ancak oldukça da sınırlıdır. Çeşitli araştırmalara göre diğerlerinin, performansı artırıcı etkisi, birlikte çalışma durumuna kıyasla, diğerlerinin salt izleyici olma durumunda daha fazladır.

Buna karşılık matematik problemleri çözme, parmak labirenti öğrenme ve anlamsız heceler ezberleme gibi bazı işler söz konusu olduğunda diğerlerinin varlığı performansı olumsuz yönde etkilemektedir. Değerlendirme yapan kişinin varlığı, aktörü (aktif olan kişi) belli koşullarda performansını arttırma yönünde, diğer bazı koşullarda ise, düşürme yönünde motive edebilmektedir.

a) Uyarılmanın Kaynağı Olarak Diğerlerinin Varlığı

Allport'un önceki formülasyonları üzerinde çalışan Zajonc (1965, 1968), grup etkisinin temel faktörünün uyarına/aktive etme (arousal) olduğunu belirtmiştir. Birlikte çalışma ve gözleyici durumundaki kişi veya grup, aktörün motivasyonunu artırmaktadır. Zajonc, bu görüşe ilişkin kanıtların dolaylı olduğunu belirtmektedir. Bu nedenle hayvanlar üzerinde yapılan ve daha doğrudan bilgi sağlayan çalışmalar üzerinde durmaktadır. Ancak, bu konuda insanlara ilişkin doğrudan bilgiler vardır. Çiftli gruplar halinde çalışan deneklerin renk öğrenme konusunda, yalnız oldukları duruma kıyasla Galvanik Deri Tepkisi (heyecansal harekete geçişi ölçen genel bir psikolojik ölçüm) ölçümlerinde daha yüksek düzeyde tepki gösterdikleri ortaya konmuştur (Shapiro ve Leiderman, 1964). Üstelik, diğer insanların varlığının neden olduğu dikkat dağılmasının, aktörü, bu dikkat dağılmasının yol açtığı handikapı aşma yönünde harekete geçirebileceği öne sürülmüştür (Baron ve Moore, 1978; Marcus 1981; Sanders 1981 a; Sanders 1981 b; Strube, Miles ve Finch, 1981).

Diğer insanların varlığı duygularımızı ve motivasyonumuzu harekete geçiriyorsa, performansımız neden zaman zaman iyileşmekte ya da kötüleşmektedir? Zajonc bu durumun başat tepkilere (daha önceleri en iyi öğrendiğimiz tepkiler) ilişkin performansı arttırdığını belirtmektedir. Belirli bir anda eğer uzmanlaştığımız bir iş üzerinde çalışıyorsak, başat tepkiler doğru olacaktır. Fakat eğer iş yeni ise, başat tepkiler benzer uyaran koşullarında öğrenilmiş olsalar dahi genellikle hatalı olacaktır. Bu böyle olunca yoğun uyarılma koşullarında, iş yeni ise, başat tepkilerin artması, daha kötü bir performansa yol açacak, fakat iş konusunda ustalaşılmışsa daha iyi bir performansa yol açacaktır. Bu konuyu daha iyi anlatabilmek için Zajonc, Pessin (1933) tarafından yapılan bir çalışmayı aktarmaktadır.

Pessin deneklere 3 görev vermiştir;

1) El-göz koordinasyonu görevi (rotor-pursuit task: Dönen bir plak üzerinde bulunan bir noktayı bir çubukla dokunarak izleme işi)

2) Labirent öğrenme işi

3) Anlamsız heceleri öğrenme işi

Denekler bu etkinlikleri hem yalnız, hem de izleyiciler önünde gerçekleştirmişlerdir. Birinci iş, izleyicinin olduğu durumda, deneğin yalnız olduğu duruma kıyasla daha iyi öğrenilmiş ve yerine getirilmiştir. Zajonc, bu tip işin, oldukça sık ve iyi yaptığımız el-göz koordinasyonu gerektiren uğraşlara benzemesi dolayısıyla, bulunan sonucun *uyarılma kuramı*ndan (arousal theory) kaynaklandığını belirtmektedir.

Ancak labirent ve anlamsız heceleri öğrenme işleri, günlük uğraşlarımızdan daha farklıdır ve daha önceden öğrenilmiş bazı ilişki veya çağrışımların bu yeni durumda yanlış kullanılmasından dolayı hatalı bir şekilde yerine getirilmektedirler. Örneğin, deneklere anlamsız bir hece olarak "DÖR" hecesinin verildiğini ve buna "BOF" la karşılık vermeleri gerektiğinin söylendiğini varsayalım. Denek daha önce bu tür bir

bağlantı kurma alışkanlığında olmadığından ve "DÖR" hecesi "DÖRT" sözcüğüne benzediğinden, "DÖR" e "BOF" yerine "BEŞ" tepkisi verme eğiliminde olabilmektedir. Diğer insanların varlığının yol açtığı yoğun uyarılma koşullarında denek, sıklıkla, "BEŞ" tepkisi verecek ve "BOF" tepkisini vermekte güçlük çekecektir. Pessin'in çalışmasının bulguları Zajonc'un yorumlarını desteklemektedir. Daha sonra deneklerden tekrar labirent ve anlamsız hece işlerini yapmaları istendiğinde, bu kez işleri öğrenmiş olmalarından ötürü bir grup önünde, yalnız oldukları duruma kıyasla daha iyi performans göstereceklerdir.

Daha sonraları yapılan bir çalışmada Hazel Markus (1978), benzer bulgular elde etmiştir. Araştırmacı, bir deney için gerekli hazırlıkların bir bölümü olarak deneklerden kendi giysilerini ya da tanımadıkları ayakkabıları, laboratuvar önlüklerini giyip çıkarmalarını istemiştir. (Utanmanın etkisini azaltmak için sadece ayakkabı, önlük gibi, dış, görünen giysiler seçilmiştir). Bu sırada, bir asistan tek yüzü sırlı bir gözlem aynasından bu giyip çıkarma işlerinin aldığı zaman sürelerini saptamıştır. Denekler elbiseleri değiştirirken bazan yalnızdır, bazan da yanlarında başka birisi bulunmaktadır. Öngörüldüğü üzere, başka birisinin varlığı durumunda yabancı giysilerin giyilmesi için harcanan süreler uzarken kendi giysilerini giyme süreleri kısalmıştır.

Zajonc'a göre bu sonuçlar şu anlama gelmektedir; oldukça iyi tanıdığımız şeyleri tekrar yapma ve iyi öğrenilmiş tepkileri gösterme, bir başka kişi veya grubun varlığında kolaylaşacaktır, fakat diğer insanların varlığı, yeni materyali öğrenmede ve zor görevleri yerine getirmede ket vurucu olmaktadır. Zajonc, bu nedenle, çok zor olan yeni bir konuyu öğrenmeye çalışan bir öğrenciye, kendi odasında, yalnız çalışmasını önermektedir (burada, öğrencinin konu hakkında danışmak üzere başka birisine ihtiyaç duymayacağı varsayımı sözkonusudur). Bu öğrencinin konu üzerinde ustalaştıktan sonra, bir diğer öğrenciyle birlikte, aynı konuyu tekrar değerlendirmesi, onun için yararlı olacaktır.

Eğer aktörlere, bir gözlemci ya da izleyici tarafından değerlendirilecekleri açıkça söylenirse, gözlemcinin etkisi artacaktır (Henchy ve Glass, 1968). Bunun için değerlendirmenin açık olması gerekmez. Bir yarbay tarafından yapılan rasgele bir gözlem bile, Ulusal Muhafız Birliği üyelerinin daha yüksek bir performans göstermelerine yeterli olmuştur (Bergum ve Lehr, 1963). Markus'un çalışmasında, giyinme ve soyunmanın gözlenmesi, hiçbir değerlendirme telkini olmaksızın gerçekleştirilmiştir. Gözlemcinin etkileri, gözlemcinin denekle karşı karşıya olduğu ve onu seyrettiği ya da bir köşede kendi kendine oturup deneğe dikkat etmediği durumlarda aynı olmuştur.

Bir izleyicinin yarattığı canlandırma (uyarılma), usta müzisyenler, dansçılar ve aktörler tarafından genellikle kabul edilen bir olgudur. Gerçekte de bir oyunun son gösterilerinde ya da oyuna az itibar edildiğinde ve seyirci az olduğunda, aktörler dolu salonda oynamak için tiyatro yöneticisine oyunu ücretsiz girişe açma konusunda ısrar edebilmektedirler. Diğer yandan bir resitalde enstrüman çalan genç müzik öğrencileri,

öğretmenleriyle yaptıkları provalarda izleyici önüne çıktıklarında gösterdikleri tipik performanslarından daha düşük bir performans göstereceklerdir.

b) Bir Anksiyete Kaynağı Olarak Diğerlerinin Varlığı

Zajonc, başat tepkilerin harekete geçirilmesinde diğer insanların etkilerini vurgulamıştır. Ancak, değerlendirilme endişesinin (Rosenberg, 1956), yani aktörün gözlemci tarafından beğenilmeyeceği korkusunun, anksiyeteye yol açabileceği ve böylece performansı düşürebileceği de düşünülmelidir (Steiner, 1972) Bu tür anksiyete, bir izleyici önünde yapılan işlerde ortaya çıkabilir. Ancak değerlendirme açık olduğunda ve kişi, başarısızlıktan gerçekten korktuğunda muhtemelen daha fazla anksiyete duyulacaktır. İzleyicinin tepkileri olumsuz olduğunda bu durum, izlenen kişileri çok güç durumda bırakabilmektedir. Bu sonuç, aktif üyelerden bir grup önünde kardeşlik yemini etmeleri istenen insanların, deneklerin bu üyeler tarafından yuhalandıkları bir çalışmada açıkça ortaya konmuştur (Laird, 1923). Genç bir kız, ilk piyano resitalinde düşük performans gösterdiğinde, bu durum, onun çok yüksek uyarılma düzeyinde bulunmasına ve dolayısıyla yanlış olan başat tepkileri vermiş olmasına bağlanabilir. Öte yandan, bu kız yoğun bir kaygı yaşıyor olabilir ve bu kaygı onun donup kalmasına ve piyanoyu hiç çalamamasına neden olabilir. İşte uzmanlaşma sorununu bir yana bırakırsak, bir işe olumsuz değerlendirilme kaygı ve korkusuyla girişen bir kişinin performansı daha düşük olacaktır (Aronfreed, 1964). Irwin Katz (1967), bu analizi, düşük gelirli zenci öğrencilerin test başarısına uygulamıştır. Katz, zenci öğrencilerin akademik durumlarının beyaz öğretmenler tarafından sık sık eleştirilmesinden dolayı, onların beyaz testörler tarafından değerlendirilmelerine ilişkin birtakım endişeleri olabileceğini varsaymıştır. Göreceli olarak basit görevlerde zenci öğrenciler, testör beyaz olduğunda, zenci olduğundan daha iyi performans göstermişlerdir. Muhtemelen zenci öğrenciler, performanslarına güvenerek, beyaz testöre iyi yapabileceklerini göstermek için güdülenmişlerdir. Fakat zor görevlerde, düşük başarı kaygısı duymaları, beyaz bir testör önünde zenci bir testör önündekinden daha kötü performans göstermelerine neden olmuştur. Bu çalışma 1960'larda gerçekleştirilmiştir. O günden bu yana okullarda yapılan değişikliklerin ve azınlık grupları arasında öz-güvenin geliştirilmeye çalışılmasının farklı sonuçlara yol açıp açmadığını görmek ilginç olacaktır.

Şimdiye kadar diğerlerinin varlığı durumunda, insanların performans düzeylerini artırabilen 3 etkeni incelemiş olduk.

1. Benzer görevleri yapan diğer insanların ses ve görüntüleri sonucu uyarılmanın artması

2. Birlikte çalışmaktan veya izleyiciler önünde çalışmaktan doğan motivasyon artışı ve bunun, başat tepkiler gösterme düzeyini güçlendirmesi (işte uzmanlaşmanın olması ve başat tepkilerin doğru olması koşulunda)

3. Diğer bir kişiyle rekabetten dolayı ortaya çıkan güdülenme artışı.

İnsanların performans düzeyini azaltabilen 3 etken de aşağıda sunulmuştur:

1. Diğer insanlardan gelen tepkilerin, insanların dikkatlerini dağıtması ve böylece kendi hareketlerini değerlendirmesini zorlaştırması,

2. Uzmanlaşılmamış bir iş yapıldığında, güdüleme artışının daha fazla hatalı tepkiye yol açması,

3. Değerlendirilme endişesinin anksiyeteyi artırması ve performansa ket vurması.

Daha iyi ya da kötü performansa neden olabilecek sosyal etkenler ise, grup normları ve karşılıklı bağımlılığın yarattığı baskılardır.

c) Grup Normları

İnsanlar kendi performans düzeylerini, özdeşleştikleri ve değerlendirmede standart olarak kullandıkları bir grubu referans alarak değerlendirmektedirler. Bu durum, bir endüstriyel çalışma grubunun üyeleri arasında benzer performans düzeylerinin bulunması eğilimini doğurmaktadır. Esas olarak aynı işleri yapan çeşitli iş grupları farklı üretkenlik oranlarına sahip olacaklardır, fakat bu farklılıklar, grubun üyeleri birbirine daha bağlı olduğu zaman göreceli olarak daha az olacaktır (Seashore, 1954). Grup normlarının etkileri zaman zaman üretimi artıracak zaman zaman da azaltacaktır. Her iki durumda da daha fazla benzerlik olacaktır.

Grup normlarının çözümlenmesi, alışılmış işlerinde değişiklik yapılan bir iş grubundaki üretim düşüşünü açıklamaya yardımcı olabilir. Backman ve Secord (1968) grup normlarının akademik performans konusuna uygulanabileceğini göstermişlerdir. Pekçok okulda çocuklar, yaşlarına göre gruplandırılırlar, fakat zihinsel yeteneklerine göre de gruplandırılabilirler. Mahalle okullarında çocukların çoğu benzer etnik köken ve sosyo-ekonomik yapıdan gelirler. Böylece çocuk, sınıf arkadaşlarıyla aynı okulda eğitimini sürdürürken diğerleriyle bir benzerlik ve özdeşlik hisseder. Çocuklar daha sonra sınıf arkadaşlarını, kendilerini ve performans düzeylerini değerlendirmek için temel bir ölçü olarak kullanırlar. Diğerlerinin performansı hakkında çeşitli ip uçları alırlar: Sınıfta söz alan arkadaşlarını ve öğretmenlerin onları değerlendirmelerini dinleyerek, verilen ödevleri ve alınan notları karşılaştırırlar, v.b. Öğrenciler, kendi genel performans düzeylerinin üstünde bir sınıfa verildiklerinde, daha fazla çalışmak, daha çok ödev yapmak v.b. ko-nularda aşama yapmak yönünde baskı hissederler. Buna benzer olarak, kendi performans düzeylerinin altında bir sınıfa konan öğrenciler, çabalarını azaltabilirler. Tekbiçimliliğe doğru bu baskılar, çoğunlukla okulun da desteklediği yarışma eğilimiyle çatışmaktadır. Kuralcı baskılar, rekabet yönündeki aşırı baskılara karşı bir koruma işlevi görmektedir. Bir tıp fakültesinde yapılan bir çalışmada öğretim üyesine verilmesi gereken ödevlerin sayısı konusunda bir norma nasıl ulaşıldığı betimlenmektedir. Ortalama ödev sayısından fazlasını veren öğrencilerin sınıf arkadaşları tarafından reddedildiği görülmektedir (Hughes, Becker, Geer, 1962). Buna rağmen grup normlarının etkileri sınırlıdır. Eğer bir gruptaki diğer üyeler, kişinin performansının çok çok altında yada üstündeyse, bu kişi karşılaştırma için grubu bir standart olarak kabul etmeyecek ve bu durum onun performansını etkilemeyecektir. Ayrıca Festinger (1957), insanların kendi performanslarını karşılaştırmak için, kendilerinden biraz yukarıda olan performans düzeylerini kullandıklarını belirtmektedir.

Çerçeve -III/1: SOSYAL KOLAYLAŞTIRMA

Sosyal kolaylaştırma çerçevesinde yer alan araştırmalar başlangıçtan itibaren iki yönde gelişmiştir: izleyici kitlenin (audience) etkileri ve birlikte çalışmanın (coaction) etkileri.

Zajonc, diğerlerinin varlığının sosyal pekiştirme etkisi yapması veya bir takım ipuçları taşıması ihtimali nedeniyle hayvanlar üzerinde yapılacak araştırmalara önem vermiştir: Çünkü hayvanlar, "ne boş bir yiğitlik ya da kör cesaret taslarlar ne de savunulacak bir vatanları ya da şöhretleri vardır." Diğerinin salt varolmasını temel alan Zajonc, örneğin hamam böcekleriyle çalışmıştır (Zajonc, Heingartner ve Herman, 1969). Bir ucunda ışık yanan düz bir tüpte, hamam böceğinin ışıktan kaçış hızının, tüpün duvarlarında diğer hamam böceklerinin izleyici olarak bulunması ve tüpte iki hamam böceğinin olması durumlarında yalnız olma durumuna kıyasla daha fazla olduğunu saptamıştır. Fakat tüp, haç şeklinde bir lâbirente dönüştürülüp karanlık köşe, sağ kıvrıma konduğunda, hamam böceğinin karanlık köşeyi bulma performansı düşmüştür. İki hamam böceğinin haç şeklindeki tüpteki performansı başat tepkinin yanlış olması dolayısıyla daha da düşük bulunmuştur. Bir başka deyişle, diğerinin varlığı, performansı artırırken, öğrenmeyi geciktirmektedir.

Zajonc'un yaklaşımı, diğerinin varığından etkilenmenin doğuştan olduğunu, genetik olarak programlandığını varsaymaktadır. Bu anlamda sosyal kolaylaştırma, sosyal etkinin prototipi, en basit ve en radikal biçimi olarak görünmektedir. Gerçekten de sosyal kolaylaştırma doğuştan mıdır ve diğerinin salt varolması yeterli midir ?

Bu iki soruya Cottrell (1972) olumsuz cevap vermektedir. İlk olarak, sosyal kolaylaştırma doğuştan değildir, öğrenilmiş bir olgudur (Harlow, 1932). Öte yandan diğerinin varlığı, hiçbir zaman nötr değildir ve zaten bu nedenledir ki, motivasyon ve performans artışı vardır. Özellikle diğerinin bir değerlendirme yapması, sonuçta rol oynamaktadır. Cottrell, daha önceki bazı çalışmaların (Henchy ve Glass, 1968; Dashiell, 1930, Klinger, 1969; Bergum ve Lehr, 1963), Zajonc'un varsayımlarıyla uyuşmadığını belirtmektedir. Leyens'e (1979) göre, bir anlamlar dünyasında yaşıyoruz. Diğeri, belirli bir andan sonra, bize göre hiç de nötr değil, daima bir anlam taşımaktadır. Atfettiğim anlamların taşıyıcısı olarak diğerine göre davranıyorum, onun varlığından etkileniyorum. Diğeri, bizim uyarılma düzeyimizi yükselten kimyasal bir madde gibi düşünülemez.

Kaynaklar: Zajonc, R. B: *Social Psychology: An Experimental Approach*, WPC, 1966

Cottrell, N. B.: Social facilitation, in C. G.McClintock (ed). *Experimental Social Psychology*, NY, 1972.

Leyens, J. P.: *Psychologie Social*, 1978. P. M., Bruxelles (N. B.)

d) Karşılıklı Bağımlılığın Baskıları

Endüstriyel devrimin bir aşamasında, etkin üretim sistemi olarak ortaya çıkan iş bölümü, modern üretim sisteminin simgesi olmuştur. Her işçi diğerleriyle eşgüdüm içinde, işin küçük bir kısmını yaparak diğerlerine bağımlı hale gelmiştir. Henry Ford'un otomobil endüstrisinde mükemmellik düzeyine ulaştırdığı montaj hattı, modern endüstriyel sistem için bir model oluşturmuştur. Bu sistemin etkililiği, işçilerin tek bir işi sürekli yinelemelerine bağlıdır. Karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanan baskılar sayesinde, montaj hattı daha fazla üretime yol açmaktadır. Montaj hattındaki her kişi, amaca giden yol üzerinde kendisinden önceki ve sonraki kişilere büyük ölçüde bağımlıdır.

Endüstri psikologları bu bileşik baskılara "it ve çek" demektedirler. Her işçi, kendisinden önce gelen ve dikkat edilmesi gerekli çeşitli ürünleri önüne yığan kişiyle ahenk içinde olmak ve ona yetişmek zorundadır; ayrıca süratle çalışan ve yapacak iş bekleyen bir sonraki işçi tarafından sıkıştırılmaktadır. Bu baskılara ek olarak bir de montaj hattının yürüyen şeridi vardır. Böylece işçiler, normalden daha hızlı çalışmaya zorlanmaktadırlar.

Montaj hattındaki baskılar, bugün dahi bir işçinin çözülmesine, bitkin ve yorgun düşmesine yol açacak kadar büyük olabilmektedir. Amaca varan yol bakımından karşılıklı bağımlılığın içerdiği baskılar, Charlie Chaplin'in "Modern Zamanlar" adlı filminde oldukça dramatik bir biçimde betimlenmiştir. Chaplin, bu filmde bir montaj hattı üzerinde sürekli üstüne doğru gelen sonsuz sayıda ne olduğu belirsiz nesne üzerindeki vidaları sıkıştırmak ve sonra da bunları kendisinden sonraki işçiye aktarmak zorunda olan bir işçi rolünü oynamaktadır. Chaplin, giderek artan bir hızla ve bu gerginliğin altında daha fazla dayanamayacak hale gelinceye kadar çalışır. Sahne, kahkahalarla gülünebilecek kadar komiktir; ancak bu komiklik, seyirci, gerçekte montaj hattında yaşanan baskıların karikatürize edilmiş bir biçiminin sözkonusu olduğunu anlayıncaya kadar sürmektedir.

Emma Rothschild, 1970'lerde General Motors'daki endüstriyel uyuşmazlığı şöyle betimlemiştir:

"İşçiler, her 36 saniyede bir vega (uyaran) ile karşılaşıyordu: Bu, sekiz saatlik her vardiyada 800 vega yapmaktadır. Dolayısıyla işler, 36 saniyelik bir üretim ritmine göre yeniden düzenlenmek durumundadır. Her yenilik, montaj hattının daha hızlı çalışmasını sağlamaya yöneliktir. Bir General Motors işçisi baskıdan şöyle yakınmaktadır: "Futbol sahası uzunluğunda bir montaj hattımız var. Lavabolar bu hattın sadece iki ucuna konduğundan yerimizden ayrılarak su içip koşarak geri dönmemiz bile mümkün değil. General Motors, hattın sürekli akışını sağlamak için özellikle böyle yapıyor" (Rothschild. 1972)

4) GRUP HALİNDE İŞTEN KAÇMA

Karşılıklı bağımlılık durumu, her zaman insanların etkinliklerini artırma yönünde bir baskı yaratmaz. Bazı insanlar, kendilerine düşen işi başkalarının yapacağını umarak işten kaçabilirler (Latane, Williams, Harkins, 1979). İşten kaçma (loafing) konusunda, ilk sistematik çalışmalardan biri Ringelmann adlı Alman psikolog tarafından 1920'lerde yapılmıştır (Moede, 1927). Ringelmann deneklerine, teker teker bir ipe bütün güçleriyle asılmalarını (çekmelerini) söylemiş ve ortalama olarak herbirinin 138.6 pound (1 pound = 453 gram) çektiğini saptamıştır. Daha sonra bir ipe üç deneğin birlikte asılmasını istemiştir. Deneklerin ortalama güçlerini kullanmaları halinde tek tek çektikleri ağırlığın üç misli daha fazla ağırlık (415,8 p.) çekebileceklerini düşünmüştür. Ancak, üç denek ortalama çekme güçlerinin 2.5 katını çekebilmişlerdir. Sekiz deneğin birlikte ipi çekmesini istediğinde ise yalnızca 545.6 p., yani ortalama bireysel çekiş gücünün 4 katı kadar ağırlık çekebildiklerini gözlemiştir. Bu durum, işten kaçma olgusunu düşündürebilir. Fakat, başka değişkenler hesaba katılarak farklı bir yorum da getirilebilir: Belki de, bu sekiz kişilik grupta eşgüdüm eksikliği nedeniyle etkililik azalmış veya denekler birbirini engellemiş olabilir. Fakat daha sonraki bir deneysel çalışmada Alan Ingham (Ingham ve ark. 1974), grup halindeyken işten kaçma eğiliminin belirdiğini doğrulamıştır. Ingham, deneklerin gözlerini bağlayarak ip çektirmiş; grupta bulunan sahte denekler sadece ipi tutmakla yetinip ipe asılmamışlardır. Fakat, deney sırasında deneklerden bazılarına ipi tek başlarına çektikleri, diğerlerinin kaytardıkları, yangeldikleri söylenirken, bazılarına da ipi başkalarının da gerçekten çektiği belirtilmiştir. Sahte denekler, gerçekte ipe asılmadıklarından, gerçek deneklerin çabaları ölçülebilmektedir. Ingham'ın bulguları, tıpkı Ringelmann'ınkiler gibi, insanların grup halindeyken, tek başlarına oldukları kadar sıkı çalışmadıklarını göstermektedir.

Daha sonraki bazı çalışmalar, işten kaçmanın tezahürat üzerindeki etkisini ele almışlardır. Öğrenci deneklerden, ellerinden geldiğince yüksek sesle tezahürat yapmaları istendiğinde, denekler grup halindeyken, yapabileceklerinden daha az tezahürat yapmışlardır. Tezahüratın alkış yoluyla yapılması istendiğinde de benzer sonuçlar elde edilmiştir (Harkins, Latané ve Williams, 1979, 1980, 1981). Bu durum, montaj hattında etkinliğin artması durumuyla çelişik görünmektedir. İki durum arasında önemli bir fark vardır: Montaj hattında çalışan işçinin işini yavaşlattığında kimliği kolayca belirlenebilirken, tezahürat yapma durumunda bir anonimlik sözkonusudur. Kimliğin belirlenemeyeceğini bilmek, grup halindeyken işten kaçmada önemli bir rol oynamaktadır. Gerçekten de, alkışlama deneyi her bireyin katkıları/çabaları ölçülebilecek bir biçimde tekrarlandığında, işten kaçmanın son derece azaldığı saptanmıştır (Williams, Harkins ve Latané, 1981).

İşten kaçmanın, yardımetme davranışıyla da ilişkili olduğu bulunmuştur. Başkalarının varlığında kişilerin yardım etme eğiliminin azaldığı görülmüştür; örneğin, bir restoranda ortaklaşa bahşiş bırakma durumunda bireysel katkıların azaldığı gözlenmiştir. Bu örnekte görülen, sorumluluğun dağılması olgusu ve bunun yolaçtığı

bireysel sorumluluk duygusunun zayıflaması, grup halindeyken işten kaçma konusu için de açıklayıcı olmaktadır.

Latane ve arkadaşları (1979) kollektif çiftliklerde verimliliğin işten kaçma olgusundan nasıl etkilendiğini göstermişlerdir. Gazeteci Hedrick Smith, "Ruslar" adlı kitabında, Sovyetler Birliği'nde, özel arazilerin, tarım alanının sadece % 1'ini kaplamasına karşın, tarımsal üretimin % 27'sini sağladığını belirtmektedir. Öte yandan devasa kollektif çiftliklerde işçiler, yaptıkları işe denk bir ödül umudu olmayan kollektif üretime anonim olarak katılmaktadırlar. Bu tür bir sistemde, işten kaçma eğiliminin azaltılması, işçilerin üretim paylarından sorumlu tutulmaları ve paylarına göre ödüllendirilmeleri yoluyla sağlanabilir. İsraildeki kollektif çiftliklerde (Kibbutzlar), kollektiflik ilkesinin daha etkili bir biçimde işlediği görülmüştür. Bunun nedeni belki de kibbutzluların kendilerini kendi verimlerinden sorumlu hissetmeleri olabilir. Latané, Williams ve Harkins, Amerika Birleşik Devletleri ve diğer bazı batı ülkelerinde endüstrideki düşük verimliliğin başlıca nedeninin grup halindeyken işten kaçma olgusu olabileceğini de ileri sürmektedirler.

Özetle, grup halinde işten kaçmanın, kaytarmanın verimliliğe olumsuz etkisi, işçilerin, kollektif çabaya katkılarının kendilerine sağlayacağı kazançları ve bu çaba içinde kendi sorumluluklarını tam anlamıyla anlamalarını ve kabul etmelerini sağlamak suretiyle giderilebilir. Herkes kendi katkı payının ölçülebileceğini ve kendisinin bunun hesabını vermekle yükümlü olduğunu bilmelidir.

II. SOSYAL BULAŞMA ve BİREYLİK YİTİMİ

Bildiğimiz gibi, gruplar belirli koşullarda üyelerinin tek tek performansını büyük ölçüde artırabilir ya da azaltabilir; insanların duygularını hatta fiziksel durumlarını büyük ölçüde etkileyebilir. Hepimiz grupların Elvis Presley, Bruce Springsteen ya da diğer sanatçıları izlemekten nasıl etkilendiklerini, giderek nasıl kendilerinden geçtiklerini biliriz. İzleyicilerden herbiri tek tek coşabilir; fakat onların kollektif coşkusu, kitlesel, duygusal bir tepki haline gelir.

Bazı kalabalıkların öfkesi, karşı konulmaz şekilde büyür ve hızla şiddete dönüşecek hale gelir. Bazen liderler bu duygusal tepkiyi körükler. Shakespeare'in *Julius Ceasar*'ında Antonius, kitleleri, çok büyük ustalıkla ayaklandırıp onlara, derin bir keder durumundan zaptedilmez bir kızgınlık durumuna kadar çok çeşitli tonda duygular yaşatmaktadır. Adolph Hitler ve subayları kitlelerin tepkisini, Sieg Heil haykırışlarına, anavatana sevgi gösterilerine ve düşmanlarına karşı öldürücü bir öfkeye dönüştürmekte uzmanlaşmışlardı. Bütün bu örneklerde liderler, kitleleri tahrik etmişlerdi, ancak, kalabalığın üyelerinin karşılıklı etkileşimi de önemli bir rol oynamıştır.

19. yüzyılın sonlarına doğru, kalabalıkların hareketinin sosyal psikolojisinden büyülenen bir Fransız hekimi Gustave Le Bon, kalabalık içindeki insanların uç davranışlarını açıklamaya çalışmıştır (Le Bon, 1896). Çalışmaları, özellikle öldürmeyi

ve yok etmeyi kafasına koymuş devrimci kitleler ile sanayi devrimi boyunca çok yaygın olan kitlesel şiddet eylemleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Kalabalık içindeki insanların radikal bir dönüşüme uğradığını, şiddet ve coşkularını ifade etmede, hain, irrasyonel, hayvanî ve pervasız olduklarını gözlemiştir. Le Bon, tıbbî deneyimlerinden yola çıkarak, hastalıkların bulaşması ile coşkuların bulaşması ve bunun sonucunda kalabalık içindeki aşırı davranışların ortaya çıkması arasında bir analoji kurmuştur.

Le Bon'un ortaya attığı bulaşma kavramı, insanların nasıl davranmaları ve neler hissetmeleri gerektiğini keşfetmek için başkalarına dikkat ettiklerinde işleyen bir tür sosyal etki biçimi sözkonusu olduğunda anlamlı görünmektedir. Ayrıca bir kalabalığın daha sonra göreceğimiz bütün güç türlerini kullandığı söylenebilir; insanlar, kalabalık içinde onlar gibi davrandığı için diğerlerinin kendisini onaylamasından ya da ödül vermesinden hoşlanabilir; "uygun bir şekilde" davranmadığı için ceza gücü, dışlanma ve hatta fiziksel cezadan korkabilir; diğerlerini referans alarak bir davranışı değerlendirebilir; böyle geniş bir grubun bir hikmeti/uzmanlığı olduğunu kabul edebilir; kendilerinin bu meşru topluluğun iyi üyeleri olmaları gerektiği duygusuna kapılabilir; diğerleri açık ve rasyonel enformasyon sunsalar da sunmasalar da, onların davranışlarının meşru olduğunu düşünebilir. Biz, tek tek üyelerin, bir eylemi gerçekleştirmeyi aklına koymuş gibi görünen bir topluluk içinde, diğerlerinden daha aşırı davranarak ve normları aşmaya çalışarak kendi kendilerini, kabul edilebilirlikleri ve yükselişleri konusunda ikna etmeye çalışabileceklerini de ileri sürebiliriz.

Le Bon'un, toplulukların ve kalabalıkların davranışlarını anlamada önemli olduğunu düşündüğü bir diğer etken, daha sonra bireylik yitimi (deindividuation) olarak adlandırılan anonimlik, yani bireysel kimlik kaybıdır (Festinger, Pepitone ve Newcomb, 1952). Le Bon, kalabalığın üyesinin bireysel kimlik duygusunu kaybettiğini, daha geniş bir sosyal varlıkla birleşerek destek ve güç kazandığını ileri sürmüştür. İnsanın, bireyselliğini kaybetmesi, onu, alışılmış sosyal sınırlardan kurtarır; böylece akıl ve kurallar yerine, coşkunun egemen olduğu doyurucu bir deneyim yaşanır.

Bireylik yitimi, kısıtlamaların azalması, doyum ve grubun aşırı davranışlara eğilimi William V. Clark'ın klasik hikayesi Oxbow Olayı'nda (*The Oxbow Incident*, 1940) dramatik bir şekilde betimlenmiştir. Bu hikayede, batıdaki bir kasabanın, saygıdeğer ve normalde belli sınırlar içinde davranan vatandaşları, sevdikleri bir komşularının katilini yakalamak için polisle birlikte suçlu avının heyecanına kapılırlar. Sonuçta, kamp ateşlerinin çevresinde uyuyan üç kovboy görülür ve çoğunluğu kasabalılardan oluşan grup, onları linç etmeye kesinlikle kararlı, kana susamış bir güruh haline gelir. Fakat üç kişinin linç edilmesinden sonra onların suçsuz olduğu anlaşılır. Ancak amaçlarına ulaşıp dağıldıktan ve eski kimliklerine döndükten sonradır ki, üç suçsuz insanı katlettikleri için suçluluk duymaya başlarlar.

Le Bon, kalabalıklarda insanların davranışlarını ayrıntılı ve zengin bir şekilde tanımlamıştır. Üslûbu, 19 yy'daki birçok sosyal psikoloji konulu yazıda olduğu gibi, bilimselden çok edebî bir nitelik taşımaktadır. Onun gözlemlerini daha dikkatli bir

şekilde yeniden formüle etmek ve bunları daha kusursuz, kontrollü araştırmalar haline getirmek modern sosyal psikologlara kalmıştır. Bu çalışmalardan bazıları aşağıda verilecektir.

1) HİSTERİK BULAŞMA:

Hekimlik formasyonundan esinlenen Le Bon, fiziksel hastalıkların bulaşması ile kalabalık içinde aşırı duygusal davranışların bulaşması arasında bir paralellik görmüştür. Fiziksel hastalık belirtileri, gerçekte sıklıkla sosyal bulaşma yoluyla yayılmaktadır. Bir okul, bir fabrika ya da bir başka büyük örgütte esrarengiz bir salgının nedenlerini belirlemek üzere UHKM'den (Ulusal Hastalık Kontrol Merkezi) ya da UMGSE'den (Ulusal Mesleki Güvenlik ve Sağlık Enstitüsü) araştırma grupları çağrılır. Araştırmacıların çoğu hastalığın nedeni olarak, içilen sudaki bir virüs ya da bakteri, zararlı kimyasal bir sızıntı, böceklerin taşıdığı hastalık gibi nedenler bulurlar. Fakat bazen bunlara benzer hiçbir sebep bulunamamaktadır. Bu durumlarda olgunun sosyal psikolojik bir olgu olduğu anlaşılmış ve bu durum, histerik bulaşma olarak isimlendirilmiştir.

Ohio'da elektronik aletler fabrikasında montaj hattında çalışan bir kadın aniden midesinin bulandığını, güçlükle nefes alabildiğini hissetmiş ve büyük bir halsizlik duymuştur. Aynı anda, çoğu kadın otuz işçi daha bu kadınınkine benzer belirtilerden yakınmaya başlamış ve ilk yardım odasında tedaviye alınmışlardır. Fabrikada yapılan genel bir kontrol sonucunda böyle bir hastalığa neden olabilecek hiçbir zehirli maddeye rastlanmamıştır (Colligan, Urtes ve ark., 1979; Smith, Colligan ve Hurrel 1978).

Bir aluminyum mobilya montaj atölyesinde 29 kadın, hoş olmayan kokulara atfedilen, baş ağrısı, ağız kuruluğu, kötü tadalma ve baş dönmesinden yakınmışlardır. Bazıları, bu durumun nedeni olduğuna inandıkları "garip, mavi bir duman" gördüklerini belirtmişlerdir. Hava örneklerinde zehirli hiçbir kimyasal maddeye rastlanmamış ve ertesi gün atölyede yeniden çalışmaya başlanmıştır. Bu çalışma günü boyunca beş erkek ve sekizi önceki gün hastalıktan yakınan 22 kadın benzer belirtilerle ilk yardım odasına başvurmuşlardır (Smith, Colligan ve Hurrel 1978).

Blackburn'de (İngiltere) orta dereceli bir kız okulunda bazı öğrenciler kendilerinde bir tuhaflık ve baş dönmesi olduğundan yakınmış ve bazıları da bayılmıştır. Daha sonra diğer kızların da ardarda aynı rahatsızlıklardan yakınmasıyla salgın boyutuna ulaşan bir "enfeksiyon"un söz konusu olduğu düşünülmüştür. 85 öğrenci ambulânsla alınıp götürülmüş ve okul tatil edilmiştir. Pazartesi günü okul açıldığındaa daha fazla kızda bayılma, inleme, titreme, kasılma, hızlı ve derin solukalma belirtileri görülmüştür. Hastaneye kaldırılanlarda belirtiler dört gün sürmüştür. Ancak, titizlikle yapılan laboratuvar testlerinde hiçbir virüs, bakteri ya da organik rahatsızlık bulunmamıştır (Moss ve Mc Evedy, 1966).

Bu olayların herbirinde, araştırıcılar, hastalık görüntülerinin psikolojik kaynaklı olduğunu ve kurbanların kendilerinden önce "rahatsızlananlar" dan ipuçları aldıktan sonra şikayet etmeye başladıklarını ve salgının bu yoldan gerçekleştiğini saptamışlardır. Şimdi bu türden bir başka olayı ayrıntılı bir biçimde ele alalım.

Haziran Böceğinin Sırrı: Yukarıdakilere bir ölçüde benzer bir olay, ABD'nin küçük bir güney kasabasındaki bir tekstil fabrikasında haziran 1962'de meydana gelmiştir. Atölyenin 200 kadın işçisinden 62'si, garip bir böcek ısırmasının ciddi belirtilerinden yakınmışlardır: vücutta kaşıntı ve kızarıklık, hissizlik, sinirlilik, şiddetli mide bulantısı. Hastalanan kadınlardan bazıları gerçekten sivrisinek ısırmasına benzeyen izler göstermiştir. İlk raporlar, bu garip böceğin İngiltere'den son gelen kumaş kolilerinde bulunabileceğini öne sürmüşlerdir. Neden bu muydu ?

Yerel sağlık memurları, böcek bilimciler, profesyonel böcek ilaçlayıcıları, Amerikan Halk Sağlığı Servisi'nin Bulaşıcı Hastalıklar Merkezi'nden uzmanlar, fabrikayı dikkatle araştırdıkları zaman sadece bir siyah karınca, bir karasinek, bir tatarcık çifti, bir kene ve bir böcek bulmuşlardır; fakat bunların hiçbirisi kadınlarda görülen şiddetli reaksiyonlara neden olabilecek nitelikte değildirler. Bunun üzerine Duke Üniversitesi'nden iki sosyal psikolog, Alan Kerckhoff ve Kurt Back bunun bir başka histerik bulaşma vakası olup olmadığının belirlenmesi için titiz bir araştırma yürütmeyi üstlenmişlerdir (Kerckhoff ve Back, 1968). Çok geçmeden bunun bir histerik bulaşma vakası olarak açıklanabileceği görülmüştür.

İngiliz okulundaki gibi, böcek salgınının da, çok sayıda işçinin her zamankinden farklı biçimde, yoğun fazla mesai yaptıkları üretim mevsiminde, gerilim ve aşırı yorgunluk döneminde meydana geldiği görülmüştür. Kerckhoff ve Back, işçilerden alınan raporlarla biçimlendirilen dört bölümlük bir "gerginlik" endeksi geliştirmişlerdir. Bu endeks, çalışılan fazla mesai miktarını, bir kadın işçinin ailesinin gelirinin yarısından ne kadar fazlasını kazandığını, gerginliğini açığa vurma ya da yakındığı konularda denetçisiyle tartışma konusunda isteksizliğini ve ne ölçüde yüksek verimli işçilerle birlikte çalıştığını içermektedir. Gerginlik endeksinde en yüksek puanı alan kadınların "böcek ısırmaları"ndan en çok etkilenenler olduğu ortaya çıkmıştır.

"Isırmalar"dan yakınan ilk kadınlar, yalnız kişilerdir. Arkadaşlarının sayısı azdır, pek fazla sevilmemektedirler, gruptan çok az destek görmektedirler ve göreceli olarak grup normlarından etkilenmemektedirler (bu özellikler olağan olmayan bazı davranış ve belirtilerin onlarda görülmesini engellemiş olabilir). Bu kadınlar, işlerinde mutsuzdur ve daha önce de bayılma olayları yaşamışlardır. Ve yine bu kadınlar işten kaçmak amacıyla rol yapacak (hasta numarası) tipte insanlar değillerdir: Bu özellikleri dolayısıyla, onlar, aşırı gerilim ve yorgunluktan kurtulmak için sık başvurulan yolları denememektedirler.

Blackburn'deki okul vakasında görüldüğü gibi salgın ilk olarak bir tek çalışma grubunda ortaya çıkmış ve daha sonra "ısırılma" özel bir yol izleyerek diğerlerine yayılmıştır. Belirli bir kadının arkadaşı ısırılmışsa, kendisinin de ısırılmış olma eğilimi artmaktadır.

Çerçeve -III/2: KOLLEKTİF HİSTERİ: KÖY ÖRNEKLERİ

Kollektif histerinin ilginç örneklerinden biri, 1967 yılında Aydın'ın Acarlar Köyü'nde yaşanmıştır. Sadi Er (1969) tarafından incelenen köyde, kısa bir zaman dilimi içersinde 78 histeri vakası meydana gelmiş ve ayrıca 22 kişi de tedavi altına alınmıştır. Hastalarda sıkıntı, çarpıntı, üstünü başına yırtma, 15-20 dakika boyunca vahşi bir ses çıkararak bağırma ve ardından ağlama şeklinde belirtiler saptanmıştır. Köylüler, hastalığa neden olarak gıdasızlık, fakirlik, cahillik, "soğuklama" denen yiyecek (yaz aylarında dondurmacıların sattıkları kırmızı renkli boya ile hazırlanmış tatlı lezzette buz karışımı bir yiyecek), vb. nedenleri öne sürmüşlerdir. Hastalık daha ziyade genç kadınlarda (yaş ortalaması 21.6) gözlenmiştir; kadınların % 83'ü evlidir; %76'sı fakirdir ve okur yazar değildir. Bunların önemli bir kısımının kocalarının askerde olduğu ve yine pek çoğunun aile içi çatışmalar yaşadıkları saptanmıştır. Araştırmacıya göre oldukça fakir olan ve çevresinden kopuk yaşayan Acarlar Köyü'nün halkı, inanç (Alevi Köyü) ve töreleri, özel ten rengi, fakirlikleri, vb. nedeniyle, çevrenin sürekli kötüleyici baskısı ve aşağılayıcı tutumları (köyün "çingene köyü" olduğu iddiası, vs.) nedeniyle derin bir aşağılık duygusu yaşamaktadır. Geleneksel olarak çevreden kopuk ve soyutlanmış bir yaşam tarzı sürdüren köy (etraf köylerden kendini soyutlayarak kendini savunmakta ve farklılığının sıkıntılarını aşmaktadır), son iki yıl, gençlerin çevreyle etkileşime girmesi sonucu, dengelerini koruyamamış ve sarsıntı geçirmiştir. Önceleri çevresinden kaçabilen köy, çevreyle ilişkilerin zorunlu olarak artması yüzünden, artık kendinden kaçma durumuna gelmiş, ancak bunu başaramayınca konversion mekanizmasına kapılmıştır. Er'e göre, aynı gelenekleri yaşayan bir başka köyde de (Bademler Köyü) daha önceki yıllarda, benzer psiko-patolojik durumların yaşanmış olması, bu açıklamayı desteklemektedir.

Buna benzer bir başka araştırma, Akarsu (1991) tarafından Balıkesir'in Güğü Köyü'nde yapılmıştır. Araştırmacı, basında "Ah'lar, Vah'lar Köyü" başlığıyla çıkan haberler üzerine, aralarında doktor ve psikologların bulunduğu bir ekiple birlikte Güğü Köyü'ne giderek histeri belirtisi gösteren 27 kadın ve muayene isteği ile başvuran 23 kadını incelemiştir. Bu olayda da, diğer olaylardakine benzer yakınmalar (konvülsiyon, çarpıntı, başağrısı, bayılma ve patlama hissi, anestezi, parestezi, bulantı, vs.) ve benzer nedenler (erkeklerin eşlerine ilgisizliği, grup içi gerilim, ağır yaşam koşulları, duygu ve düşüncelerini dışa vuramama,vs.) görülmüştür.

Kaynaklar:

Sadi Er (1969): *Histeri Epidemisi Görülen Bir Köyde Psiko-Sosyo-Kültürel Özelliklerin Araştırılması,* Uzmanlık tezi, İzmir

Duygu Akarsu (1991): *Kırsal Alanda Görülen Bir Epidemik Histeri,* Uzmanlık tezi, İzmir

Belirtiler yaklaşık olarak, sosyometrik ağ ile paralellik gösteren bir iletişim ağını izlemektedir. Salgın, doruk noktasına ulaştığında, arkadaşlığın belirleyiciliği bir derece azalmakta ve bir grup normu hakim oluyor gibi görünmektedir. Bu aşamada belirtiler, arkadaşlık ölçütlerine bağlı kalmadan yayılmaktadır.

Fikirler, inançlar, davranış biçimleri sistematik olarak bir grup içinde yayılabilir. Aynı şekilde, şiddetli fiziksel rahatsızlıkların histerik belirtileri de bir grup içinde sistematik olarak yayılabilir; bu oldukça ilginç ve düşündürücü bir olgudur. Bir insan, nasıl fikirlerini sevdiği, beğendiği kişilerin fikirlerine göre değerlendiriyorsa, sağlığını da bu kişilerin sağlık durumuna göre değerlendirebilir

Psikolojik kaynaklı belirtilerin gerçek olduğunu ve en az diğer hastalıklar kadar acı verdiğini anlamak oldukça önemlidir. Gazeteler, bu dramatik hikayeleri yayınladıkları zaman sorun daha da güçleşmekte ve hastalıktan etkilenen işçiler daha da telaşlanmaktadır. İşçiler, hastalıklarının "histerik" olarak nitelendirilmesiyle birlikte, arkadaşlarından ve komşularından gördükleri sempatinin alay ve iğnelemeye dönüştüğünü gözlemektedirler. Onlara bu sorunlarla başa çıkmakta yardımcı olabilmek için UMGSE'den gelen ekipler zaman zaman işçilerle toplantılar yapmışlar ve böyle bir hastalığa neden olabilecek stres'leri onlara açıklamaya çalışmışlardır. Ekipler, salgından etkilenenleri, "sinir bozukluğu olayı"nın (işçilerin kendi ifadeleri), hiç de utanç verici bir şey olmadığına ve hissettikleri fiziksel belirtilerin gerçek olduğuna, sık sık rastlandığına, ikna etmeye çalışmışlardır. Ayrıca, atölyelerde birtakım değişiklikler önermişlerdir: Daha uygun havalandırma ve aydınlatma koşullarının sağlanması, fiziksel çevrenin yeniden düzenlenmesi ve işçileri rahatsız eden diğer koşulların ortadan kaldırılması gibi. Atölyelerin güvenli olduğu konusunda ikna olan işçiler problem çıkarmadan işe dönmüşlerdir (Colligan, 1981; Colligan ve Stackton. 1978).

2) BİREYLİK YİTİMİ ve GRUBUN DAVRANIŞ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Hem İngiliz okulundaki, hem Amerikan Tekstil Fabrikasındaki olaylarda, grup histerisine kapılmanın, etkilenen bireyler açısından belirli bir işlevi yerine getirdiği varsayılmıştır. Bu işlev, öğrencilere okulda, şiddetli baskı içeren bir çevreden "meşru" kaçış yolu sağlamaktır. Baskılar en yüksek düzeydeyken bayılma olayları çok daha fazla görülmektedir; bayılına nöbetleri hafta sonu yaklaşırken azalmakta, yeni hafta başlarken artmaktadır. Fabrikada ise, grup histerisi, işçilere, çalışma hayatı ve ailelerinin yüklediği sorumluluklardan kendilerini kurtarabilme fırsatı vermektedir. Bu süreçlerin, genel olarak, bilinçli süreçler olduğuna inanmasak da grup normunun, zaten bireylerin eğilimi olan davranışı kolaylaştırmış olması çok mümkündür. Bu, Gustave Le Bon'un kalabalıkta anonim hale gelmenin etkilerini ve antisosyal davranışlara karşı konulmuş sosyal kısıtlamaların bazılarından, kalabalığın üyelerini kurtaran bireysel kimlik kaybını tanımlarken düşündüğü şeylerle yakından ilgilidir. Kalabalık yalnızca belirli davranışları desteklemekle kalmayıp, bu davranışlar üzerindeki geleneksel sosyal kısıtlamaları azaltabilmektedir.

YOKO ONO, OTOMOBİL BARBARLIĞI, DOLANDIRICILIK VE LİNÇ

Beatles'ın elemanı, John Lennon'ın karısı Yoko Ono'nun geliştirdiği "izleyici kitle katılımı" eylemini dikkatle inceleyelim. Yoko, çok beğenilen bir elbise giyerek izleyicilerin önüne oturur ve elbisesinden bir parça kesmesi için meraklı seyircilerden birine bir makas uzatır. Sessizlik, gerginlik, huzursuz gülüşmeler ve belirsizlik durumu, dinleyicilerden birinin kalkıp elbiseden bir parça kesmesine kadar devam eder. Daha sonra bir başkası kalkar ve bu böyle sürer. Çok geçmeden izleyiciler çılgına döner, itişip kakışmaya başlarlar. Yoko Ono'yu çıplak bırakıncaya kadar bu durum devam eder.

Look Magazine'nin bir sayısında [1969) Yoko Ono örneğini inceleyen Philip Zimbardo (1969), bu olayın, bir meslektaşıyla (Scott Fraser) birlikte yürüttüğü çalışmayla bazı parelellikler gösterdiğine işaret etmiştir. Bu çalışmada araştırmacılar, 1959 model bir eski araba satın almış, ruhsat levhasını ortadan kaldırmış, motor kapağını biraz açık bırakmış ve New York Üniversitesi Bronx Kampüsünün hemen karşısındaki bir caddeye park etmişlerdir. On dakika sonra caddeden geçen bir kadın, bir erkek ve 8 yaşlarındaki oğulları arabayı dikkatle inceleyip, aküsüyle radyatörünü söküp götürmüşlerdir.

Onları, herşeyi (havalandırma aleti, anten, ön cam silecekleri, krom şeritler, cant kapakları, benzin kapağı ve işe yarar lastikler) ustalıkla söküp götüren diğer talancılar izlemiştir. Bütün bunlar 26 saat içinde olup bitmiştir. Daha sonra bazı gençler farları ve ön camları kırmışlardır. Üç günden daha kısa bir sürede araba tam bir enkaz yığını, insanların çöplerini boşalttıkları çirkin bir çöp tenekesi haline gelmiştir.

Talancılar kuşkusuz oto parçalarını çalmak için kişisel bir motivasyona sahiptir; ancak, başkalarının sosyal yasakları çiğnediklerini bir kez gördükten sonra bu eğilimler daha da artmaktadır. Sosyal kısıtlamaların ortadan kalkmasının dışında, talancılar arabayı parçalarken yoldan gelip geçenlerin durup onlarla şakalaşması, zımnî bir onaylama ve destekleme olarak görülebilir. Bronx semtindeki sosyal normlar, talancıların davranışlarına anlamlı bir etkide bulunmuş olabilir. Buna paralel bir çalışma California'da, varlıklı daha küçük ve birbirine daha bağlı bir yerleşim merkezi olan Palo Alto sakinleriyle yürütülmüştür. Burada, araba hiçbir zarar görmemiş ve hatta yoldan geçen biri yağmur yağmaya başladığında motoru korumak için, motor kapağını kapatmıştır.

Kalabalıkların tanımında olduğu gibi bu örneklerde de aşırı davranışları körükleyen etkenlerin belirlenmesinde ve sınıflandırılmasında zorluklarla karşılaşılmaktadır. Bu davranışlar ya bireysel özelliklerin yitirilmesi ve ahlâk normlarının terkedilmesi (kimlik kaybına yol açan) sonucu ortaya çıkabilir ya da bazı insanları, diğerlerinin aşırı davranışlarıyla harekete geçiren bir süreç olarak, sosyal etkiden kaynaklanabilir. Araştırmacılar, bireylik yitiminin etkilerini daha sistematik bir şekilde incelemek için, sonuçta, laboratuvar ortamında çalışma gereğini duymuşlardır.

Çerçeve- III/3 : BELİREN NORM KURAMI

XX. yüzyıla ilişkin sosyal düşünce ve eleştirilerde sürekli vurgulanan bireylik yitimi ve kitleselleşme kavramı, zevkleri, düşünceleri, özlemleri, değerleri ve alışkanlıkları ortalama düzeyde bulunan, özelliksiz, konformist bir insan tipini, sokaktaki insanı, ortalama vatandaşı, kitle insanını konu almaktadır.

Gustawe Le Bon'un kitleler psikolojisi konusunda yüzyılın başındaki gözlemleri, politik çevrelerde son derece geniş yankılar uyandırmakla birlikte, geleneksel olarak birey üzerinde odaklaşan psikoloji çevrelerinde uzunca bir süre dikkate alınmamıştır.

Floyd H. Allport (1924), Le Bon'dan farklı olarak kitle olgularını psikolojik bir çerçevede açıklamaya çalışmıştır. O'na göre kitlede, kollektif ruhun ortaya çıkması değil, karşılıklı birbirini uyarma sözkonusudur. Allport, kitle içindeki insanın, aynı şeyi yapan diğer insanları görmesi veya duymasından dolayı belirli bir davranışı yaptığını, "sosyal kolaylaştırma" etkisinin işlediğini belirtmektedir: Kalabalık, içtepilerde ve heyecanlarda yoğunlaşmaya yol açmakta ve bir tür "evrensellik duygusu" doğmaktadır. "herkes gibi davranma" tutumu, diğer insanların birey üstündeki uyarma etkisini artırmaktadır.

Turner ve Killian (1957), Allport'un düşüncelerinin mantıksal doğrultusunda, kollektif davranışların açıklanmasında yeni bir yaklaşım geliştirmişlerdir: Beliren norm kuramı. Bu kurama göre, kitlelerin homojenliği iddiası bir illüzyondur; kitleler, roller ve rol ilişkileri etrafında yapılanmıştır. Kollektif ruh veya grup ruhu denilen bir şeyin varlığı tartışmalıdır. Bazı eylemler kitleye maledildiğinde, bireysel farklılıklar siliniyor, herkes aynıymış gibi düşünülüyor. Topluluk, bir birey gibi düşünülerek ona birtakım özellikler atfediliyor. Oysa grup ve bireyler ayrı ayrı betimlenmelidir. Bireyin kitlede, yalnız olduğundan farklı davranıp davranmadığı tartışmalıdır. Kitlenin hareketini yöneten birtakım özgül ilkeler vardır. Kitle düzeyinde düzenlilikler görülmektedir ve bazı genellemeler yapılabilir. Kitlenin davranışlarında salt duygusallık veya akıldışılık egemen değildir; bu, gözlemcinin seçtiği olaya bağlıdır. Mantıksızlık ve duygusallık bireysel davranışa ait terimlerdir. Bunların gruba uygulanması iki anlama gelir; ya her üye tek tek ya da her grup, birey gibi, mantıksız davranmaktadır. Birinci halde kitlenin homojen olması gerekir, oysa böyle değildir, ikinci düşünce ise temelsizdir. Bazı kitle davranışları (örneğin, yangın paniğinde kapıya yönelme veya protesto hareketlerinde bir konuya dikkat çekmek isteme) mantıklıdır.

Beliren Norm Kuramı'na göre kitlede farklı kişiler, duygular, ifadeler, güdüler ve davranışlar vardır. Bu kuram, bulaşma kuramından farklıdır. Bulaşma kuramında duygu, imge ve davranışların bir üyeden diğerine kendiliğinden geçtiği varsayılır. Bulaşma, uyarılma ve heyecanın bir fonksiyonudur. Oysa beliren norm kuramına göre, kitlede duygu düşünce ve değerlerin paylaşımı olmadan sapmaya karşı baskı uygulaması söz konusudur. Baskıyı hissedenler duyguları paylaşmasa da sessiz kalarak, norma destek sağlarlar. Kitlenin yolundan gitmek, sadece çoğunluğun davranışını taklit etmek değil, kitlece kabul edilmiş bir norma yanıt vermek demektir. Norm empozesi, heyecansal olarak uyarılmış olmaya bağlı değildir. iletişimler, belli bir normun uygulanabilirliğine işaret eder ve kitlenin eylemlerini

meşrulaştırmaya hizmet ederler. Davranışın ortaya çıkmasına yol açan norm, aynı zamanda davranışın sınırlarını da belirler. Bulaşma kavramında, kitle davranışı sosyal kontrolun kalkmasına veya bastırılmış eğilimlerin serbestleşmesine bağlandığı için anonimlik önemlidir.

Oysa, beliren norm yaklaşımına göre, davranış, bir norm çerçevesinde sosyal kontrola tabi olduğundan, bireyin bir kimliğinin olması önemlidir; aksi halde kitle denetlenemez. Kitlenin kontrolu anonim kişilerin bir arada bulunduğu durumdansa, birbirini tanıyan kişilerin bulunduğu durumlarda daha kolaydır. Kitlede sözbirliğini, tek biçimliliği savunan ve dolayısıyla güdülerde benzerlik olduğunu varsayan yaklaşımların aksine, burada, kitle içinde farklı kişiler ve güdüler bulunduğu öne sürülür; örneğin bir doğal afet veya felaket durumunda oluşan kitle içinde, beş grup insan ayırdedilebilir: Felaketle doğrudan ilgili olanlar (angajman düzeyi yüksek), olaydan dolaylı olarak etkilenen kaygılı kişiler (bölgede yakınları olanlar, komşular), yardımcılar/gönüllüler, seyirciler/meraklılar ve nihayet fırsatçılar (çıkar güdenler).

Bazı durumlarda, kitlede bir işbölümü ve eşgüdüm görülebilir. Ancak bu durum, yerleşik normlarla veya önceden kurulu bir örgüt bütünleşmesiyle açıklanamaz. Kitle normu, bir çok davranış arasından duruma en uygun olanı, kitlede beklenen ve onaylanan davranışı belirler. Böylece farklı davranış eğilimleri engellenir. Kitle davranışını nitelendiren şey, sosyal kontrolun yokluğu değil, ortaya çıkan normların işleyişidir.

Kaynaklar:

R.H. Turner ve L. M. Killian: *Collective Behaviour*, P. Hall, Englewood Cliff, N. J., 1972

G.F. Graumann ve L.Kruse: "Masses, foules et densite", in Psychologie Sociale (ed. S. Moscovici) PUF, 1984, s. 513 - 538 (N.B.)

3) BİREYLİK YİTİMİ: LABORATUVAR ÇALIŞMALARI

Bireylik yitimi konusu üç sosyal psikolog (Festinger, Pepitone ve Newcomb, 1952) tarafından laboratuvar ortamında sınanmıştır. İlk olarak 4-7 kişiden oluşan öğrenci gruplarına, geniş bir öğrenci örnekleminin % 87'sinin "genelleşmiş düşmanlık ile istikrarlı şiddet ve cinayet fantazileri arasında değişen, anne-babalarından birine ya da her ikisine karşı güçlü, saplantı haline gelmiş bir nefret" beslediğini ortaya çıkaran uydurma bir araştırma anlatılmıştır. Buna ek olarak "hiçbir nefret belirtisi saptanamayan örneklemin % 13'ünün büyük olasılıkla anne-babasından nefret ettiğini düşündüğü ve duygularını çeşitli yanlarıyla araştırmacılarla tartışmaya hazır oldukları" belirtilmiştir.

Daha sonra, denek öğrencilerden anne-babaları hakkındaki duygularını tartışmaları istenmiş ve yönerge doğrultusunda büyük çoğunluk anne-babasına karşı dikkati çekecek ölçüde düşmanlığı olduğunu ifade etmiştir. Tartışma boyunca bir gözlemci, kullanılan bütün nefret ifadelerini ve kimin hangi ifadeyi kullandığını not etmiştir. Tartışmalardan sonra kaydedilen ifadeler, hiç yapılmamış bazı yorumlar da eklenerek gruba okunmuştur. Deneklerden, sözlerin grupta söylenip, söylenmediğini ve söyleyenlerin kimliklerinin hatasız kaydedilip kaydedilmediğinin belirlenmesi istenmiştir.

Grubun üyeleri için üç değişken ölçülmüştür:

1. "Düşmanlık" düzeyi; bir bütün olarak grubun ya da tek tek üyelerin kullandığı düşmanca ifadelerin sayısına dayandırılmıştır.

2. "Bağlılık" düzeyi; üyelerin gruba katılmaktan ne denli hoşlandıklarını gösteren bir ankete dayandırılmıştır.

3. Bireylik yitimi düzeyi; her üyenin, kimin ne söylediğini saptarken yapmış olduğu hata sayısına dayandırılmıştır. (Yapılan saptama hataları, bireysel kimliklerin

gözden kaçtığını göstermektedir. Denekler kimin ne söylediğinden tam olarak emin değildir).

Araştırmacılar, bireysel kimliklerin önemi azaldığı zaman grubun üyelerinin kendierini daha az frenleyeceklerini ve böylece anne-babaları hakkında daha fazla düşmanca söz söyleyebilecekleri beklentisindedirler. Kimlik kaybının oluşmasının ve çekingenliğin ortadan kalkmasının hoşa gideceğini de düşünmektedirler. Üstelik bireylik yitiminin gruba bağlılığı artıracağı umulmaktadır. Hipotezlerine uygun olarak araştırmacılar, üç değişken arasında yüksek bir korelasyon bulunduğunu saptamışlardır (Festinger, Newcomb ve Pepitone, 1952) Ne yazık ki, korelasyon araştırması niteliğinde olan diğer çalışmalarda olduğu gibi, bu çalışmada da neden-sonuç ilişkisinin yönü tamamen belirgin değildir. Acaba anlatım özgürlüğü daha güçlü bir bağlılığa mı götürmektedir, yoksa tersi mi olmaktadır? Bireylik yitimi ve çekingenliğin ortadan kalkması, bağlılığa mı neden olmaktadır, yoksa daha güçlü bir bağlılık üyeler arasında bir benzerlik algılamasına ve böylece, bireylik yitimine mi götürmektedir ? Bu sorular araştırmaların daha da derinleştirilmesini gerektirmektedir.

Sonraki çalışmalardan birinde bireylik yitiminin etkileri çok daha açık biçimde gösterilmiştir (Diener 1980). Bir başka araştırmada kadın grupların pornografik literatürü tartışmaları istendiği zaman kadınların, kişisel ayırıcılığı olmayan bol laboratuvar önlükleri giymeleri koşulunda, kişisel giysilerini taşımaları ve isim rozeti takmaları koşuluna oranla daha fazla açık söz kullandıkları ve tartışmanın daha canlı olduğu saptanmıştır (Singer ve ark. 1965). Kadın deneklerin başka birisine şok vermeleri istendiğinde başlık giydirilerek kimliklerinin gizlendiği ve isimle kimlik belirtilmediği durumlarda daha çok ve şiddetli şoklar verdikleri gözlenmiştir (Zimbardo, 1969).

Diener ve çalışma arkadaşları (1976), bireylik yitimi üzerindeki çalışmayı Holloween* için giyinip, süslenen 1300 çocuk üzerinde yürüterek genişletmişlerdir. Deney mekanı olarak bir kaç ev saptanmış ve ev sahibi rolündeki deneyci, çocukları evine buyur ederek, kıyafetlerini övmüştür. Sonra üzerinde biri madenî bozuk paralarla, diğeri misafir şekeriyle dolu iki çanağın bulunduğu masayı işaret ederek "bir tane şeker" ala-bileceklerini söylemiştir. Daha sonra, kendi işini yapmak için öbür odaya geçmiştir. Çocuklar para da alıp alamayacaklarını sorduklarında, sadece ilk sözünü yinelemekle yetinmiştir: "bir tane şeker alın".

Bazı çocukların kimlikleriyle ilgili soru sorulmamış, bazılarının ise isimlerini ve adreslerini söylemeleri istenmiştir. Bu arada odadan ayrılmış olan deneyci gözleme bölümünden çocukları seyrederek para ya da fazla şeker alıp almadıklarını gözlemlemiştir. Bulgular, bireylik yitimi hipotezlerini bir kez daha desteklemiştir. Kimlikleri açık olmadığında çocukların ev sahibinin sözüne daha az uydukları görülmüştür. Ayrıca, sosyal bulaşmanın etkisi de açıkça saptanmıştır. Çocuklar genellikle, başlangıçta tereddüt etmişler, daha sonra çocuklardan biri izin verilenden daha çok şeker ya da para aldığında, bir ikincisi onu izlemiş ve yavaş yavaş yasaklamanın etkisinden kurtuldukça, diğerleri de onlara katılmıştır. Bu taklit etkisi, anonim koşullarda daha büyük olmuştur.

---

* Holloween: Çocukların çeşitli kılıklara girip eğlendikleri hortlak gecesi (N.B.)

Çerçeve-III/4: BİREYLİK YİTİMİ

Dünya tarihinin daha eski dönemlerinde olduğu gibi, yakın dönemlerde ve hatta içinde bulunduğumuz yıllarda da, çok çeşitli bireylik yitimi olguları yaşanmaktadır. Çoğu kez, bir felaketle biten, toplu kıyımı, zayıfların veya marjinallerin ezilmesini ifade eden bu tür olgulara çok farklı alanlardan örnekler bulunabilir:

◆ Örnek: 1990'lı yılların sonlarında Balkanlar, pek çok insanlık dramına sahne olmuştur. Bunlardan biri de Kosova'daki Sırp katliamlarıdır. Katliama tanıklarından bazı sesler, birlikte yaşayan insanların katliamlar sırasında caniye dönüşümüne tanıklık etmektedir: "Maskeliydiler, yüzleri kapalı, ama seslerinden bize pek yabancı olmayan, komşularımızdan birileri olduğunu anladığımız kişiler de elleri silahlı maskeli canilerin yanındaydı. O anda 12 yaşındaki oğlanı elimizden aldılar, yan odaya götürdüler, ırzına geçmek istediler, belki de yaptılar bilemiyoruz. Çocuğun çığlıkları yüreğimizi parçalarken durmaları için yalvardık. O an her şeyi yüzüstü bırakarak gideceğimiz ve bir daha dönmeyeceğimiz sözünü verdik" (Gazetelerden, 7 Nisan 1999)

◆ Örnek: İngiliz takımı Leeds United ve Galatasaray'ın 7 Nisan 2000 günü yapacakları yarı final maçı öncesi İstanbul'a gelen İngiliz taraftarlar ile bazı fanatik Türkler arasında büyük bir çatışma yaşanmıştı. Gazete haberlerine göre maç öncesi holiganların Taksim'de taşkınlık yapması (küfür, sarkıntılık, bayrağa saygısızlık, vb) ve kalabalık bir grubun müdahalesiyle başlayan sokak çatışması, iki İngiliz taraftarın ölümüyle sonuçlanmıştı.

Bu olaylar sırasında sokak çatışmasına giren her iki grubun davranışları da, nedenleri farklı bile olsa, bireylik yitimine örnek oluşturmaktadır.

◆Örnek: Cemaat tipinde (komünoter) yapılanan bazı gruplarda, bireylik yitimi, çok belirgindir. Tanımı gereği, bireylikten vazgeçmeyi, birey olmaktan istifayı varsayan katı cemaatimsi aidiyetler, kişilerin, yeni bir hüviyete bürünmesinin tipik örneklerindendir. Bu aidiyet, kişilerin mal ve mülkünden, sosyal çevresinden ve hatta canından vazgeçmesi kadar büyük bir bedel ödemeyi gerektirebilmektedir. Dünyanın çeşitli köşelerinde görülen toplu tarikat intiharları, bunun en uç örneklerindendir.

Belleğimizi biraz yoklarsak, 1978'de Guyana'da Jim Jones adlı rahibe inanan 914 kişinin siyanürlü meyva suyu içerek intiharı; 1993'te Vietnam'da Güneş Tapınağı isimli tarikata mensup 48 müridin kendilerini yakması; 1997'de, kendilerini UFO'ların gelip götüreceğine inanan'Cennetin Kapısı'adlı tarikattan 19 kişinin zehir içerek ölümü seçmesi gibi örnek olayları hatırlayabiliriz.

Bunun son bir örneği de, mart 2000'de Uganda'da, Joseph Kibweteere adındaki eski bir rahibin kurduğu "Tanrının On Emri" isimli tarikatın mensuplarının önce mal ve mülklerini satıp paraya çevirmesi, ardından Meryem Ana'nın gelip kendilerini kurtarmasını beklemek üzere kiliselerinde ayin yapması ve nihayet kadınlı-çocuklu 650 kişinin kendilerini yakarak can vermesidir.

BİREYLİK YİTİMİ KONUSUNDA BAZI RAHATSIZ EDİCİ ÖRNEKLER

Bireylik yitiminin laboratuvar dışında, fiziksel zararların söz konusu olduğu durumlarda da işlevinin bulunduğu gözlenmiştir. Çok sayıda antropologun toplamış olduğu veriler kullanılarak, 27 farklı kültür üzerinde bir çalışma yapılmıştır. İnsanların, zayıflayan kişisel kimlik şartlarında (vücüt boyaları, saç kesimleri, maskeler, özel elbiseler ve buna benzer yollardan kendilerini gizleyerek) savaşmaya gittiklerinde, düşmana karşı aşırı şiddet kullanmaya çok daha fazla eğilimli olduklarını gösteren açık kanıtlar vardır. (Örneğin, yamyamlık, esirlere işkence etme, düşmanların tümünü hemen oracıkta öldürme, düşmanı mümkün olan her yerinden sakatlama gibi) Buna karşılık savaşta insanın bireyselliği korunduğu zaman bu tür aşırı davranışlarda bulunma olasılığı azalmaktadır. (Watson, 1973). Bu çalışmanın sonuçları dikkatle değerlendirilmelidir; çünkü bulguların başka nedenleri olabilir. Örneğin, bireylerin savaş süs ve işaretleriyle kendilerini gizledikleri kültürlerde kahramanlık (ki savaş kıyafetleri bunun göstergesidir) ve savaşma üzerinde daha fazla vurgulama sözkonusudur. Ya da belki saldırganlığın kendisi daha büyük bir bireylik yitimi arzusuna yol açabilir. Klu Klux Klan'ın üyeleri 1920'ler ve 1930'larda zencileri linç etmeye gitmeden önce, beyaz çarşaflar içinde kimliklerini gizlemeye tam anlamıyla özen göstermişlerdir.

Ölüm cezası birçok ülkede kaldırılmadan önce cezaevleri cellat bulmakta sık sık zorlukla karşılaşmıştır. Daha sonra cellat sayısı üçe çıkarıldığında ve elektrikli sandalye kullanıldığında öldürmenin daha az vicdan azabı verdiği keşfedilmiştir. Bu cellatlardan herbiri aynı anda önlerindeki elektrik düğmesine basmakta, fakat elektrik düğmelerinden sadece birisi devreyi tamamlamaktadır. Ve bunun hangisi olduğunu cellatlar bilmemektedir. Benzer bir yöntem, bazı tüfeklere kurusıkı diğerlerine gerçek mermi konularak askeri idam mangaları tarafından kullanılmıştır.

Bir Cezaevi Simülasyonu: Grupların aşırı davranışları nasıl etkiliyebildikleri üzerinde gerçekten dramatik bir çalışma Zimbardo ve arkadaşları tarafından Stanford Üniversitesinde yürütülmüştür. (Zimbardo ve diğerleri 1973). Deney için, çalışılan yerde kalmanın gerektireceği ve katılanlara 15 dolar verileceği belirtilen deney ilanı üzerine başvuranlardan 18 erkek öğrenci seçilmiştir. Çeşitli test ve görüşmeler sonucunda seçilmiş olan ve ciddi duygusal sorunları bulunmayan "normal" öğrencilerden oluşan bu kişilerin simulasyona "gardiyan" veya "tutuklu" olarak katılmalarının kurayla saptanacağı belirtilmiştir. Ancak öğrencilere tercihleri sorulduğunda tek tek her öğrenci "tutuklu" olmak istediklerini belirtmişlerdir. Tutuklu veya gardiyan olacak 9'ar öğrencinin seçimi gerçekten rasgele yapılmıştır. Test sonuçları bu iki grup arasında başlangıçta hiçbir farklılık olmadığını göstermiştir.

Katılanlara Palo Alto polis teşkilatının bu araştırmayı gerçeğe daha uygun hale getirmek için yardım edeceği belirtilmemiştir. Böylece tutuklular araştırmada oynayacakları rol konusunda hazırlık geçirmemişlerdir. Daha sonra deneye tutuklu olarak katılacak olanlar evlerinde veya sokakta tutuklanmışlardır. Üzerleri aranmış, kelepçe takılmış ve "Stanfort Kasabası Cezaevi"ne getirilmişlerdir. Aslında burası üniversitede psikoloji bölümü binasının bodrum katında özel olarak hazırlanmış bir bölümdür.

Suçluların parmak izleri alınmış, elbiseleri çıkartılmış, üzerlerine "bit" ilacı sürülmüştür. Ayrıca cezaevi kurallarını öğretmek için uzun bir çevreye uyum programı hazırlanmış ve denekler program boyunca "hücrelerinde" çıplak kalmaya zorlanmıştır.

Daha sonra tek tip, biçimsiz, beyaz iş elbiseleri giydirilmiş, başlarına kepler taktırılmış ve 1.80'e 70 m boyutlarında 3 ayrı hücreye üçerli gruplar halinde konulmuşlardır. Gardiyan olarak alınan diğer öğrenci grubu ise 8 saatlik 3 vardiya halinde çalışmak üzere görevlendirilmiştir. Onlara tek tip haki elbise ve açık renk gömlekler verilmiştir. Gardiyanlar gözlerine büyük güneş gözlüğü takmışlar ve ellerine bir sopa, bir düdük ve hücrelerin anahtarları verilmiştir. Tutuklulara karşı hiçbir fiziksel şiddet hareketinde bulunmamaları söylenmiştir. Zimbardo ve arkadaşları, hazırladıkları ortamın bir cezaevinin tam bir kopyası olduğunu savunmamakla birlikte, kurguları gerçek bir cezaevinin özelliklerinin çoğunu taşımaktadır.

Kontrol hemen hemen bütünüyle gardiyanların elindedir. Kendi kaprislerine göre, tutuklulardan olmadık davranışlar isteyebilmektedirler. Tutuklular zorunlu ihtiyaçları ve hakları konusunda gardiyanlara bağımlıdırlar. Tutukluların tuvalete gitmek için izin istemeleri gerekmektedir. Sigara içmek kesinlikle sınırlandırılmıştır. Haftada bir gün dışında, dışarıdan gelen ziyaretçilerle görüşmek yasaklanmıştır. Birkaç gün içinde tutuklular ve gardiyanlar rollerine bütünüyle uyum göstermişlerdir. Gardiyanlar, tutukluları çoğu kez insafsız bir biçimde cezalandırmışlardır; tutukluları gece yarısı uykularından uyandırarak yoklama yapmışlardır; kendi keyiflerine göre tutukluların banyo yapma haklarını gasbetmişler ve tutuklulara ceza olarak yerde kolları üstünde defalarca eğilip kalkma egzersizleri yaptırmışlardır; hatta bu egzersiz sırasında ayaklarını tutukluların sırtına koyarak eziyet etmişlerdir. Zamanla gardiyanlar daha da vahşileşmişlerdir. Gardiyanların rollerini benimsemiş olmaları yanısıra bireyliklerini yitirmeleri de bu durumu körüklemiş olabilir.

Tutuklulara gelince, onlar da birbirlerini sadece kimlik numaralarıyla çağırarak ve kendilerini bu numaralarla tanıtarak gerçek tutuklular gibi davranmışlardır. Moralleri bozulan, vurdumduymaz bir hale gelen ve pislikten kokan tutuklular gardiyanlarına karşı kin ve nefret beslemekle birlikte, kısa süren bir başkaldırma çabası dışında gardiyanların en aşırı isteklerine dahi boyun eğmişlerdir. Ancak birkaç gün sonra, tutuklularda psikoso-matik düzensizlikler, şiddetli depresyon, ağlama nöbetleri, somurtkanlık, kaşıntılar ve benzeri semptomlar görülmeye başlamıştır.

Deneyciler deneyin iki hafta sürmesini planlamış oldukları halde, deneyi ilk 6 günden sonra iptal etmişlerdir. Zimbardo, 6. günün sonuda, olayın deneylikten çıktığını ve aslında durumun araştırmacılar dahil tüm katılanlar için bir cezaevine dönüştüğünü söylemiştir. Açıkçası Zimbardo ve arkadaşları hapishane simülasyonunda gardiyanların, tutukluların ve deneycilerin (personel kılığında) tutum ve davranışlarındaki aşırı dönüşümü öngörememiştir. Grubun etkili olabileceğini düşünmüşler, fakat etkilerin hızının ve şiddetinin bu derece yüksek olacağını ummamışlardır.

Bu açıdan baktığımızda araştırmanın sonuçlarıyla Milgram'ın itaat deneylerinde "öğrenciler"e şok veren "öğretmen"lerin aşırı uyma davranışları arasında bir paralellik görülebilir. Denek tutuklular ve gardiyanların sadece iyi öğrenciler gibi davranarak, rollerini en iyi şekilde oynamaya çalıştıkları iddia edilmiştir. Bir denek şöyle diyor:

"Benim gardiyan taklidi yapmamı istiyorsunuz. Peki. Ben de, bir gardiyanın nasıl davrandığını düşünüyorsam, o şekilde davranacağım". Bu tür bir açıklama deneyin amaçlarına tam anlamıyla ters düşmektedir. Araştırmacıların amaçları, öğrencilerin iyi aktörler olup olmadığını belirlemek değildi. Zimbardo ve arkadaşları esas olarak bir ceza evinin temel özelliklerini taşıyan bir durumun gardiyan ve tutuklu olarak belirlenmiş kişilerin rollerine uygun biçimde davranmalarına yol açıp açamayacağını öğrenmek istemişlerdir. Sonuçlar bunu doğrulamaktadır.

Gardiyanları, sahip oldukları gücün baştan çıkardığını düşünebiliriz. Ellerine, baskı, ceza gücü verilmiştir ve bunu kullanmışlardır. Bunun yanısıra hedeflerine (tutuklular) şüpheyle bakmışlardır, onları alçaltıcı yönde davranmışlardır, onlara gözdağı verip cezalandırmışlardır. Zimbardo da gardiyanların anonim olmasının ve bireysel niteliklerini yitirmelerinin onların kötü davranışlardan kaçınma nedenlerini azalttığına inanmaktadır. Tutuklular açısından bireysellik yitimi tamamen farklı etkiler doğurmaktadır: Pasif uymaya yol açan bir bağımsızlık kaybı ve güçsüzlük duygusu. Bireylik yitimi, tutuklular için özel bir işlevi yerine getirmektedir. Bu işlev, özel görevler ya da cezalar için seçilme olasılığını azaltacak şekilde gardiyanlar nezdinde kimliğin silinmesini sağlamaktır. Kalabalık içinde bir "çehresiz tutuklu" olmanın anlamı A. Soljenitsin tarafından, Sovyet çalışma kampındaki bir tutuklunun hayatını konu alan otobiyografik romanda güçlü bir şekilde anlatılmıştır.

Zimbardo, deneklerindeki değişimin büyüklüğünden şaşırmıştır: "Ama sonunda, dışarıda, cezaevi avlusunda gördüğüm korkunç manzaradan ötürü değil,fakat en vahşi gardiyan ya da yetkililerden izin almaksızın tuvalete gidemeyen, uyuyamayan, yemek yiyemeyen, kin dolu, en zayıf tutukluyla yer değiştirebileceğimi anladığım zaman duyduğum dehşet nedeniyle deneyi iptal ettim" (1972).

Bu deney grup normlarının davranışı etkilediğine ilişkin kanıtlar da sağlamıştır. Tutuklulara kötü davranmaya isteksiz olan gardiyanlar, gardiyan arkadaşları tarafından kötü davranmaya zorlanmışlardır. Bağımsız davranan tutuklular ise, tutuklu arkadaşları tarafından "baş belası" olarak isimlendirilmişlerdir. Zimbardo ve ark. tutukluların ve gardiyanların dış dünyanın gerçekliğinden bütünüyle kopmalarından dolayı yeni bir gerçeklik yaratmış olduklarını öne sürmüşlerdir. Bu yeni gerçeklik onların soyutlanmış dünyasının neye benzediğiyle ve ne tür davranışlar gerektirdiğiyle ilgili yeni algı ve yargılardan oluşmaktadır. Grup baskıları ve sosyal çevre yanlızca davranışları değil, gerçeklik hakkındaki algıları ve yargıları da etkilemektedir. Bu analiz Nazi toplama kampları (Betsin 1973) ve Sibirya çalışma kampları (Soljenitsin 1963) hakkında yazılanlarla da tutarlıdır.

IV. Bölüm:

KİŞİLERARASI ETKİ VE SOSYAL GÜÇ*

Görüşmeci: *Hemşire Hanım, bildiğiniz gibi bu çalışma hastanede enfeksiyon kapan hastaların sayısından endişe duyduğumuz için yapılıyor. Bu hastanede enfeksiyon kontrol hemşiresi olduğunuz için, bu tür enfeksiyonlardan nasıl korunabileceğimiz hakkında birşeyler söyleyebileceğinizi düşündük. Hastanede bu tür enfeksiyonlara yol açan temel davranışlar sizce nelerdir ?*

Hemşire: *Hastalık Kontrol Merkezine göre, ellerin yıkanması enfeksiyon riskini düşüren en önemli ve tek davranıştır. Öteki hastanelerde olduğu gibi hastanemizde de hemşirelerimizin, doktorlarımızın ve hasta bakımı ile ilgili diğer personelin bir hastaya elle dokunmadan önce ve dokunduktan sonra, ellerini bir antiseptik solüsyon ile yıkamaları temel bir kuraldır.*

Görüşmeci *Hastane personeliniz bu kurala uyuyor mu ?*

Hemşire: *Genelde evet, ancak bazen uyulmadığı da olmaktadır.*

Görüşmeci : *O zaman, bu kurala uymayan bir hemşireyle karşılaştığınızda, onun davranışını değiştirmek için ne yapıyorsunuz ?*

Hemşire: *Bu şekilde davranan birinin davranışlarının sonuçlarından haberdar olmadığı görüşündeyim. Bu nedenle onu yanıma çağırarak hemşirelerin ve hasta bakımı ile görevli diğer kişilerin ellerini yıkamamaları durumunda hastalara çeşitli hastalıkların nasıl bulaştığını, bu enfeksiyonların hastanın sağlığını nasıl etkilediğini, ağrılara, komplikasyonlara ve hatta ölüme yol açabileceğini anlatırım. Bu enfeksiyonların neye malolabileceğini gösterir ve basit bir el yıkama olayının neler kazandırabileceğini açıklarım.*

Diğer hemşirelerin bu sorulara verdikleri cevaplar şöyledir :

II. Hemşire: *Bu tür davranışların önemini anlattıktan sonra, hemşireye el yıkamamasının kendisi hakkında olumsuz değerlendirmelere ve hatta işinden atılmasına yol açabileceğini söylemek zorunluluğunu hissederim.*

III.Hemşire: *Hemşireler genelde benim yardımıma muhtaçtırlar. Benim sözümün onlara çok yararı dokunabilir. El yıkama kuralına uyduklarında onlar için iyi birşey yapabileceğimi söylerim.*

---

* Bu bölüm, B. H. Raven ve J. Z. Rubin : Social Psychology. a.g.e.'den uyarlanmıştır.

IV.Hemşire: Kendimi iyi bir örnek olarak göstermek benim için herşeyden önemlidir. Onlara diğer titiz hemşirelerin de ellerini yıkamaya özen gösterdiklerini açıklamak benim için yeterlidir.

V. Hemşire: Bence en önemli şey kişinin kurallar ve standartlar koymasıdır. Enfeksiyon kontrol komitemiz ellerin yıkanması ile ilgili kurallar koymak zorundadır. Ben de bu kuralların izlenip izlenmediğinin kontrolünden sorumluyum. Hemşireler, işimi nasıl yapmam gerekiyorsa öyle yaptığımı anlamalı ve onlara ilettiğim kurallara uymak konusunda kendilerini zorunlu hissetmelidir.

VI. Hemşire: Hemşireye şunu derim? "Enfeksiyon kontrolü benim görevimdir ve bu görev, çok önemlidir. Ancak bu işi tek başıma yürütemem. El yıkama kuralına uyarak işimde bana yardımcı olacağınızı bekliyorum. Aksi halde hiçbir yere ulaşamam".

VII.Hemşire: Epidemiyolojide uzmanlaştığımı ve Hastalık Kontrol Merkezi 'nde enfeksiyonlar konusundaki tüm dersleri aldığımı söylerim. Herşeyi açıklamak için uğraşmam, ama hemşirelerin? konu ile ilgili bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu, birşey yapmalarını istiyorsam bunun anlamlı bir nedeni olacağını anlamalarını isterim.

VIII. Hemşire: Kelimelerin yardımcı olabileceğini düşünmüyorum. Bu nedenle çevreye, hemşirelerimizin hasta bakımını bitirdikten sonra hemen görüp ulaşabileceği sayıda lavabolar ve antiseptik sabunlar koydururum. Onları gördükçe ellerini yıkamaları gerektiğini hatırlamamaları mümkün değil.

IX. Hemşire: Hemşirelerden birisi elyıkama politikamızı uygulamazsa, onu baş hemşireye şikayet ederim ve konu ile onun ilgilenmesini sağlarım.

ABD. hastanelerindeki hastaların aşağı yukarı? %5'inin bir tür enfeksiyon kaptıkları görülmüştür. Bu tür enfeksiyonlara "nosocomial enfeksiyonlar" denmektedir. Bunlar, hastaya çok acı vermekte, ölümlere bile yol açabilmekte ve sonuç olarak hastane masrafları da yükselmektedir.

Birkaç yıl önce, Hastalık Kontrol Merkezi, bazı hastanelerin enfeksiyon oranını düşürmede diğerlerinden niçin daha başarılı olduklarını incelemiştir. Çalışmanın bir yanı, enfeksiyon kontrolü ile görevli kişilerin diğerlerine nasıl söz geçirdiklerini, kendilerine diğerlerinin uymasını nasıl sağladıklarını saptamaya yöneliktir.

Çalışma yukarıdaki gibi enformel görüşmelerle başlamıştır. Yukarıda hemşirelerin sözlerinde yatan etkileme çabalarından bazılarına maruz kaldığınızı varsayın. Hangisi sizin için en ikna edici olanıdır? Bunlardan hangisi sizin kendinizi amirinize yakın hissetmenizi sağlar? Hangisi sizi kızdırır? Kişilerin aynı şeyi farklı sözlerle dile getirmelerinin, onlar hakkında ne kadar çok bilgi verdiğini görebilirsiniz (Raven, Freeman ve Haley, 1982).

Bir kişinin diğerini etkilemeye çalıştığı başka örnekler verebiliriz. Çocuğun uzun saatler TV seyretmesinden rahatsız olan bir anne veya baba çocuğun bu davranışını nasıl değiştirecektir? Televizyonun entellektüel gelişmeyi engellediğini mi söylemelidir? Tecrübeli büyükler olarak, çocuklardan daha iyi bildiklerini mi vurgulamalıdır ?

Kendilerinin bu kadar çok TV seyretmediklerini, bu nedenle çocukların da kendileri gibi davranması gerektiğini mi söylemelidir? Ebeveynin, çocukların faaliyetlerini belirleme hakkına sahip olduklarını ve çocukların boyun eğmesi gerektiğini mi belirtmelidir? Az TV seyrettiğinde çocuğa bir ödül vaadi mi verilmelidir ? Kendilerine uymadığı taktirde, çocuğa kendisini cezalandıracakları mı söylenmelidir ?

Anne-babanın seçeneklerini, enfeksiyon kontrol hemşirelerinin emirleri ile karşılaştırdığınızda, bunların birbirine benzediğini göreceksiniz. Günlük yaşamda, çeşitli durumlarda benzer etki yöntemlerinin kullanıldığı görülebilir : Sürücüden yavaş gitmesini isteyen bir trafik polisi, cebir problemlerini çözmesi için çocuktan yeni bir metod kullanmasını isteyen öğretmen, hastasını sigara içmemesi için ikna etmek isteyen bir doktor, yeni bir süpürge satın alması için müşteriyi ikna etmeye çalışan bir satıcı, dişlerinin çürümemesi için genç bir hastaya dişlerini fırçalaması gerektiğini açıklayan bir dişçi farklı etki yöntemleri kullanmaktadır.

I. GÜÇ, ETKİ VE DEĞİŞME

Sosyal etki, bir kişinin inançlarında, tutumlarında, davranışlarında ve duygularında, başka bir kişi veya kişiler tarafından meydana getirilen bir değişme olarak tanımlanır. Sosyal etkinin kaynağı olan kişiye, genelde, etkileyen (etki ajanı), etkileme çabasının yöneldiği kişiye ise etkilenen (etkinin alıcısı) veya hedef denir. Sosyal güç, burada potansiyel etki, yani etkileyenlerin, etkilenenleri (hedefi) etkileme yeteneği olarak tanımlanmaktadır (French ve Raven, 1959).

Sosyal etki o kadar sürekli ve kapsamlıdır ki günlük yaşamımızda genellikle onun boyutlarının farkında olmayız. Etkileme, temelde altı farklı şekilde uygulanmaktadır : Enformasyon verme, ödül verme, ceza, uzmanlık, referans ve özdeşleşme, meşruluk (French ve Raven, 1959; Raven 1965). Bu altı tip sosyal etkiyi (sosyal güç temelini) ayrıntılı olarak tartışmadan önce, üç ayrı kavram üzerinde daha duralım: Sosyal bağımlılık, gözetim (surveillance), pozitif ve negatif etkileme.

1) SOSYAL BAĞIMLILIK VE SOSYAL ETKİ

Etkileyen ve etkilenen kişiler arasındaki ilişki, Heider (1959) tarafından ortaya atılan ve bir topun hareketini bir elin iki şekilde nasıl etkileyebileceğini betimleyen örnekte açık bir şekilde görülmektedir.

Birinci durumda, top bir düzlem üzerinde yuvarlanacak bir şekilde itilir. Diğer durumda topun her hareketi el ile yönlendirilir. Birinci durumda, dış etki sadece bir kez

aktif olarak uygulanmaktadır. İkinci durumda, topun hareketleri sürekli olarak yönlendirilmekte ve olayların gidişi devamlı dışardan etkilenmektedir.

Tüm etkiler kuşkusuz ki etkileyici biri tarafından başlatılır. Etkileyicilerin çoğu, değişmenin sürekli olması için etkilemeye ne kadar süreyle devam etmeleri gerektiğini merak ederler. Çocuğunu daha az televizyon seyretmesi için ikna etmek isteyen bir ebeveyn, çocuğunun davranışını değiştirmek arzusundadır, ancak anne ve baba genellikle bundan fazlasını ister. Ebeveyn, çocuğun televizyona yönelik davranışları kadar tutumlarını da değiştirmesini ister. Birinci top örneğinde olduğu gibi, baba birinci adımı atmayı ve bundan sonra çocuğun sosyal olarak bağımsız bir tarzda hareket etmesini diler. Eğer çocuk, topun sürekli olarak kontrol edildiği durumda olduğu gibi, babası istediği için daha az televizyon seyrediyorsa ("Daha az televizyon seyrediyorum, çünkü sen öyle istedin") sosyal olarak bağımlı bir değişme oluşacaktır. Bağımlı etkide, değişen kişinin, yeni davranışını, inancını veya tutumunu, sürekli olarak etki ajanına bağlaması sözkonusudur. Bu bağımsız etkinin tersidir, çünkü oluşan değişme etkileyene referans vermeden veya dayanmadan devam edemez.

2) GÖZETİMİN ÖNEMİ

Birkaç yıl önce, Richard L. Schanck (1932), küçük bir kırsal topluluk olan "Elm Hollow" da ayrıntılı bir alan araştırması yapmıştır. Toplulukta yaşayanların iskambil oynamaya, alkol ve sigara içmeye ilişkin görüşlerinin çok benzer olduğunu görmüştür. Bununla birlikte, Schanck, kendisi, birçok kişiyle kapalı kapılar ardında iskambil oynamış, içki ve sigara içmiştir. Genelde, topluluğun küçük kilisesinin ve yaşlı üyelerinin topluluğun mevcut tutumlarını şekillendirmede çok etkili oldukları düşünülmektedir. Toplulukta, bir çok davranış hakkında açıkça ifade edilmiş ve genelde paylaşılan normlar bulunmaktadır. Topluluk üyelerinin ortaya koydukları tutumlar, kanaat ölçeğinin bir ucunda odaklaşmış görünmektedir. Ancak, kişilerin özel tutum ve davranışları normlardan oldukça farklılık göstermektedir. Bazıları içkiyi çok severken, bazıları hiç sevmemektedir, geriye kalanlar ise ne sevmekte ne de sevmemektedir. Shanck, topluluk üyelerine öteki kişilerin bu konular hakkında neler düşündüklerini sorduğunda, aldığı cevaplar birbirine çok benzer olmuştur. Özel tutumlardan çok toplulukça benimsenmiş tutumlara paralel görüşler belirtilmiştir. Sapan tutumları örten gizliliği düşündüğümüzde Schank'ın *karşılıklı bilmeme* (pluralistic ignorance) dediği bu olgu, kolayca anlaşılmaktadır. Köylüler sadece "kabul gören dogmayı" kendi görüşleri olarak belirten komşularının gerçekte ne hissettiklerini bilememektedirler.

Grup normuna uygun tutumların başlıca savunucuları arasında kilisenin genç rahibi ile önceki rahibin sözünü sakınmayan muhafazakar dul eşi görülmektedir. Ancak, kadının ölümünden kısa bir süre sonra, genç rahibin kişisel görüşlerinin de daha önce

ifade ettiği kadar güçlü olmadığı anlaşılmıştır. Davranışları, kasabanın bazı sakinleriyle birçok kişinin gözü önünde iskambil oynayacak kadar ileriye gitmiştir. Eğer eylemleri topluluğun norma uygun genel tutumlarından saptığı kadar yalnızken belirttikleri özel tutumlarından da sapsaydı, kasabadan dışarıya atılırdı. Schanck topluluğun norm olarak vazedilen genel tutumlarında hızlı bir değişme olduğunu ve bu tutumların özel tutumlara yaklaştığını gözlemiştir. Bu nedenle, sonuç olarak "karşılıklı bilmeme" olgusunun, ortadan kalkmaya doğru gittiği söylenebilir.

Schanck 'ın çalışması, özel inançlar ile gözlenen eylemler arasındaki farklılığın incelendiği birçok alan ve laboratuvar araştırmasına öncü olmuştur. Alenî eylemlerimiz, özel inançlarımızla uyuşmadığında bu farklılığı azaltma isteği ile birlikte bir gerilim yaşarız. Bununla birlikte, özellikle ödüllendirilmek veya cezadan kaçınmak istediğimizde, inanmadığımız şeyleri yaparız. Böyle durumlarda etkileyicinin gözetimi kritik önem taşımaktadır.

3) POZİTİF VE NEGATİF ETKİ

Bert Raven 'in psikoloji kliniğimize genç oğlunu getiren bir hanım ve oğlu ile ilgili gözlemleri şöyledir. Önce bekleme odasında birlikte oturdular. Sonra hanım tuvalete gitmek üzere bekleme odasını terketti. Ayrılmadan önce oğluna, "Birkaç dakika içinde geri döneceğim. Benim yokluğumda sobaya dokunma. Onu ellememelisin" dedi. Çocuk kırmızı ateşi duvara yansıyan sobaya ilgiyle bakmaya başladı. Carl Sandburg 'un bir keresinde dediği gibi, "Acaba niçin Johnny burnuna fasulya sokmaması gerektiğini her söylediğimde burnuna bir fasulya sokmaya çalışıyor ?"

a) Negatif Etki ve Boomerang Etkisi

Sosyal etki çalışmalarının çoğu, etkilenenin etkileyen yönünde veya ona benzer olarak değiştiği pozitif etkiyi incelemektedir. Oysa soba örneğinde olduğu gibi, etki negatif te olabilir. 2. Dünya Savaşı sırasında, bir grup sosyal psikologtan, bir film serisinin (*Niçin Savaşıyoruz?*) Amerikan askerleri üzerindeki etkisini incelemeleri istenmiştir. Filmlerden bir tanesi (Britanya Savaşı) Büyük Britanya 'ya olumlu tutumların geliştirilmesine yöneliktir. Filmde, İngilizlerin, Nazi Almanyasının yıkıcı güçlerine karşı yalnız başlarına savaşırken gösterdikleri cesaret ve fedakarlıklar vurgulanmaktadır. Sosyal psikologlar filmi seyredenlerin, seyrettikten sonra İngilizlere karşı tutumlarının, filmi seyretmeden önceki tutumlarından daha da olumsuz olduğunu görmüşlerdir (Hovland, Lumsdaine ve Sheffield. 1949). Bu boomerang etkisi, sonradan yapılan bir dizi laboratuvar testinde de incelenmiştir (Kelman ve Hovland, 1953; Hovland ve Weiss, 1952). Çalışmalar, iletişim kaynağı olan kişi sevilmediğinde veya güvenilmediğinde, savunulan düşüncelerin tam tersi bir düşünce geliştirme eğilimi olduğunu göstermiştir.

Bert'in, Britanya Savaşı filmini seyreden askerlerden biri olması sayesinde "boomerang etkisi" keşfedilebilmiştir. Eğitim merkezindeki subaylar, "Niçin Savaşıyoruz" filminin askerlere gösterilmesini lüzumsuz bulmuşlardır. Subaylara göre askerler, kendilerine emredildiği için savaşırlar ve eğitim merkezinin görevi, yeni askerlere nasıl savaşılacağının öğretilmesidir. Subaylar filmlerin sıkı eğitim programı içine sıkıştırılmasını istemeyerek askerlerin normalden bir saat önce uyandırılmalarına (saat 6 yerine 5'te) ve filmi kahvaltıdan önce seyretmelerine karar vermişlerdir. Bert, yataklarından bir saat önce kaldırdıkları için subaylara ve film yapımcılarına karşı nefret geliştirildiğini gözlemlemiştir: Britanya Savaşını seyretmek için saat 5'te kaldırılmayan askerler bile, sorumlulara karşı olumsuz tutumlar geliştirmişlerdir. Böylece sonuç olarak düşünceleri, bu kişilerin aksi yönde gelişmeye başlamıştır.

Abelson ve Miller (1967), New York şehrinin Washington Square Park 'ının banklarında oturan, çeşitli yaş ve özgeçmişlere sahip 80 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada negatif etkiyi incelemişlerdir. Görüşmeci bu kişilerden herbirine işlendirmedeki (istihdam) kayırmalarla ilgili özel görüşlerini sormuş ve görüşlerini herkesin duyabileceği bir şekilde yüksek ses tonuyla belirtmesini istemiştir. Yakın bir bankta oturan bir kişi (araştırmacılardan birisi), deneğin görüşlerini dinledikten sonra şu şekilde konuya girmiştir : "*Bu çok saçma . . . tam bu parkta duyabileceğiniz bir düşünce . . . tamamen yanlış . . . karmakarışık . . . buna kimse inanmaz*" . Bir süre sonra denekten aynı konudaki fikirlerini alçak bir sesle yeniden söylemesi istendiğinde, sonuç negatif etkiyi, yani bir boomerang etkisinin varlığını göstermiştir; söz konusu kişinin cevapları konuya sözel olarak karışan araştırmacının cevaplarından daha da uzaklaşmıştır. Buradaki kişinin davranışları ile belli bir adayın "kirli işler"e bulaştığını anlayan (veya bundan kuşkulanan) oy sahibinin davranışları birbirine benzemektedir; her iki durumda da sonuç karşı tarafa oy verme biçiminde ortaya çıkan negatif etkidir. Anlaşmalı araştırmacı, deneğin cevaplarına karışmadığında, negatif etki olmadığı görülmüştür.

Negatif etki ne zaman oluşur ? Negatif etki, etkileyen (iletişim kaynağı) ile etkile-nen (iletişim hedefi) arasındaki ilişki ve iletilen mesajın niteliği açısından incelenebilir. Negatif etkiye 3 öge yol açabilir :

- Etkileyenin, etkileme hedefi tarafından negatif değerlendirilmesi,
- Hedefin, eylemlerinin sınırlandırılmasına tepki duyması ve direnmesi,
- İstemeksizin karşıt bilgilerin iletilmesi

Bunları tek tek inceleyelim.

b) Etkileyenin Negatif Değerlendirilmesi

Denge kuramı, negatif etkiye büyük ölçüde uygulanabilir. Düşmanımızın sevdiği veya beğendiği birşeyi sevmek veya benimsemek dengesizlik ve tutarsızlıktır. 1980'de

Başkanlık kampanyası sırasında liberallerin eski senatörü Demokrat Parti 'den Eugene Mc Carthy, muhafazakar Cumhuriyetçi aday Ronald Reagan'ı destekleyeceğini açıkladığında, muhafazakar Cumhuriyetçilerin neler hissettiklerini düşünebilirmisiniz ? Mc Carthy 'nın bu açıklaması, bazı muhafazakarların oylarını Reagan 'dan daha muhafazakar bir adaya vermelerine yol açmış olabilir. Mc Carthy 'nın açıklaması önceden Mc Carthy'i idolleştiren liberal demokratlarda da benzer bir huzursuzluğa neden olmuş olabilir. Bunlardan bazıları Reagan'a karşı daha olumlu görüşler geliştirirken, çoğunluğu Mc Carthy'i reddetmiş olabilir. Yani, etkileyeni sevmiyorsak veya ona güvenmiyorsak, bir boomerang etkisi ortaya çıkabilir.

c) Tepkime: Bağımsızlığa Karşı Tepki

Hedefin bağımsızlık ve seçme olanağı ile ilgili duygularının zedelendiği bazı durumlarda negatif etki ortaya çıkabilir (Brehm, 1966). Yasak soba ile oynayan çocuk veya fasulyaları burnuna sokmaya çalışan çocuk örneklerindeki gibi. Endüstri işçileri, yaratıcılıklarını kullanma serbestliklerini kısıtlayıcı görevler yapmalarını isteyen bir ustabaşına karşı tepki geliştirebilirler.

Tepkime, James Pennebaker ile Deborah Senders 'in (1976) tuvaletlerde yazılan yazılar üzerinde yaptıkları bir çalışmada da incelenmiştir. Deneyciler duvarlara iki tür levha koymuşlardır. Birincisinde sert bir şekilde "*Duvarlara yazmayınız*" ikincisinde ise daha yumuşak olarak "*Lütfen duvarlara yazmayınız*" ifadesi vardır. Tuvaletleri kullanan öğrencilerin cevaplarının ne olabileceğini tahmin edebildiniz mi ? Tahmin ettiğiniz gibi, duvarlara daha çok yazı yazılmıştır. Ayrıca, sert bir şekilde ifade edilmiş levhalar durumunda, duvardaki yazılar diğerine göre iki kat artmıştır. Levhaların altındaki imzanın "Güvenlik Şefi" ne ait olması durumunda imzanın "Üst Komisyon"a ait olduğu durumdan daha fazla yazı yazıldığı görülmüştür. Kuşkusuz öğrenciler gözetimin mümkün olmadığı bu durumda tepkilerini daha rahatlıkla gösterebilmektedirler. Öğrencileri duvarlara yazı yazmamaları için ikna etmek istediğinizde ne tür bir levha hazırlardınız ? (Düşüncelerinizi bir yere not edin ve sonraki sayfaları okuduktan sonra bu düşüncelerinizi yeniden inceleyin)

d) İstemeksizin Bilgi İletilmesi

Bazı durumlarda, belli bir tür davranışı ortaya çıkartmak isteyen iletişim, aksi davranışın ortaya çıkmasını destekleyici bir rol oynar. Maliye Bakanlığı, vergi kaçıranları cezalandıracağı konusunda bir bilgi verdiğinde, başkaları da vergilerinde kaçamak yollar ararlar.

Bir İngiliz okulu, gençler arasındaki cinsel yakınlaşmaları önlemek amacıyla bir cinsel eğitim kampanyası başlatmıştır. Amacına ulaşmayan bu kampanyanın başarısız olma nedenlerini bir öğrenci şöyle açıklamıştır: "*Din adamı okula geldi ve bize bu işi yapmamamız gerektiğini söyledi; doktor bu işi nasıl yapmayacağımızı anlattı; okul*

müdürü nerelerde yapmamamız gerektiğini açıkladı". Görüldüğü üzere, etkileyiciler, çocukların yapmamasını istedikleri şeyler konusunda bilgi verirken niyetlerinin aksine, yapılmasını istemedikleri davranışları telkin etmiştir.

II. SOSYAL GÜCÜN TEMELLERİ

Buraya kadar, diğerinden etkilenen bir kişinin nasıl değişeceğini, değişimin ne dereceye kadar etkileyene bağlı olduğunu ve değişimin sürebilmesi için gözetimin ne kadar önem taşıdığını gördük. Şimdi etkileyenin kaynakları olarak görülen güç tiplerini incelemeye geçiyoruz. Bu kısımda altı güç tipi üzerinde duracağız : enformasyon verme, ödül, ceza, uzmanlık, özdeşlik ve meşru güç. Sonradan göreceğimiz gibi, değişmenin sosyal olarak bağımlılık derecesi, gözetimin önemi, etkinin istikrarlılığı ve etkileyen ile etkilenen arasında süregiden ilişki, güç kaynaklarına bağlıdır.

1) ENFORMASYON GÜCÜ

Birisinin, sizden şu problemi çözmenizi istediğini varsayın: Bir kaç ördek nehirde sıra halinde yüzmekte; iki önde, iki ortada, iki de arkada. Böyle bir düzen içinde önünüzden yüzerek geçecek ördek sayısı en az kaçtır? Cevabınız büyük bir olasılıkla 6 olacaktır. Çünkü herkes iki kere 3'ün 6 ettiğini bilir. Bu kişinin doğru cevabın 4 olduğunu söylediğini ve doğruluğunu şu şekilde açıkladığını varsayın: Birinci ve ikinci önde, ikinci ve üçüncü ortada, üçüncü ve dördüncü arkada. Birdenbire durumu görüp doğruluğunu kavrarsınız. Bu kişi veya bir başkası gelecekte size bu problemi tekrar sorduğunda, bu cevaptan başka bir cevap vermezsiniz.

Bu salt enformasyon etkisinin bir örneğidir, çünkü kritik öge iletişimin içeriğidir. Sonuç olarak, önemli bir bilişsel değişikliğe uğrarsınız. Problemi tamamen farklı bir bakış açısından değerlendirirsiniz. O halde, bilişsel değişme, enformasyon etkisinin ana özelliğidir. Değişiklik bir kez oluştuktan sonra, etkileyenden tamamen bağımsız kalınır. Yukarıdaki probleme vereceğiniz cevap, soruyu ilk soran kişi odadan çıksa ve onu bir daha görme şansınız olmasa farkeder mi? Arkadaşınız, bu kişinin matematikte veya ördeklerin hareketleri konusunda uzman olmadığını söylese veya onun zihinsel özürlü olduğunu öğrenseniz, fikrinizi değiştirir miydiniz? Yahut, onu birden sevmemeye başlasanız veya başka bir arkadaşınız onun size cevap vermeye hakkı olmadığını söylese, sizin için farkeder mi? Hayır, çünkü bu örnekte önemli olan, etkileyen değil, bilginin kendisidir.

Enformasyon gücü, iletişimin bilgi kapsamına bağlıdır. Yazımızın başındaki ilk hemşire, bilgi vererek etkilemektedir : "*Ona, hemşireler veya hasta bakıcılar ellerini yıkamazlarsa, çeşitli hastalıkların hastalara nasıl bulaşabileceğini anlatırım, bu enfeksiyonların hastanın sıhhatini nasıl bozduğunu, komplikasyonlara yol açabildiğini, hatta hastayı acılar içinde kıvrandırıp ölüme bile götürebildiğini açıklarım*". Buna başka örnekler verilebilir: TV'nin entellektüel gelişmeyi önlediği konusunda çocuklarını

iknaya çalışan ebeveynler, mallarının değerini yücelten elektrik süpürgesi satıcıları, denklemleri çözümünde daha iyi bir yöntem açıklayan öğretmenler.

Sosyal psikologlar, farklı iletişimlerin kişilerin tutum ve düşüncelerini nasıl etkilediği konusunda çok sayıda araştırmalar yapmışlardır. İletişimin stili, karmaşıklığı, sonuçları, tek veya çift yönlü oluşu, duygusal görünümü ve yapısı, kişilerin tutum ve düşüncelerini etkilemektedir.

2) ÖDÜL VE CEZA GÜCÜ

Enformasyon gücü etkileyenden bağımsızdır, ancak ödül ve ceza güçleri sosyal olarak etkileyene bağımlıdır. Negatif değerlendirme yaparak hastaları korkutan II. hemşire ve ödül vereceğine söz veren III. hemşire ile I. hemşire'nin kullandıkları stratejileri karşılaştırın.

Ödül 'ün örnekleri şöyledir : Ebeveynin çocuğuna daha az televizyon seyrederse harçlığını arttıracağını söylemesi, işverenin üretim arttığında daha çok ücret vereceğini söylemesi, öğretmenin bir ödevi doğru olarak yaptığında öğrenciye pekiyi vereceğine söz vermesi. Ceza örnekleri ise şöyledir: Ebeveynin daha az televizyon seyretmezse çocuğunu döveceğini söylemesi, yöneticinin verimliliğini arttırmayan işçiyi işden kovacağını söylemesi, öğretmenin ödevini doğru olarak yapmadığında öğrenciye zayıf vereceğini söylemesi. Ödül ve cezanın daha özel türleri de vardır : örneğin, kabul etme, sevme, hoşlanma ve onaylama, hemfikir olma veya olmama durumlarında verilen veya geriye çekilen bireysel kaynaklardır. Kabul etmeme, sevmeme, reddetme, görüşünü paylaşmama ve nefret etme, uygun olmayan durumlarda verilen içsel veya dışsal cezalardır. Bu tür kişisel ödül ve cezaların gücü, kişisel olmayan türleri kadar olmasa bile, oldukça büyüktür. Gençlerin, akranları tarafından kabul edilmek için önemsiz bir suç (veya cinayet) işlediğini ne kadar sıklıkla duymaktayız? Ana-babalar, çocuklarının itaat etmesini sağlamak için tehdide hangi oranda başvururlar?

Ödül ve cezaya ilişkin olarak verilen vaatler, genelde güç ile eş anlamlı olarak kullanılmaktadır ve bu nedenle etkili bir etki tekniğidir. Yine de, ödül ve ceza, enformasyon gücünden daha naziktir, çünkü etkileyene bağlıdırlar. Bu nedenle gözetim önemlidir. Kuşkusuz, bazen gözetim kolaylıkla sağlanabilir. Ebeveyn, çocuğun televizyon seyredip seyretmediğini takip edebilir. Ancak genelde gözetimin, ödül ve ceza kullanıldığı durumlarda uygulanması güçtür.

Ödül ve Cezayı Farklılaştırmak: Bu noktada "Ödül ve cezayı niçin iki farklı güç tipi olarak görüyoruz?" diye sorabilirsiniz. Ödül vermemek, cezalandırmak ya da beklenilen bir cezayı vermemek, ödüllendirmek değil midir ? Gözetimciniz "*Terfi etmen verimliliğini arttırmana bağlı*" derse bu bir ceza korkusu mu yoksa bir ödül vaadi midir ? Bu, ödül ve ceza analizinde önemli bir noktadır. Gözetimcinin bu ifadesi bazılarınca "ödül gücü" bazılarınca "ceza gücü" olarak algılanacaktır. Bu şekilde mutlak bir tarzda ifade edilmiş bir istek, isteğin ödül veya ceza olarak algılanmasına bağlı olarak farklı

şekillerde yorumlanacak ve farklı tepkiler doğuracaktır. Ayrıca, etkileyen, yetkilerine dayanarak, (terfi ettirme veya engelleme konusunda) hangi güç kaynağını kullanabilecekse, isteğini o şekilde sözel duruma dönüştürmektedir. Bazı çalışmalar, gözetimcilerin ceza yerine (*Verimliliğini arttırmazsan, senin terfini önermem*"), ödül ("*Verimliliğini arttırırsan, seni o terfi için önermeye hazırım*") kullanmalarının daha yararlı olacağını vurgulamaktadır. Bunun bazı nedenleri vardır :

1. Ceza gücü kullanıldığında, kişi etkileyeni sevmez ve durum hakkında olumsuz düşünür. Tersine, kişinin ödül kullanan etkileyiciyi sevme olasılığı daha yüksektir (Rubin ve Lewicki, 1973; Lewicki ve Dunn, 1973; Horau ve ark. 1970). Sonradan göreceğimiz gibi, etkileyen sevilmediğinde, onun diğer güç kaynaklarını (uzmanlık gücü gibi) etkili olarak kullanma kapasitesi büyük çapta zayıflamaktadır. Bu nedenle, etkileyen, etkilemesini büyük olasılıkla ceza değil, ödül gücüyle sürdürecektir (Kipnis, 1958).

2. Aynı şekilde ceza, kişileri belirli bir ilişkiyi koparmaya, ödül ise etkileyen ile ilişkilerini sürdürmeye itebilir. Bu durumun bir örneği, birkaç yıl önce uygulanan bir program içinde, öğrencilere cumartesi sabahları ders verildiğinde görülmüştür. Öğrencilere kendilerine verilen görevleri hafta içinde yaparlarsa küçük bir parasal ödül verileceği vaat edildiğinde, görevlerini tamamladıkları görülmüştür. Ancak, katılım için toplu para verildiğinde ve ödevlerini yapmadıklarında para cezasına çarptırılacakları söylendiğinde, katılımlarının düştüğü görülmüştür.

3. Gözetimin, hem ödül, hem ceza için gerekli olmakla birlikte, ödül için sağlanması daha kolaydır. Bir ödül almak için kişi, etkileyeni kendi başarısından haberdar etmek isteyecektir. Bununla birlikte ceza kullanıldığında kişi, ceza almamak için başarısızlığını örtmeye çalışacaktır (Thibaut ve Kelley, 1951). Kenneth Ring ve Harold Kelley (1963), bu noktaya, öğrencilere ruhsal hastalıklarla ilgili düşüncelerinin sorulduğu bir çalışmada işaret etmişlerdir. Önceden düzenlenmiş bir plana göre, deneyci ortaya konan bazı düşünceleri kabul etmekte, bazılarını da reddetmektedir. Ödül koşulunda deneyci, bazı deneklerin bazı görüşlerini reddederken, diğer bazılarını övgüyle karşılamaktadır. ("*Bu, sezgilerinin çok kuvvetli olduğunu gösteriyor . . . ; birçokları bunu anlamıyor*"). Diğer üyeler için (ceza koşulu), deneyci onların "doğru" düşüncelerine övgüsüz katılmakta öteki düşüncelerini ise şiddetle eleştirmektedir ("*Bu tercihi yapmanın iyi bir nedeni olduğundan eminim . . . ama tercihinin nedeninin ne olduğunu ben hiç göremiyorum*"). Ceza ve ödül güçleri kullanıldığı durumlarda elde edilen sonuçlar beklenildiği gibidir. Ceza koşulundaki kişiler düşüncelerini saklamaya, ödül durumundakilerden daha çok eğilimli ve deneycinin düşüncelerini kabul etme konusunda daha az istekli olmuşlardır. Bu durumda, gerçek yaşamda ceza tehdidi kullanan gözetimciler, işçilerinin kendilerini sevmediğini, görüşlerini doğru olarak kabul etmek istemediklerini, gözetim sürdüğü sürece uyum göstereceklerini ve işlerini saklamaya çalışacaklarını göreceklerdir. Bu nedenle cezayı sadece itaat sağlamak için değil, işin saklı tutulmasını önlemek amacıyla da kullanmak zorunda kalacaklardır.

4. Gözetim, etkileyenin gözlemlediği kişiye kuşku ile bakmasına neden olur. Bu durum Lloyd Strickland 'ın (1958) gözetimcinin, isteklerine uymadıkları takdirde cezalandırabileceği iki işçiyi yönetmekle görevlendirildiği bir çalışmasında açıkça görülmüştür. Birinci çalışma seansı sonunda gözetimci iki işçi tarafından üretilen malları incelemiş ve her ikisinin de hemen hemen aynı düzeyde çalıştığını görmüştür. Bununla birlikte deneycinin isteği doğrultusunda, gözetimci, çalışma süresi boyunca A işçisinin performansını dikkatlice gözlemlerken, B işçisinin performansını izlememiştir (bunun şans eseri olduğu kanısını yaratmıştır).

İkinci çalışma gününün başında gözetimci bir tercih durumuyla karşı karşıya bırakılmıştır. Ya A işçisini ya da B işçisini izleyecektir. Gözetimci, belki de A 'ya güvenmediğinden A 'ya bakmayı tercih etmiştir ("Çünkü B gözetlenmeden de iyi iş yapabilmektedir, işi yapmak istediği için yapmaktadır". Öte yandan, A, gözetimciye göre, belki de "gözetim altında tutulduğu için çalışmaktadır"). Bu, atfetme kuramının bir örneğidir : A 'nın, dışsal koşullar nedeniyle çalıştığı, B 'nin ise içsel olarak güdülendiği algılanmaktadır. Bu nedenle işçiler ceza ile korkutulduğunda gözetimcide işçilere karşı güvensizlik oluşmuş ve sonradan, aynı konuda sürdürülen çalışmada, uyma (çalışma) karşılığında işçilere ödül vaad edilmesi durumunda gözetimcilerde güvensizlik duygusunun gelişmediği görülmüştür (Kruglanski, 1970).

3) UZMANLIK GÜCÜ

Kendi eğitimini önemle vurgulayan ve bilgisine güvenilmesini isteyen hemşire, uzmanlık gücünü kullanmaktadır. Başka durumlarda da etkileyenin bilgisinden etkileniriz :

1. Hastalığın türü ve alınması gereken ilaçlar konusunda doktorun öğütlerini kabul ederiz. Doktor, tıp alanında eğitim görmüştür ve bizimki gibi birçok problemle karşılaşmıştır. Aynı zamanda, diplomaları, raflardaki kitapları ve bürosundaki karmaşık ve etkileyici araç gereçleri, doktorun uzman olarak görülmesini pekiştirmektedir.

2. Öğretmenin bilgilerinden çoğunu kabul ederiz ("*Bu formülü kullan ve doğruluğu konusunda bana güven. Sonradan bunun nedenini anlarsın*").

3. Banyomuzu boyamak istediğimizde, aynı marka boya ile banyosunu boyamış olan bir boya satıcısının önerilerini kabul ederiz (Brock, 1965).

4. Yabancı bir yere gittiğimizde, yolu tarif eden küçük bir kıza inanırız. Biçimsel olarak uzman olmamakla birlikte, bu kız çocuğu uzmanlık gücüne sahiptir. En azından bu kasaba hakkında, bizden daha fazla şey bilmektedir.

Negatif Uzmanlık Etkisi: Uzman olduğunu iddia eden bir kişinin bizi etkilemek için, bilgilerini kendi çıkarı için kullandığından kuşkulandığımızda, onun öğütlerini izlemeyiz. Buna negatif uzmanlık etkisi denir. Boya satıcısının daha fazla komisyon almak için bize boya satmaya çalıştığından kuşkulanırsak, boyayı satın almayız. Negatif uzmanlık etkisi, etkileyenin veya iletişim kaynağının güvenilir ve saygın olmamasından ortaya çıkabilir.

4) ÖZDEŞLİK GÜCÜ

Kendisinin ve diğer başarılı hemşirelerin yazılı prosedürlere uyduğunu göstermeye çalışan ve ötekilerin de kendisiyle özdeşleşip kendisini izleyeceklerini düşünen IV. hemşire, özdeşlik gücü kullanmaktadır. Özdeşlik gücü etkileyenle özdeşleşmeye veya en azından böyle bir özdeşleşmeye istek duymaya bağlıdır. Özdeşlik gücü, kişilerin kendilerini değerlendirmede kıstas olarak başkalarını kullanışları ve sosyal karşılaştırma açısından ve bilişsel denge bakımından ele alınabilir. Özdeşlik kavramı, referans grupları ile ilgili çalışmalardan kaynaklanmaktadır (Hyman, 1942; Merton ve Rosi, 1957). Kişilerin, kendi düşünce, inanç, davranış ve hatta duygularını değerlendirmek için başka kişilere nasıl atıfta bulunduklarını göstermektedir. Kişiler bazen diğerlerine (özellikle beğendiği ve takdir ettiği kişilere) benzemekten doyum bulmaktadır. Özdeşlik gücü, biçimsel bir ilişki veya üyelik bağı olmadan da kullanılabilir : Örneğin, en sevdiği sinema aktristini taklit eden bir kız veya beğendiği bir futbol oyuncusunun kahvaltıda yediği mısır gevreğinden yiyen delikanlı.

Kişilerin veya grupların özdeşlik gücü, özdeşleşilmek istenen kişiye bağlı olarak değişir. Bu nedenle, Paris'teki bir Amerikalı, yurdunda olduğundan daha çok Amerikalı olacaktır. Bunun sonucu olarak, Paris 'teki Amerikalı 'nın düşünceleri, Amerikan düşüncelerinin ne olması gerektiği ile ilgili görüşlerini yansıtır. Katolik öğrencilere, "katolik öğrenciler üzerinde bir araştırma" nın yapıldığını vurgulayan bir yönergeyle başlayan bir soru kağıdı verilerek görüşleri sorulduğunda, öğrenciler tipik katolik düşünceler yansıtmaya daha eğilimli bulunmuşlardır (Charters ve Newcomb, 1952)

Negatif Özdeşlik Etkisi:

Özdeşlik etkisinin de negatif türleri bulunmaktadır. Kendimizi başkalarından ayrı tutmak istediğimiz zamanlar vardır. Bu zamanlar tutum veya düşüncemizin sevmediğimiz birisinin benimsediği tutum veya düşüncelerle aynı olduğu anlardır (Schwartz ve Ames, 1977). Anne-baba bazen şu şekilde negatif özdeşlik yaratır : "*Saçlarını kes. Hakan gibi çirkin görünmek mi istiyorsun? Hiç birimizin ona tahammülü yok*". Bu tür bir tutum, başka ergenleri pozitif referans grubu olarak alan ergenlerde ters tepki yaratabilmektedir.

Seçim kampanyalarında özdeşlik gücünün kullanılması, çok eskiden beri sık başvurulan bir yol olmuştur. Tarihi Pompei kenti Vezüv yanardağı tarafından harabe haline getirilirken kentte seçim kampanyası sürmekteydi. Günümüzde arkeologlar duvarlardaki külleri temizlediklerinde şöyle sloganlarla karşılaşmışlardır: *"Vatius 'a oy verin. Tüm fahişeler oyunuzu ona verin". "Vatius 'a oy verin. Tüm sarhoşlar ve tembeller oyunuzu ona verin", "Vatius 'a oy verin. Eşini döven herkes, oyunuzu ona verin"*. Bu negatif özdeşlik gücü Vatius 'un yararına mı, zararına mı olmuştur ? hiç bilemeyeceğiz, çünkü volkandan çıkan lavlar kenti ve onun yazılı kayıtlarını yoketmiştir (White, 1973).

5) MEŞRU GÜÇ

Meşru güç nedeniyle uyma gösteren bir kişi temelde şu ifadeyi kullanır: "*O'nun dediği işi yapıyorum. Çünkü benden o işi yapmamı isteme yetkisi var ve ben de bu nedenle boyun eğmek zorundayım*". Gereklilik, zorunluluk, mecbur olmak ve benzeri sözcükler, meşru güç ilişkisinin işaretidir. Meşru güç, biçimsel sosyal örgütlerde (ordu, endüstri kuruluşları, kamu kuruluşları) çok belirgindir. Çünkü bu örgütlerde herkes örgüt şemasında belirli bir yere sahiptir ve kimin kim üzerinde güç kullanabileceği açıktır. Tennyson'un bir şiirinde belirttiği "*Onların yolu, neden aramak değil, yapmak ve ölmektir.*" ifadesi, orduda sıradan bir askerin meşru güce bağımlı olduğunu ve ne enformasyon beklemek, ne de istemek durumunda bulunmadığı anlamına gelmektedir.

Grup üyeleri için rollerin düzenlendiği daha az biçimsel sosyal birimlerde de meşru güç kullanılır. Geleneksel ailede, baba, ailenin nerede yaşayacağını belirleme konusunda meşru güce sahip olduğunu varsayar; anne, evin nasıl dekore edileceği veya akşam ne yemek yeneceği konularında meşru güce sahip olabilir. Çocukların meşru gücü daha azdır, ancak, pazar günü gezmek için nereye gidileceğinin kararlaştırılması yetkisi, onlara verilebilir. Ancak, modern ailelerde "neyin meşru olduğu" konusunda kararlar ve yetkiler, elli yıl öncesinden farklı şekillerde gerçekleşmektedir.

GÜÇSÜZLERİN MEŞRU GÜCÜ**

Güçsüzlerin meşru güç kullanabilmesi mantığa aykırı gibidir. Ancak bu durum, özellikle sosyal normların toplumdaki talihsizlere yardım edilmesini gerektirdiği toplumlarda görülmektedir (Berkowitz ve Daniels, 1963; Goranson ve Berkowitz, 1966). Körlerin, karşıdan karşıya geçerken gören bir kişiden; çaresiz genç bir araba tamircisinin, daha yetenekli ve tecrübeli bir tamirciden yardım talebi, meşru olabilir. Ailede bir çocuğun, babasından ayakkabısını bağlamaya yardım etmesini istemesi meşru sayılabilir.

**Mağdurların meşru gücüne yaşadığımız olaylardan örnek verilebilir:

► 17 Ağustos 1999 depremi sonrası gazetelerde, "Sağlık Bakanı O. Durmuş'un yabancı ülkelerden gelen yardımları ve kurtarma ekiplerini engellediği" yolunda haberler çıktı ve bu haberler, zincirleme tepkilere yol açtı. Sonuçta, depremzedelerin, medyada açık açık bakana hakaret ettikleri, bakan Durmuş'a karşı bir öfke selinin geliştiği, TV. ve radyolarda neredeyse "aforoz" edildiği görüldü. Normal zamanlarda 'suç' sayılabilecek ve kişileri mahkemelik yapacak nitelikteki bu tür tepkiler, hoş görüyle karşılandı. Bu tepkiler, felakete uğrayanlara tanınan bir meşru güçten beslenmektedir.

► Ortak değerler adına hareket edenler de meşru güce sahiptir. Bunun ilginç bir örneği 17 Ağustos Körfez Depremi sonrasında, deprem bölgesine yardıma gidenlerin veya yardım toplayanların davranışlarında görülmektedir. Değerleri arkasına alanlar (ki bu, bazı bakımlardan, bir dava, bir misyon adına hareket edenlerin tutumlarına da benzemektedir), o değerlerin geçerliliğini genelleştirerek, dayatıcı bir tutuma girebilmektedirler.

müdürü nerelerde yapmamamız gerektiğini açıkladı". Görüldüğü üzere, etkileyiciler, çocukların yapmamasını istedikleri şeyler konusunda bilgi verirken niyetlerinin aksine, yapılmasını istemedikleri davranışları telkin etmiştir.

II. SOSYAL GÜCÜN TEMELLERİ

Buraya kadar, diğerinden etkilenen bir kişinin nasıl değişeceğini, değişimin ne dereceye kadar etkileyene bağlı olduğunu ve değişimin sürebilmesi için gözetimin ne kadar önem taşıdığını gördük. Şimdi etkileyenin kaynakları olarak görülen güç tiplerini incelemeye geçiyoruz. Bu kısımda altı güç tipi üzerinde duracağız : enformasyon verme, ödül, ceza, uzmanlık, özdeşlik ve meşru güç. Sonradan göreceğimiz gibi, değişmenin sosyal olarak bağımlılık derecesi, gözetimin önemi, etkinin istikrarlılığı ve etkileyen ile etkilenen arasında süregiden ilişki, güç kaynaklarına bağlıdır.

1) ENFORMASYON GÜCÜ

Birisinin, sizden şu problemi çözmenizi istediğini varsayın: Bir kaç ördek nehirde sıra halinde yüzmekte; iki önde, iki ortada, iki de arkada. Böyle bir düzen içinde önünüzden yüzerek geçecek ördek sayısı en az kaçtır? Cevabınız büyük bir olasılıkla 6 olacaktır. Çünkü herkes iki kere 3'ün 6 ettiğini bilir. Bu kişinin doğru cevabın 4 olduğunu söylediğini ve doğruluğunu şu şekilde açıkladığını varsayın: Birinci ve ikinci önde, ikinci ve üçüncü ortada, üçüncü ve dördüncü arkada. Birdenbire durumu görüp doğruluğunu kavrarsınız. Bu kişi veya bir başkası gelecekte size bu problemi tekrar sorduğunda, bu cevaptan başka bir cevap vermezsiniz.

Bu salt enformasyon etkisinin bir örneğidir, çünkü kritik öge iletişimin içeriğidir. Sonuç olarak, önemli bir bilişsel değişikliğe uğrarsınız. Problemi tamamen farklı bir bakış açısından değerlendirirsiniz. O halde, bilişsel değişme, enformasyon etkisinin ana özelliğidir. Değişiklik bir kez oluştuktan sonra, etkileyenden tamamen bağımsız kalınır. Yukarıdaki probleme vereceğiniz cevap, soruyu ilk soran kişi odadan çıksa ve onu bir daha görme şansınız olmasa farkeder mi? Arkadaşınız, bu kişinin matematikte veya ördeklerin hareketleri konusunda uzman olmadığını söylese veya onun zihinsel özürlü olduğunu öğrenseniz, fikrinizi değiştirir miydiniz? Yahut, onu birden sevmemeye başlasanız veya başka bir arkadaşınız onun size cevap vermeye hakkı olmadığını söylese, sizin için farkeder mi? Hayır, çünkü bu örnekte önemli olan, etkileyen değil, bilginin kendisidir.

Enformasyon gücü, iletişimin bilgi kapsamına bağlıdır. Yazımızın başındaki ilk hemşire, bilgi vererek etkilemektedir : "*Ona, hemşireler veya hasta bakıcılar ellerini yıkamazlarsa, çeşitli hastalıkların hastalara nasıl bulaşabileceğini anlatırım, bu enfeksiyonların hastanın sıhhatini nasıl bozduğunu, komplikasyonlara yol açabildiğini, hatta hastayı acılar içinde kıvrandırıp ölüme bile götürebildiğini açıklarım*". Buna başka örnekler verilebilir: TV'nin entellektüel gelişmeyi önlediği konusunda çocuklarını

iknaya çalışan ebeveynler, mallarının değerini yücelten elektrik süpürgesi satıcıları, denklemleri çözümünde daha iyi bir yöntem açıklayan öğretmenler.

Sosyal psikologlar, farklı iletişimlerin kişilerin tutum ve düşüncelerini nasıl etkilediği konusunda çok sayıda araştırmalar yapmışlardır. İletişimin stili, karmaşıklığı, sonuçları, tek veya çift yönlü oluşu, duygusal görünümü ve yapısı, kişilerin tutum ve düşüncelerini etkilemektedir.

2) ÖDÜL VE CEZA GÜCÜ

Enformasyon gücü etkileyenden bağımsızdır, ancak ödül ve ceza güçleri sosyal olarak etkileyene bağımlıdır. Negatif değerlendirme yaparak hastaları korkutan II. hemşire ve ödül vereceğine söz veren III. hemşire ile I. hemşire'nin kullandıkları stratejileri karşılaştırın.

Ödül 'ün örnekleri şöyledir : Ebeveynin çocuğuna daha az televizyon seyrederse harçlığını arttıracağını söylemesi, işverenin üretim arttığında daha çok ücret vereceğini söylemesi, öğretmenin bir ödevi doğru olarak yaptığında öğrenciye pekiyi vereceğine söz vermesi. Ceza örnekleri ise şöyledir: Ebeveynin daha az televizyon seyretmezse çocuğunu döveceğini söylemesi, yöneticinin verimliliğini arttırmayan işçiyi işden kovacağını söylemesi, öğretmenin ödevini doğru olarak yapmadığında öğrenciye zayıf vereceğini söylemesi. Ödül ve cezanın daha özel türleri de vardır : örneğin, kabul etme, sevme, hoşlanma ve onaylama, hemfikir olma veya olmama durumlarında verilen veya geriye çekilen bireysel kaynaklardır. Kabul etmeme, sevmeme, reddetme, görüşünü paylaşınama ve nefret etme, uygun olmayan durumlarda verilen içsel veya dışsal cezalardır. Bu tür kişisel ödül ve cezaların gücü, kişisel olmayan türleri kadar olmasa bile, oldukça büyüktür. Gençlerin, akranları tarafından kabul edilmek için önemsiz bir suç (veya cinayet) işlediğini ne kadar sıklıkla duymaktayız? Ana-babalar, çocuklarının itaat etmesini sağlamak için tehdide hangi oranda başvururlar?

Ödül ve cezaya ilişkin olarak verilen vaatler, genelde güç ile eş anlamlı olarak kullanılmaktadır ve bu nedenle etkili bir etki tekniğidir. Yine de, ödül ve ceza, enformasyon gücünden daha naziktir, çünkü etkileyene bağlıdırlar. Bu nedenle gözetim önemlidir. Kuşkusuz, bazen gözetim kolaylıkla sağlanabilir. Ebeveyn, çocuğun televizyon seyredip seyretmediğini takip edebilir. Ancak genelde gözetimin, ödül ve ceza kullanıldığı durumlarda uygulanması güçtür.

Ödül ve Cezayı Farklılaştırmak: Bu noktada "Ödül ve cezayı niçin iki farklı güç tipi olarak görüyoruz?" diye sorabilirsiniz. Ödül vermemek, cezalandırmak ya da beklenilen bir cezayı vermemek, ödüllendirmek değil midir ? Gözetimciniz "*Terfi etmen verimliliğini arttırmana bağlı*" derse bu bir ceza korkusu mu yoksa bir ödül vaadi midir ? Bu, ödül ve ceza analizinde önemli bir noktadır. Gözetimcinin bu ifadesi bazılarınca "ödül gücü" bazılarınca "ceza gücü" olarak algılanacaktır. Bu şekilde mutlak bir tarzda ifade edilmiş bir istek, isteğin ödül veya ceza olarak algılanmasına bağlı olarak farklı

şekillerde yorumlanacak ve farklı tepkiler doğuracaktır. Ayrıca, etkileyen, yetkilerine dayanarak, (terfi ettirme veya engelleme konusunda) hangi güç kaynağını kullanabilecekse, isteğini o şekilde sözel duruma dönüştürmektedir. Bazı çalışmalar, gözetimcilerin ceza yerine (*Verimliliğini arttırmazsan, senin terfini önermem*"), ödül ("*Verimliliğini arttırırsan, seni o terfi için önermeye hazırım*") kullanmalarının daha yararlı olacağını vurgulamaktadır. Bunun bazı nedenleri vardır :

1. Ceza gücü kullanıldığında, kişi etkileyeni sevmez ve durum hakkında olumsuz düşünür. Tersine, kişinin ödül kullanan etkileyiciyi sevme olasılığı daha yüksektir (Rubin ve Lewicki, 1973; Lewicki ve Dunn, 1973; Horau ve ark. 1970). Sonradan göreceğimiz gibi, etkileyen sevilmediğinde, onun diğer güç kaynaklarını (uzmanlık gücü gibi) etkili olarak kullanma kapasitesi büyük çapta zayıflamaktadır. Bu nedenle, etkileyen, etkilemesini büyük olasılıkla ceza değil, ödül gücüyle sürdürecektir (Kipnis, 1958).

2. Aynı şekilde ceza, kişileri belirli bir ilişkiyi koparmaya, ödül ise etkileyen ile ilişkilerini sürdürmeye itebilir. Bu durumun bir örneği, birkaç yıl önce uygulanan bir program içinde, öğrencilere cumartesi sabahları ders verildiğinde görülmüştür. Öğrencilere kendilerine verilen görevleri hafta içinde yaparlarsa küçük bir parasal ödül verileceği vaat edildiğinde, görevlerini tamamladıkları görülmüştür. Ancak, katılım için toplu para verildiğinde ve ödevlerini yapmadıklarında para cezasına çarptırılacakları söylendiğinde, katılımlarının düştüğü görülmüştür.

3. Gözetimin, hem ödül, hem ceza için gerekli olmakla birlikte, ödül için sağlanması daha kolaydır. Bir ödül almak için kişi, etkileyeni kendi başarısından haberdar etmek isteyecektir. Bununla birlikte ceza kullanıldığında kişi, ceza almamak için başarısızlığını örtmeye çalışacaktır (Thibaut ve Kelley, 1951). Kenneth Ring ve Harold Kelley (1963), bu noktaya, öğrencilere ruhsal hastalıklarla ilgili düşüncelerinin sorulduğu bir çalışmada işaret etmişlerdir. Önceden düzenlenmiş bir plana göre, deneyci ortaya konan bazı düşünceleri kabul etmekte, bazılarını da reddetmektedir. Ödül koşulunda deneyci, bazı deneklerin bazı görüşlerini reddederken, diğer bazılarını övgüyle karşılamaktadır. ("*Bu, sezgilerinin çok kuvvetli olduğunu gösteriyor . . . ; birçokları bunu anlamıyor*"). Diğer üyeler için (ceza koşulu), deneyci onların "doğru" düşüncelerine övgüsüz katılmakta öteki düşüncelerini ise şiddetle eleştirmektedir ("*Bu tercihi yapmanın iyi bir nedeni olduğundan eminim . . . ama tercihinin nedeninin ne olduğunu ben hiç göremiyorum*"). Ceza ve ödül güçleri kullanıldığı durumlarda elde edilen sonuçlar beklenildiği gibidir. Ceza koşulundaki kişiler düşüncelerini saklamaya, ödül durumundakilerden daha çok eğilimli ve deneycinin düşüncelerini kabul etme konusunda daha az istekli olmuşlardır. Bu durumda, gerçek yaşamda ceza tehdidi kullanan gözetimciler, işçilerinin kendilerini sevmediğini, görüşlerini doğru olarak kabul etmek istemediklerini, gözetim sürdüğü sürece uyum göstereceklerini ve işlerini saklamaya çalışacaklarını göreceklerdir. Bu nedenle cezayı sadece itaat sağlamak için değil, işin saklı tutulmasını önlemek amacıyla da kullanmak zorunda kalacaklardır.

4. Gözetim, etkileyenin gözlemlediği kişiye kuşku ile bakmasına neden olur. Bu durum Lloyd Strickland 'ın (1958) gözetimcinin, isteklerine uymadıkları takdirde cezalandırabileceği iki işçiyi yönetmekle görevlendirildiği bir çalışmasında açıkça görülmüştür. Birinci çalışma seansı sonunda gözetimci iki işçi tarafından üretilen malları incelemiş ve her ikisinin de hemen hemen aynı düzeyde çalıştığını görmüştür. Bununla birlikte deneycinin isteği doğrultusunda, gözetimci, çalışma süresi boyunca A işçisinin performansını dikkatlice gözlemlerken, B işçisinin performansını izlememiştir (bunun şans eseri olduğu kanısını yaratmıştır).

İkinci çalışma gününün başında gözetimci bir tercih durumuyla karşı karşıya bırakılmıştır. Ya A işçisini ya da B işçisini izleyecektir. Gözetimci, belki de A 'ya güvenmediğinden A 'ya bakmayı tercih etmiştir ("Çünkü B gözetlenmeden de iyi iş yapabilmektedir, işi yapmak istediği için yapmaktadır". Öte yandan, A, gözetimciye göre, belki de "gözetim altında tutulduğu için çalışmaktadır"). Bu, atfetme kuramının bir örneğidir : A 'nın, dışsal koşullar nedeniyle çalıştığı, B 'nin ise içsel olarak güdülendiği algılanmaktadır. Bu nedenle işçiler ceza ile korkutulduğunda gözetimcide işçilere karşı güvensizlik oluşmuş ve sonradan, aynı konuda sürdürülen çalışmada, uyma (çalışma) karşılığında işçilere ödül vaad edilmesi durumunda gözetimcilerde güvensizlik duygusunun gelişmediği görülmüştür (Kruglanski, 1970).

3) UZMANLIK GÜCÜ

Kendi eğitimini önemle vurgulayan ve bilgisine güvenilmesini isteyen hemşire, uzmanlık gücünü kullanmaktadır. Başka durumlarda da etkileyenin bilgisinden etkileniriz :

1. Hastalığın türü ve alınması gereken ilaçlar konusunda doktorun öğütlerini kabul ederiz. Doktor, tıp alanında eğitim görmüştür ve bizimki gibi birçok problemle karşılaşmıştır. Aynı zamanda, diplomaları, raflardaki kitapları ve bürosundaki karmaşık ve etkileyici araç gereçleri, doktorun uzman olarak görülmesini pekiştirmektedir.

2. Öğretmenin bilgilerinden çoğunu kabul ederiz ("*Bu formülü kullan ve doğruluğu konusunda bana güven. Sonradan bunun nedenini anlarsın*").

3. Banyomuzu boyamak istediğimizde, aynı marka boya ile banyosunu boyamış olan bir boya satıcısının önerilerini kabul ederiz (Brock, 1965).

4. Yabancı bir yere gittiğimizde, yolu tarif eden küçük bir kıza inanırız. Biçimsel olarak uzman olmamakla birlikte, bu kız çocuğu uzmanlık gücüne sahiptir. En azından bu kasaba hakkında, bizden daha fazla şey bilmektedir.

Negatif Uzmanlık Etkisi: Uzman olduğunu iddia eden bir kişinin bizi etkilemek için, bilgilerini kendi çıkarı için kullandığından kuşkulandığımızda, onun öğütlerini izlemeyiz. Buna negatif uzmanlık etkisi denir. Boya satıcısının daha fazla komisyon almak için bize boya satmaya çalıştığından kuşkulanırsak, boyayı satın almayız. Negatif uzmanlık etkisi, etkileyenin veya iletişim kaynağının güvenilir ve saygın olmamasından ortaya çıkabilir.

4) ÖZDEŞLİK GÜCÜ

Kendisinin ve diğer başarılı hemşirelerin yazılı prosedürlere uyduğunu göstermeye çalışan ve ötekilerin de kendisiyle özdeşleşip kendisini izleyeceklerini düşünen IV. hemşire, özdeşlik gücü kullanmaktadır. Özdeşlik gücü etkileyenle özdeşleşmeye veya en azından böyle bir özdeşleşmeye istek duymaya bağlıdır. Özdeşlik gücü, kişilerin kendilerini değerlendirmede kıstas olarak başkalarını kullanışları ve sosyal karşılaştırma açısından ve bilişsel denge bakımından ele alınabilir. Özdeşlik kavramı, referans grupları ile ilgili çalışmalardan kaynaklanmaktadır (Hyman, 1942; Merton ve Rosi, 1957). Kişilerin, kendi düşünce, inanç, davranış ve hatta duygularını değerlendirmek için başka kişilere nasıl atıfta bulunduklarını göstermektedir. Kişiler bazen diğerlerine (özellikle beğendiği ve takdir ettiği kişilere) benzemekten doyum bulmaktadır. Özdeşlik gücü, biçimsel bir ilişki veya üyelik bağı olmadan da kullanılabilir : Örneğin, en sevdiği sinema aktristini taklit eden bir kız veya beğendiği bir futbol oyuncusunun kahvaltıda yediği mısır gevreğinden yiyen delikanlı.

Kişilerin veya grupların özdeşlik gücü, özdeşleşilmek istenen kişiye bağlı olarak değişir. Bu nedenle, Paris'teki bir Amerikalı, yurdunda olduğundan daha çok Amerikalı olacaktır. Bunun sonucu olarak, Paris 'teki Amerikalı 'nın düşünceleri, Amerikan düşüncelerinin ne olması gerektiği ile ilgili görüşlerini yansıtır. Katolik öğrencilere, "katolik öğrenciler üzerinde bir araştırma" nın yapıldığını vurgulayan bir yönergeyle başlayan bir soru kağıdı verilerek görüşleri sorulduğunda, öğrenciler tipik katolik düşünceler yansıtmaya daha eğilimli bulunmuşlardır (Charters ve Newcomb, 1952)

Negatif Özdeşlik Etkisi:

Özdeşlik etkisinin de negatif türleri bulunmaktadır. Kendimizi başkalarından ayrı tutmak istediğimiz zamanlar vardır. Bu zamanlar tutum veya düşüncemizin sevmediğimiz birisinin benimsediği tutum veya düşüncelerle aynı olduğu anlardır (Schwartz ve Ames, 1977). Anne-baba bazen şu şekilde negatif özdeşlik yaratır : "*Saçlarını kes. Hakan gibi çirkin görünmek mi istiyorsun? Hiç birimizin ona tahammülü yok*". Bu tür bir tutum, başka ergenleri pozitif referans grubu olarak alan ergenlerde ters tepki yaratabilmektedir.

Seçim kampanyalarında özdeşlik gücünün kullanılması, çok eskiden beri sık başvurulan bir yol olmuştur. Tarihi Pompei kenti Vezüv yanardağı tarafından harabe haline getirilirken kentte seçim kampanyası sürmekteydi. Günümüzde arkeologlar duvarlardaki külleri temizlediklerinde şöyle sloganlarla karşılaşmışlardır: *"Vatius 'a oy verin. Tüm fahişeler oyunuzu ona verin". "Vatius 'a oy verin. Tüm sarhoşlar ve tembeller oyunuzu ona verin", "Vatius 'a oy verin. Eşini döven herkes, oyunuzu ona verin"*. Bu negatif özdeşlik gücü Vatius 'un yararına mı, zararına mı olmuştur ? hiç bilemeyeceğiz, çünkü volkandan çıkan lavlar kenti ve onun yazılı kayıtlarını yoketmiştir (White, 1973).

5) MEŞRU GÜÇ

Meşru güç nedeniyle uyma gösteren bir kişi temelde şu ifadeyi kullanır: "*O'nun dediği işi yapıyorum. Çünkü benden o işi yapmamı isteme yetkisi var ve ben de bu nedenle boyun eğmek zorundayım*". Gereklilik, zorunluluk, mecbur olmak ve benzeri sözcükler, meşru güç ilişkisinin işaretidir. Meşru güç, biçimsel sosyal örgütlerde (ordu, endüstri kuruluşları, kamu kuruluşları) çok belirgindir. Çünkü bu örgütlerde herkes örgüt şemasında belirli bir yere sahiptir ve kimin kim üzerinde güç kullanabileceği açıktır. Tennyson'un bir şiirinde belirttiği "*Onların yolu, neden aramak değil, yapmak ve ölmektir.*" ifadesi, orduda sıradan bir askerin meşru güce bağımlı olduğunu ve ne enformasyon beklemek, ne de istemek durumunda bulunmadığı anlamına gelmektedir.

Grup üyeleri için rollerin düzenlendiği daha az biçimsel sosyal birimlerde de meşru güç kullanılır. Geleneksel ailede, baba, ailenin nerede yaşayacağını belirleme konusunda meşru güce sahip olduğunu varsayar; anne, evin nasıl dekore edileceği veya akşam ne yemek yeneceği konularında meşru güce sahip olabilir. Çocukların meşru gücü daha azdır, ancak, pazar günü gezmek için nereye gidileceğinin kararlaştırılması yetkisi, onlara verilebilir. Ancak, modern ailelerde "neyin meşru olduğu" konusunda kararlar ve yetkiler, elli yıl öncesinden farklı şekillerde gerçekleşmektedir.

GÜÇSÜZLERİN MEŞRU GÜCÜ**

Güçsüzlerin meşru güç kullanabilmesi mantığa aykırı gibidir. Ancak bu durum, özellikle sosyal normların toplumdaki talihsizlere yardım edilmesini gerektirdiği toplumlarda görülmektedir (Berkowitz ve Daniels, 1963; Goranson ve Berkowitz, 1966). Körlerin, karşıdan karşıya geçerken gören bir kişiden; çaresiz genç bir araba tamircisinin, daha yetenekli ve tecrübeli bir tamirciden yardım talebi, meşru olabilir. Ailede bir çocuğun, babasından ayakkabısını bağlamaya yardım etmesini istemesi meşru sayılabilir.

**Mağdurların meşru gücüne yaşadığımız olaylardan örnek verilebilir:

► 17 Ağustos 1999 depremi sonrası gazetelerde, "Sağlık Bakanı O. Durmuş'un yabancı ülkelerden gelen yardımları ve kurtarma ekiplerini engellediği" yolunda haberler çıktı ve bu haberler, zincirleme tepkilere yol açtı. Sonuçta, depremzedelerin, medyada açık açık bakana hakaret ettikleri, bakan Durmuş'a karşı bir öfke selinin geliştiği, TV. ve radyolarda neredeyse "aforoz" edildiği görüldü. Normal zamanlarda 'suç' sayılabilecek ve kişileri mahkemelik yapacak nitelikteki bu tür tepkiler, hoş görüyle karşılandı. Bu tepkiler, felakete uğrayanlara tanınan bir meşru güçten beslenmektedir.

► Ortak değerler adına hareket edenler de meşru güce sahiptir. Bunun ilginç bir örneği 17 Ağustos Körfez Depremi sonrasında, deprem bölgesine yardıma gidenlerin veya yardım toplayanların davranışlarında görülmektedir. Değerleri arkasına alanlar (ki bu, bazı bakımlardan, bir dava, bir misyon adına hareket edenlerin tutumlarına da benzemektedir), o değerlerin geçerliliğini genelleştirerek, dayatıcı bir tutuma girebilmektedirler.

Güçsüzler, genellikle yardıma muhtaç olduklarını belirterek güçlerini kullanırlar. Örneğin, bazı yerlerde bir dilenci herhangi bir kapıyı çalıp kendini tanıtarak yardım isteme hakkını kendinde görmektedir (Zborowski ve Herzog, 1952). Güçsüzlerin meşru gücü, uluslararası düzeyde bile açıkça görülebilmektedir. İngiltere ve İzlanda, balıkçılık hakları konusunda bir anlaşmazlığa düştüklerinde, *Londra Daily Mirror* gazetesi şu şekilde bir görüş ortaya koymuştur: "*İzlanda küçük ve zayıf bir ülke olarak büyük ve güçlü bir ülkeyi istismar etmeye son vermelidir*".

V. hemşire ile VI. hemşirenin yöntemlerini karşılaştırın. Beşinci hemşire kendisine uyulmasını daha biçimsel bir şekilde istemektedir. Çünkü örgütün biçimsel yapısı bunu gerektirmektedir. Altıncı hemşire ise, "güçsüzlerin gücünü" veya "bağımlılık gücünü" kullanmaktadır. Hedefin, sosyal sorumluluk normunu kabul edeceğine güvenmektedir. Bu norm, insanların kendilerine bağımlı olanlara yardım etmesini öngörmektedir. Güçsüzlerin meşru gücü, genellikle öteki güç kaynaklarından yoksun olduğunu hisseden kişiler tarafından kullanılmaktadır. Kadınların bu güç kaynağını erkeklerden daha çok kullandıklarına ilişkin kanıtlar vardır (Johnson, 1974; 1976). Çocuklar ve dezavantajlı azınlık grupları da bunu kullanmaktadır. Güçsüzlerin meşru gücü kısa vadede, uymayı sağlasa da, sonunda etkileyenin öz-saygınlığı düşecek ve göreceli güçsüzlüğü devam edecektir.

III. GÜÇ TİPLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Buraya kadar altı farklı güç tipi ve uygulamadaki farklılıkları betimlenmiştir. Ödül ve cezanın etkili olabilmeleri için gözetim gerektiği (ödül gücünde gözetimin cezadan daha kolay olduğu) belirtilmiştir. Uzmanlık, özdeşlik ve meşru güçler gözetim gerektirmemekte, ancak etkileyene bağımlı ve sürekli bir ilişki içermektedir. Enformasyon gücü ise etkileyenden tamamen bağımsızdır. İletişimin içeriğine ve bundan doğan bilişsel değişmeye dayanmaktadır. Kişinin etkileyeni değerlendirmesinin, etkileyenin kullandığı sosyal güç tipiyle ilişkili olabileceğine işaret edilmiştir.

Sosyal güç tipleri ile ilgili çalışmalar, pratikte aynı anda birden fazla güç tipinin işlerlikte olmasından dolayı belirli güçlüklerle karşılaşmıştır. Bir etkileme davranışı, belirli bir güç tipinin uygulama yoğunluğunu arttırırken diğerininkini azaltabilir ve hatta yok edebilir. Örneğin ceza, toplumda uymaya yol açarken, etkileyenin sevilmemesinden ötürü kişisel düzeyde uymamaya neden olabilir. Anne-baba, çocuğun kaba ve çirkin bir dil kullanmamasını sağlamak için onu, şiddetli bir ceza ile korkutabilir. Bunun sonucunda, çocuk anne-baba kendisini duyabilecek bir mesafede iken uyma gösterir (ceza etkisi), ancak için için onlara içerler ve yasak sözcükler kullanmaya daha çok istek duyar (negatif özdeşlik) ve ilk fırsatta da kullanır.

Şimdi farklı güç tiplerini karşılaştıralım ve birbiriyle etkileşimlerini inceleyelim.

1) CEZA - ÖDÜL, UZMANLIK VE ÖZDEŞLİK GÜCÜ

Herbert Kelman (1958), üç güç tipinin bileşimlerini inceleyen ilginç bir karşılaştırma yapmıştır. Çalışmasını 1950 'lerde, zenci öğrencilerin çoğunun tüm okullardaki öğrencilerin zenci beyaz ayrımı yapılmadan karışık okumasının gerekliliğine inandıkları bir dönemde, tüm öğrencileri zenci olan bir üniversitede gerçekleştirmiştir. Yapılan ön araştırma, üniversitedeki öğrencilerin genel görüşünün gerçekten böyle olduğunu ortaya koymuştur. Kelman öğrencilerle, bir teyp vasıtasıyla yaptığı konuşmalarda zenci kültürünün korunması için yalnızca zencilere eğitim yapan üniversitelerin bulunması gerektiğini vurgulamıştır. Aynı mesaj farklı öğrenci gruplarına dinletilmiş, ancak her seferinde teypte konuşan kişi, öğrencilere farklı bir kimlikle tanıtılmıştır. Ödül ve ceza güçlerinin birleştirildiği bir durumda, konuşmacı, zenci üniversiteler vakfının başkanı olarak tanıtılmıştır. Konuşmacı kendi görüşlerini paylaşan öğrencileri ve üniversiteleri ödüllendireceğini, görüşlerine karşı çıkanları ise cezalandıracağını (finansal desteğini keserek ve vakıftan çıkartarak) söylemiştir. Bu koşullar altında mesajı dinleyen öğrenciler, isimlerinin formlar üzerine yazılı olduğu durumlarda, görüşlerini konuşmacının doğrultusunda değiştirmişlerdir. Öğrenciler kişisel kimliklerinin saptanamayacağını hissettiklerinde, görüşlerini fazla değiştirmemişlerdir.

Mesajı dinleyen başka bir gruba, mesajın, bir zenci üniversitesinin popüler bir öğrenci derneği başkanından geldiği söylenmiştir (Özdeşlik gücü). Bu iletişimi dinleyenler, isimleri alınsın veya alınmasın, görüşlerini iletişim yönünde değiştirmişlerdir. Bununla birlikte değişim uzun sürmemiştir. Soru kağıdı birkaç hafta sonra yeniden dağıtıldığında öğrencilerin eski tutumlarına döndüğü görülmüştür.

Üçüncü bir grup öğrenciye iletişimin azınlık gruplar hakkında bilgi sahibi olan bir tarih profesöründen geldiği söylenmiştir (uzmanlık gücü). Bu iletişim, diğerlerinden daha etkili olmuştur: öğrenciler düşüncelerini değiştirmişler ve ilk deney yapıldıktan birkaç hafta sonra soru kâğıdı tekrar dağıtıldığında da yeni görüşlerinde bir değişiklik olmadığı görülmüştür. Gözetimin olup olmaması bu öğrenciler için önemli olmamıştır.

Uzmanlık ve özdeşlik güçlerinin ikisi de etkinin bağımlı türüne örnek olduğundan, niçin uzmanlık gücünün özdeşlik gücünden daha uzun süren bir etkiye sahip olduğu merak edilebilir. Bize göre, öğrenciler uzman kaynağı daha dikkatle dinlemişlerdir ve böylelikle enformatif etki artmıştır.

2) MEŞRU GÜÇ VE CEZA GÜCÜ

Meşru gücün, ceza gücüne göre avantajları, üniversitede okuyan kız öğrencilere bir kartonu parçalara kesme görevi verilerek incelenmiştir (Raven ve French, 1985). Deneyci, gruplara görevini anlatırken, her etkili grubun bir gözetimcisi olması gerektiğini söylemiş ve bu nedenle her grupta bir gözetimci seçilmesi kararlaştırılmıştır. Her grupta iki sahte denek bulunmaktadır: E ve B denekleri. Bunlardan, sürekli olarak biri veya diğeri gözetimci seçilmektedir (çünkü, oyları araştırmacı saymaktadır). Deneyci

bazan E 'nin kazandığını duyurmaktadır. Bu durumda E çalışma boyunca meşru güç kullanmaktadır. II. sahte deneğin seçildiği diğer gruplarda ise B göreve başlamakta, ancak bir süre sonra bu grupta işçi durumunda olan E, bir mazeret ileri sürerek (parmağımı acıttığımdan ötürü makas kullanamıyorum, gibi) B ile görevlerini değiştirmektedir. Yani, E tüm gruplarda gözetimcidir, yalnız bazılarında meşru güce sahiptir, bazılarında ise gaspçı durumundadır. İki durumda da E, gruptaki kız öğrencilerin her birine çok hızlı ve dikkatsiz çalıştığını söylemekte, daha yavaş ve doğru çalışmasını istemektedir. Öğrenciler bu emre kısmen karşı çıkmaktadırlar, çünkü kesilen parça başına ücret almaktadırlar. Deneycinin isteği doğrultusunda E, grupların yarısında, kendine uymayanlara para cezası vereceğini (ceza gücü) belirtmiş, değirlerinde hiçbirşey söylememiştir. Böylelikle ortaya 4 deney durumu çıkmıştır : Meşru-cezalandırıcı, meşru değil-cezalandırıcı, meşru-cezalandırıcı değil ve meşru değil-cezalandırıcı değil. Araştırmada, gözetim altında uyma (deneklerin emirlere uyarak işi yavaşlatma derecesi) ile yalnızken uyma (deneklerin, deneyciyle kişisel görüşmeleri sırasında, gerçekten de daha yavaş kesmeleri gerektiğini açıklamaları) düzeyleri ölçülmüştür.

Tahmin edildiği gibi, E gözetim uygulayarak, meşru güç, ceza gücü veya her iki güç türünü kullandığında eşit ölçüde uyma sağlamıştır. Bununla birlikte, çalışanlar yalnız kaldıklarında, meşru güç durumunda, E 'nin ricasının doğruluğunu kabul ederken, ceza gücü olması durumunda E 'nin ricasının yerinde olmadığını belirtmişlerdir. E 'nin pozisyonu meşru olduğunda, daha çok sevilmiş ve ceza gücünü uyguladığı duruma kıyasla daha başarılı bir gözetimci olarak değerlendirilmiştir.

"Meşru değil-cezalandırıcı" kombinezonu yakın bir gözetimle birlikte kullanıldığında ilginç bir nokta belirmiştir. Bu durumda uyma beklenirken bazılarının uymayı aşırı derecelere götürdükleri görülmüştür. Örneğin, genellikle 4 dakikalık bir sürede 10 parça keserken, sadece 1 parça kesmişlerdir. Ceza gücü koşulunda, yüksek uyma görülmesi, başlangıçta bizi şaşırtmıştır; çünkü, bu durum, özellikle gözetimciden en az hoşnut olunan koşulda gözlenmiştir. Fakat çalışanlarla bireysel görüşmeler yapıldığında, bu durum açıklık kazanmıştır. Ceza gücü durumunda, aşırı uyma, düşmanlığı ve fikir ayrılığını belirtmenin bir yolu olarak kullanılmıştır. Denekler bu uygulamalarıyla adeta şöyle demektedirler :

"*Daha mı yavaş gitmemizi istiyorsunuz ? Tamam, isteğinizin ne kadar saçma olduğunu size gösterelim*".

Benzer teknikler, yüzyılın başlarında "Wobblies" (Dünya Endüstri İşçileri-DEİ) tarafından da uygulanmıştır. DEİ 'ler aşırı düzeyde uymayı, güçlerinin meşru olmadığını ve cezaya dayandığını hissettikleri patronlarıyla başa çıkmak için kullanmışlardır. DEİ'lerden işi yavaşlatmaları istendiğinde işi, neredeyse durduracak kadar yavaşlatma yoluna gitmişlerdir. Daha hızlı çalışmaları istendiğinde ise öyle hızlı çalışmışlardır ki, yaptıkları işin çoğu hatalı olmuştur. İhtar edildiklerinde ise, kendilerinden yapılması istenileni yaptıklarını söylemişlerdir (Brissenden, 1957).

3) UZMANLIK VE ÖZDEŞLİK GÜCÜ

Özdeşlik gücü (özdeşleşmek ve benzemekten doğar) ile meşru güç ve uzmanlık gücü (benzememeye dayanır) arasındaki çatışma, otorite pozisyonundakilerin genel bir sorunudur. Ordu subayı, astları ile arasındaki mesafeyi ne kadar tutması gerektiğini sık sık tartmak zorunda kalmaktadır. Bir yandan, askerlerinin, onlarla arkadaşça ilişki kurduğunda emirlerini daha iyi yerine getireceklerini düşünmekte, diğer yandan onlarla fazla samimi olduğunda amirliğini veya meşru gücünü dikkate almayacaklarından çekinmektedirler. Bu nedenler, özdeşlik gücünü artırırken uzmanlığa dayalı gücün etkililiğini düşürebilmektedir. Kızının piyano öğretmeni bir keresinde kızımı çok sevdiğini belirtmiş ve "*O 'nun arkadaşı olmak istiyorum, ancak arkadaşlığımızın öğretmenlik yapmamı güçleştireceğinden korkuyorum*" demişti. Aynı duygular, kuşkusuz öğrencilerine daha yakın olmak isteyen bir çok öğretmen tarafından yaşanmaktadır.

Uzmanlık ve özdeşlik gücü arasındaki ilişki, aşağıdaki deneyde gösterilmektedir (Raven, Mansson ve Antony, 1962) : Deneyde dört kadın denekten oluşan gruplara, yan odadaki bir "gönderici" tarafından iletilen DÖA (Duyum ötesi algı) imajlarını almaya çalışmaları söylenmiştir. Her denek önündeki "aldım" veya "almadım" düğmelerinden birine basarak imajları alıp almadığını belirtebilmektedir. Gerçekte bir "gönderici" yoktur. Buna rağmen her grupta bir deneğe, diğer üç deneğin (sahte denekler) mesaj aldığına dair yanlış bilgi verildiğinde, bu deneğin de mesaj aldığını belirtme eğilimi artmakta ve duyum ötesi algıya inancı çok güçlenmektedir. Üstelik denek, mesaj aldığını belirttiği durumda, bu imajı canlı bir şekilde betimlemektedir.

Bundan sonraki aşamada, her bir gruptaki diğer üç deneğe farklı algısal yetenekler atfedilmiştir. Bazı gerçek deneklere bu üç deneğin Algısal Eğitim Laboratuvarı'nda test edildikleri ve çok keskin ve güvenilir bir algı yeteneğine sahip olduklarının görüldüğü söylenmiştir. Bazılarına ise bu deneklerin ortalamanın biraz üstünde bulundukları ve dolayısıyla kendilerinden pek farklı olmadıklarını düşünebilecekleri bildirilmiştir. Bu durumda, birinci grup denekler (üst düzey denekler), birlikte çalıştıkları dördüncü denek için yüksek uzmanlık ve düşük özdeşlik gücüne, "ortalama denekler" ise yüksek özdeşlik ve düşük uzmanlık gücüne sahiptir. Bu durumda hangisi daha etkili olacaktır ?

Uzmanlık ve özdeşlik güçlerinin herikisinin de işlerlikte olduğu, ancak farklı şekillerde işlediği bulunmuştur. Ortalama algı düzeyine sahip olanlar, DÖA mesajı aldıklarını söylediklerinde gerçek denekler de bu mesajı aldıklarını söylemişlerdir. Gerçek denekler, tepkilerinin diğer denekler tarafından görülmediğini ve kime ait olduğunun saptanamayacağını bildiği halde, diğerleri gibi davranmaktan hoşlanır gibi görünmektedir. Ancak DÖA 'ya inançları, önemli bir ölçüde etkilenmemiştir. Üst düzey algılayıcıları DÖA mesajlarını aldıklarını söylediklerinde, denekler DÖA 'nın varlığına daha çok inanma eğilimi göstermekte, ancak imaj aldığını belirtmemektedir. Bu durumdaki denekler, söz konusu çelişkiden rahatsız olmuşlar mıdır ? Açıkça hayır; çünkü şöyle bir akıl yürütmeye gitmektedirler: "*Üst düzey algılayıcılar, imaj*

algılayabiliyorlarsa, DÖA diye birşey var, ancak ben ortalama bir algılayıcı olduğumdan bu imajları algılayamamam şaşırtıcı değildir".

Uzmanlık ve özdeşliğin davranışlar ve inançlar üzerindeki farklı etkileri, bazı önemli soruların doğmasına yol açmıştır. Bir rahibin vaazında ırksal önyargıyı yerdiğini varsayalım. Bu düşünce, cemaat arasında ırk önyargılarını zayıflatacak mıdır ? Böyle olması beklenebilir. Çünkü cemaat, rahibin düşüncelerine saygı duymaktadır. Ancak kişinin genel olarak görüşlerinin sınanma yeri, günlük davranışlardır ve bu davranışlarda vaazın hiçbir etkisi olmayabilir. Cemaat, rahibin kendilerinden ahlâksal açıdan üstün olduğunu düşünebilmekte ve bu nedenle, kendi davranışları bu kadar yüksek standartlara ulaşmadığında kendilerini haklı çıkartabilmektedir. Belki de sevdikleri ve kendilerine daha çok benzeyen birisi (iyi bir arkadaş), davranışları üzerinde daha etkili olacaktır. Benzer şekilde, fizikçiler, doğabilimcileri ve diğer uzmanların model davranışları, uyuşturucu alışkanlığı olan kişilerin, sigara içenlerin ve aşırı şişman kişilerin davranış kalıplarını değiştirmede etkili olamamaktadır. Buna karşılık, kişiyle benzer durumda olan ve zararlı alışkanlıklarından vazgeçmiş/kurtulmuş bulunan kişilerin oluşturduğu referans gruplarının özdeşlik gücü, alkolikler, şişmanlar ve sigara tiryakileri üstünde daha etkili olabilmektedir.

4) ENFORMATİF GÜÇ VE UZMANLIK GÜCÜ

Zenci üniversitelerinin devam etmesini savunanların sosyal gücünü tartışırken (Kelman, 1958), kişilerin uzmandan gelen bilgiye daha çok değer verdiklerini, uzmanın verdiği enformasyonun daha ikna edici olduğunu ve etkisinin daha uzun bir süre devam ettiğini görmüştük. Öyleyse, uzmanlık gücünün ve enformatif gücün genelde birlikte işlediğini söyleyebiliriz. Bununla birlikte, enformatif gücün etkileri negatif bir uzman (güvenmediğimiz biri) veya negatif bir referans (sevmediğimiz biri) tarafından düşürülebilir. Daha önce değindiğimiz "bomerang etkisi" böyle bir duruma örnektir. " Britanya Savaşı" filminin enformatif gücü yadsınmıştır, çünkü askerler bu filmi gösteren yetkililere karşı negatif tutumlar geliştirmişlerdir (Hovland, Lumsdaine ve Sheffield, 1949). Soğuk algınlığına karşı antihistaminiklerin etkisine ilişkin bir konferans verildiğinde ve bu konferans ikna edici bilgiler içerdiğinde, bilgi "güvenilir" bir kaynak (biyoloji veya tıp profesörü) tarafından veriliyorsa, etkili olmaktadır. Bununla birlikte konferans "güvenilmeyen" bir kaynak (ilâç üreten bir firmanın yetkilisi) tarafından verildiğinde, pozitif enformasyon etkisinden çok, negatif enformasyon etkisi görülmektedir (Hovland ve Weiss, 1952). Enformatif etkinin daha kalıcı bir etkisi olduğu ve buna karşılık negatif uzmanlık gücünün zaman geçtikçe azaldığı görülmektedir. Bu nedenle, tutumlar birkaç hafta sonra ölçüldüğünde, kişiler negatif uzman veya negatif referant tarafından sunulan görüşlerin kabul edilmesi yönünde bir değişme göstermektedirler : bu değişmeye uyku etkisi denir. Araştırmacılar, deneklerin daha sonra İngiltere 'ye ve antihistaminiklere karşı daha olumlu tutumlar gösterdiklerini görmüşlerdir.

Bu sonuçlar enformasyon ve uzmanlık etkisinin göreceli sürekliliği kavramına uygun düşmektedir. Sonraki araştırmalarda deneklere, iletişimcinin özellikleri yeniden hatırlatıldığında, onların başlangıçtaki düşüncelerine döndükleri görülmüştür (Kelman ve Hovland, 1953).

IV. SOSYAL ETKİYİ İZLEYEN İKİNCİL ETKİLER

Buraya kadar sosyal gücün birincil etkileri (etkileyenin eyleminden hemen sonra hedefte gözlenen değişmeler) üzerinde durduk. Ancak, bunların dışında bazı değişmeler daha görülmektedir. Etkileyenin ve hedefin inançlarında, tutumlarında, davranışlarında, birbirleriyle ilişkilerinde ve kendi kendilerini algılayışlarında değişmeler olmaktadır.

1) DAVRANIŞ, İNANÇ VE TUTUMLARDAKİ DEĞİŞMELER

Ceza ve ödül gücünün etkili olabilmesi için gözetime gerek duyulduğu, yalnızca enformatif güç kullanımında etkileyenden bağımsız içselleştirilmiş bir değişme olabileceği üzerinde durduk. Ancak çoğu zaman kişiler kendilerine zorla empoze edilen değişiklikleri zaman içinde giderek kabul eder ve bunlara inanırlar. Bazan, davranış değişikliği, davranışların altında yatan bir tutumda değişmeye yol açabilir. Bunun ötesinde, ceza ve ödül bağımlı veya bağımsız kişisel bir değişmeye neden olabilir. Zamanla meşru güç, uzmanlık gücü ve özdeşlik gücü de bağımsız değişmeye yol açabilir. Kişinin davranışlarının zorla/baskıyla değiştirilmesi sonucu tutum ve düşüncelerinde ne gibi değişmelerin olabileceği sosyal psikologların ilgisini çekmiştir. Burada, bu tür ikincil değişmelerden üç tanesi tartışılacaktır :

a. Davranıştaki sosyal etkiyi izleyen yeni algılar,

b. Güç kaynaklarının birbirini etkilemesi

c. Etkilenenin, kendi davranışları ile inanç ve tutumları arasındaki çelişkileri veya kendine dair algılarının birbiriyle tutarsızlığını (bilişsel çelişki) azaltma çabaları.

a) Sosyal Etkiyi İzleyen Yeni Algılar

Baba - "Oğlum, lapa ye!"

Çocuk - "Onu sevmiyorum".

Baba - "Oğlum, sana onu yemeni söyledim".

Çocuk - "Onu sevmiyorum".

Baba - (Kızarak) "Oğlum hiç olmazsa tadına bak"

Çocuk - (Tadar) "Hımm. Onu sevdim".

Bu kısa öykü, cezadan sonra ortaya çıkan ve benimsenen değişimin çok görülen bir örneğidir. Babanın sesinden, cezalandırmayı düşündüğünü varsayalım. Yiyeceği tattıktan sonra seven çocuğun, babası odadan ayrıldıktan sonra bile yemeğe devam edeceğini düşünebiliriz. Buna cevap olarak çocuğun ebeveyninden gelen etki sonucu yiyeceğe ilişkin algısını değiştirmiş olması öne sürülebilir. Başlangıçta niçin onu yememiştir? Belki görünümü hoş gelmemiştir, belki sevmediği başka birşeye benzetmiştir. Durum öyle dahi olsa, kendisine yiyeceği tatma şansı tanındığı durumda bile yiyeceği tatmayacak ve tatamadığı için de tadının güzel olmadığını varsaymaya devam edecekti. Şimdi onu niçin seviyor ? Belki, tadının düşündüğü gibi olmadığını anladığı için. Psikologlar bazen basit açıklamalarla tatmin olmayıp karmaşık açıklamalar ararlar. Yine de "zorla" meydana getirilen tutum değişimine ilişkin bulguların çoğu bu şekilde açıklanabilir.

Temel inanç ve tutumlara ilişkin değişmelerin yasayla sağlanamadığı söylenir. Oysa, gerçekte bu tür değişmelerin olduğuna ilişkin kanıtlar vardır. Eyalet sağlık sigortası programının yürürlükte olduğu bir devrede sosyolog John Colombotos (1969) tarafından New York 'ta doktorlar üzerinde yapılan bir alan araştırmasında, örneklemin % 54 'ünün devlet desteğindeki sağlık bakım çalışmalarına karşı çıktığı, % 38'inin de bu çalışmaları benimsediği görülmüştür. Sağlık koruması ile ilgili yasa kabul edildikten sonra, önemli bir değişme olmuştur (% 70 kabul etmiş, % 26 karşı çıkmıştır). Program eyalet tarafından başarılı bir şekilde uygulandığı için, bu eğilim artmaya devam etmiştir ve kabul edenlerin oranı % 81'e çıkmıştır. Bu değişmelerin altında yatan mekanizma kolaylıkla açıklanabilir. Belki yasa, meşru bir güç oluşturmuştur veya bilişsel çelişkinin azaltılması sözkonusu olmuştur. Bununla birlikte veriler, uygulama sonuçlarını yaşadıktan sonra, doktorların, bu uygulamanın avantajlarını daha çok, dezavantajlarını daha az gördüklerini göstermektedir.

b) Bir Güç Kaynağının Diğerini Etkilemesi

Önceden de belirttiğimiz gibi, ceza kullanımı (etkileyenin ceza kullanacağı tehditi veya kullanması) etkilenenin sevilmemesine neden olmaktadır. Öğrenciyi fiziksel ve sözel olarak veya düşük bir notla cezalandıran bir öğretmen, genelde öğrenci tarafından sevilmeyecektir. Sevmeme, negatif özdeşlik gücüne yol açtığı için sonuç, bomerang etkisine benzeyebilir (kişisel tutumlarda negatif bir değişme). Aynı zamanda *hale etkisi* de olabilir. Etkileyen daha az meşru ve daha az uzmanlık gücüne sahipmiş gibi görülür ve bu nedenle verdiği herhangi bir bilgi daha az ikna edici olacaktır. Öte yandan, ödül gücü kullanıldığında, sonuç pozitif tutum değişimi olabilir. Öğrencilere, bir tartışmada, görüşlerine aykırı bir görüşü savunmaları için ödül verildiğinde, savundukları yeni görüşü benimseyeceklerdir. Ödülü, etkiyi yapan kişi ve savunulan görüşle ilişkilendirmek gibi genel bir eğilim sözkonusudur (Elms ve Janis, 1965).

Çerçeve -IV/1: GÜÇ TİPLERİ

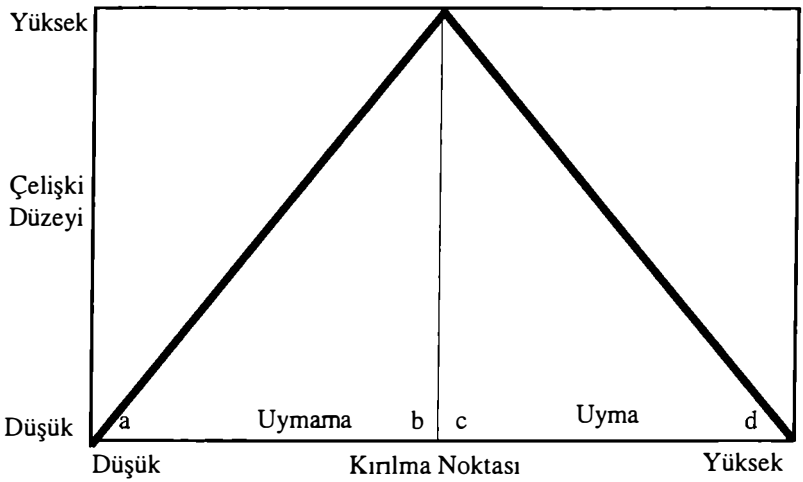
Güç tipleri konusundaki araştırmalar, daha ziyade güç tiplerinin aralarındaki ilişkileri ve güç tiplerinin performans, doyum ve uyma değişkenleriyle ilişkileri üzerinde yoğunlaşmaktadır; çeşitli araştırmacıların çeşitli durumlarda güç tiplerinin aritmetik ortalamalarına göre saptadıkları önem sıraları şu şekildedir.

Araştırmacı	Örneklem	Meşru Güç	Uzmanlık Gücü	Referans Gücü	Ödül Gücü	Ceza Gücü
Bowers,1964	860 Sigortacı	2.3	3.8	2.5	2.8	1.4
Bachman, 1966	685 Profesör	2.4	1.9	2.4	2.6	4.4
Bachman, Smith Slesinger, 1965	656 Satış Elemanı	4.1	3.5	2.9	2.7	1.9
Student 1968	486 işçi	3.4	3.3	2.7	2.7	2.3
Ivancevich,1970	232 Sigortacı	3.7	3.3	2.9	2.9	2.1
Thambain Gemmill, 1974	66 Proje Elemanı	3.0	3.3	3.2	–	2.8
Tannenbaum 1968	Büyük Fabrikalar -İtalya	4.1	3.4	2.5	2.2	2.0
	-Avusturya	4.5	3.8	3.1	3.4	2.7
	-A.B.D.	4.5	4.1	3.1	3.4	2.7
	-Yugoslavya	4.6	3.9	3.2	2.8	2.8

Yöneticilerin güç tipleri ile işe yabancılaşma ve iş doyumu arasındaki ilişkileri konu alan bir araştırmada (Aldemir, 1983), 55 üniversite öğretim üyesinin kendilerini doyum ve yabancılaşma düzeyleri ve 9 yöneticiyi ise güç tipleri açısından değerlendirmesi istenmiştir. Araştırmanın bulgularına göre :

- Astlar üstlerin isteklerine onların meşru gücünden çok, özdeşleşme ve uzmanlık güçlerinden ötürü uymaktadır,
- Güç tipleri birbiriyle ilişkili boyutlardır. Özellikle, özdeşleşme ile uzmanlık, ödül ile ceza arasındaki ilişkiler anlamlıdır,
- Uzmanlık gücü ile doyum (yöneticiden ve işten doyum) arasında olumlu bir ilişki vardır,
- Uzmanlık gücü ile yabancılaşma arasında olumsuz bir ilişki vardır. Uzmanlık gücü kullanan yöneticinin astlarında yabancılaşma düzeyi düşük görünmektedir,
- Yasal güç ile doyum türleri arasında anlamlı bir ilişki görülmektedir,
- Özdeşleşme gücü ile doyum türleri arasında anlamlı ve olumlu ilişkiler bulunmaktadır.
- Ödül gücü ile yabancılaşma ve doyum arasında ne olumlu, ne olumsuz bir ilişki bulunamamıştır.

Kaynak : C. Aldemir: "Yöneticilerin güç tipleri ile işi yabancılaşma ve iş doyumu arasındaki ilişkiler", *TODAİE Dergisi*, Mart, 1983.



Şekil 1 : Zorla kabul : Ödül veya ceza gücü düzeyinin bir fonksiyonu olarak çelişki : Hoşuna gitmeyen bir isteğe uyma kararı vermeden önce, bireyin içindeki çatışma, "kırılma noktası"nda en yüksek düzeydedir. Birey bu noktanın ötesinde uyma gösterirken, berisinde uymaz. Vadedilen ödül veya ceza çok yüksek ya da çok düşükse kişi karar vermeden önce hiçbir çatışma, karar verdikten sonra da hiçbir çelişki yaşamaz. Çelişki de, çatışma da kırılma noktası etrafında en yüksek dozdadır. (Kaynak; Festinger, 1957),

c) Sosyal Etkiyi İzleyen Bilişsel Çelişkiyi Azaltmak

Daha önce de, belirtiğimiz gibi, davranışı değiştirmek amacıyla verilen ödül veya ceza aşırı olmayıp ılımlıysa, tutarsızlık beklenmektedir. Örneğin, bir hastanede çalışan bir hemşirenin kendisine uygulanan baskı sonucu çok sayıda bebek bakmak durumunda kaldığını, her bebeğe baktıktan sonra ellerini yıkamasının ne kadar önemli olduğunu göremediğini varsayalım. Enfeksiyonla ilgili hemşireler ise el yıkama politikasının izlenmesi üzerinde dursunlar. İkinci hemşire, ceza gücünü; üçüncü hemşire ise ödül gücünü kullansın. Kuşkusuz, biri ellerini yıkamayan hemşireyi yeterli derecede korkutursa (işten atma, yüklü tazminat isteme) ve diğeri yeterli bir ödül verirse (ücrette % 50 artış veya başka yan ödemeler) her ikisi de etkili olacaktır. Ancak, tutarsızlık kuramına göre bu durumlarda hemşireler, çelişki, hissetmeyecekler ve tutumlarını ellerini yıkama yönünde değiştirmeyeceklerdir. ("*Böyle bir ceza -veya ödül- karşısında, kuşkusuz ellerimi yıkayacağım, ancak bunu, sadece denetlendiğim süre boyunca yaparım. Düşüncelerinin çok iyi olduğu kanısında değilim*".) Bu durumda, aşırı ödül

veya ceza, davranış ve tutum arasındaki farklılığı arttırır. Tersine, uymayı sağlayabilecek asgarî ılımlı bir ceza tehdidi ("Canımı sıkabilirsin ve sonuçta değerlendirme formuna birşeyler yazmak zorunda kalabilirim" diyen gözetimci) veya ılımlı bir ödül vaadi ("*Sana şükran duyup değerlendirme formuna lehte birşeyler yazabilirim*" diyen gözetimci) uymadan önce en çok çatışmaya, uymadan sonra ise en yüksek çelişkiye yol açacaktır ve belki de çelişkiyi azaltıcı yönde tutum değişikliği yaratacaktır ("*Bakacağım o kadar çok bebek varken vaktimi niçin el yıkamakla harcayayım? Bu, enfeksiyon kontrol hemşirelerinden korktuğum için değil, çünkü onların değerlendirmesi bana ne fazla birşey kaybettirir, ne de kazandırır. Fakat galiba bu ısrarlarında haklıdırlar: El yıkamak, korumasız bebeklerin sağlığı için şart olsa gerek*").

Enfeksiyon kontrol hemşiresi, hemşirenin tutumlarını değiştirmesi için (onu uymaya zorlayıp çelişkiyi artırma yoluna giderse, çok dikkatli olmalıdır. Uymayı sağlamaya yeterli asgari ödül veya ceza derecesini bulmak çok hassas bir iştir. Daha kötüsü, ödül veya ceza, uymayı sağlayamayacak kadar azsa, tutum güç kazanabilir. ("*Ellerimi niçin onun istediği gibi yıkamadım ? Şimdi iyi bir puan alma şansımı kaybettim. Ama zaten değmezdi, el yıkamaya zaman harcamak şimdi eskisinden daha da saçma geliyor*"). Bundan dolayı, ılımlı ödül ve ceza, kişilerin uyum göstermelerinin gerçek nedenlerini karıştırmalarına neden olabilir. Kişinin, nedenlerini anlamadan uyduğu diğer ince/ustalıklı etki türleri, çelişkiye ve kişisel kabullenmeye yol açabilir.

2) SOSYAL ETKİYİ İZLEYEN DİĞER İKİNCİL DEĞİŞMELER

Sosyal etkinin, insan ilişkilerinde ve kendini algılamada yarattığı ikincil değişmeleri araştırmak için, Litman-Adizes, Fontaine ve Raven (1978), 72 denekten kendilerini belirli bir çalışma durumunda düşünmelerini istemişlerdir; deneklerin yarısına kendilerini gözetimci, diğer yarısına ise işçi olarak düşünmeleri söylenmiştir. Bundan sonra gözetimcinin, işçinin bazı çalışma alışkanlıklarını değiştirmesini istediği senaryolar dinletilmiştir. Her senaryoda işçi gözetimcinin isteklerine uymaktadır. Ancak senaryolarda gözetimcinin kullandığı güç tipi değişiktir :

a) "Onu kullanman daha iyi olur. Yoksa hiç terfi edemezsin" (Ceza)

b) "Çok ortak yönümüz var gibi görünüyor. Ben herzaman bu yöntemi kullanırım, niçin sen de onu kullanmıyorsun ?" (Özdeşlik)

c) "Bu yöntemi kullanırsan, yakında terfi edebilirsin" (Ödül)

d) "Gözetimcin olarak bu yöntemi kullanmanı istiyorum" (Meşru)

e) "Bu yöntemin daha iyi olduğuna ilişkin ayrıntılı bir çalışmayı henüz bitirdik. Diğerinin yerine niçin bunu kullanmıyoruz ?" (Enformasyon)

f) "Bu alanda uzun bir tecrübem oldu. Niçin bu yöntem yerine onu kullanmıyorsunuz ?" (Uzmanlık)

Her senaryo için tek güç kaynağı kullanılmıştır. Her senaryo şöyle bitmektedir:

"Yarın, bu yeni yöntemi kullanacaksınız" (işçiler için) veya "Yarın, işçiler bu yeni yöntemi kullanacaklar" (gözetimciler için).

Araştırmacılar, bundan sonra, deneklerden değişmeler hakkında bilgi alırlar. Yeni yöntemin gerçekten daha iyi olduğunu düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda, "işçiler", enformatif güç kullanıldığında iyi olduğunu, ceza gücü ve meşru güç kullanıldığında ise iyi olmadığını düşündüklerini belirtmişlerdir. Enformatif güç "işçilerin" gözetim altında olmadan değişmelerini sağlamıştır. "İşçiler" ceza gücü kullanan "gözetimcileri", "gözetimciler" ise cezalandırdıkları "işçileri" reddetmek eğilimi göstermişlerdir.

Sonuç olarak, deneklere "işçiler" istediği için mi, yoksa "gözetimci" zorladığı için mi değiştikleri sorulmuştur. Enformatif güç kullanıldığında hem işçiler, hem yöneticiler değişmeyi işçilerin isteklerine, meşru güç veya ceza gücü kullanıldığında gözetimcinin etkisine atfetmişlerdir.

Litman-Adizes, Fontaine ve Raven 'ın çalışmalarının sonuçları, rol-oyunu (role playing) na katılan öğrenci deneklerin raporlarına dayanmaktadır; ancak formel iş/çalışma koşullarında, karı-koca arasındaki güç ilişkilerini ve evsahibi ile hizmetçi arasındaki ilişkileri konu alan çalışmalarda da benzer sonuçlar elde edilmiştir (Kipnis, 1976; Castell ve ark, 1976). Bulguların tümü aynı yöndedir : göreli katı ve güçlü etki (örneğin; ceza veya formel meşruiyet) kullanıldığında, ikna eden ve ikna olan kişi değişmenin, etkilenen tarafa zorla kabul ettirildiğini düşünmektedirler. Ayrıca, iki taraf ta birbirini sevmeme eğilimindedir. Daha kötüsü etkileyen ceza gücünü kullandıktan ve cezanın gerektirdiği gözetimi sağladıktan sonra, daha güvensiz olmakta, ceza ve gözetimin gelecekte daha da gerekli olduğunu düşünmektedir. Bu tür düşünen gözetimciler, diğerlerini uymaya zorladıkları için kendilerinin oldukça güçlü olduğunu düşünme eğilimindedirler.

V. SOSYAL ETKİYİ ARTTIRMAK

Altı sosyal etki kaynağının özellikleri, birbiriyle ilişkileri ve karmaşık ikincil etkileri üzerinde üzerinde durduk. Akıllı etkileyiciler bazen güçlerini tamamen kullanabilecekleri stratejiler düzenleyerek sosyal güçlerini arttırabilirler. Diploma ve sertifikalarla uzmanlık gücünü kuvvetlendiren doktorlar çoktur. Etkileyenler, gücün algılanmasını değiştirerek güçlerini kuvvetlendirebilirler. Örneğin; bir lord, yasal kralın gücüne el koyabilir ve aslında kendinin yasal kral olduğuna inandıracak bir soy ağacı çizebilir. Bir yirminci yüzyıl diktatörü meşruiyetini ortaya koymak için bir seçim düzenleyebilir. Sosyal etkiyi arttırma stratejilerinin politik, sosyal ve kişisel önemleri vardır. Şimdi bunlardan bazılarını inceleyelim.

1) EKOLOJİK MANİPÜLASYON

Evinizde bir parti verdiğinizi düşünün. Gelen misafirler çok üşümüş ve gergin olsun. Onları sakinleştirmek ve neşelendirmek için kokteyl ve şarap ikram ediyorsunuz. Erkeklerin tümünün ceketlerini giymekte olduğunu farkediyorsunuz. Ceketlerini çıkartırlarsa daha rahat olacaklarını düşünüyorsunuz, ancak bu düşüncenize karşı çıkmalarından çekiniyorsunuz. Kimseler görmeden termostatı çeviriyorsunuz. Kısa bir zaman sonra ev terletecek kadar ısınıyor. Sabırla bekliyorsunuz. Çok geçmeden bir misafiriniz şöyle diyor; "Burası çok sıcak. Ceketimi çıkarmanın sakıncası yoktur sanırım".

Bu yönteme, ekolojik manipülasyon denir (Cartwright, 1965) : kişileri dolaylı yoldan etkilemek için çevreyi değiştirmek. Kent plancıları bu stratejiyi kullanırlar. Küçük ve dağınık bir kenti planlamak istediklerinde, kişileri belli bölgelere taşınmaları için ikna etmeye çalışabilirler. Bazen, anayolların kente bağlantılarını ve tren duraklarının sayısını manipüle ederek daha etkili bir şekilde bunu sağlayabilirler.

Benzer bir teknik 2. Dünya Savaşı sırasında, Lewin (1943, 1952) tarafından kişilerin et yeme alışkanlıklarını değiştirmek için yapılan bir çalışmada kullanılmıştır. Lewin, Amerikalıları, et ihtiyaçlarını sakatatla karşılayıp et kıtlığının azalmasına katkıda bulunmaları için iknaya çalışmıştır. Sakatatlar ailelerin sofrasına girdiğinde kişilerin bunları yiyeceklerini ve sonuç olarak ta seveceklerini düşünmüştür. Bu amaçla, evlerde menüyü hazırlayan ev hanımlarını etkilemek için bazı teknikler geliştirmiştir. Lewin, ev kadını yoluyla diğerlerine de ulaşabileceğine inanmaktadır. Amerikan hükümeti bu projeyi desteklemeye karar verir, çünkü pilot çalışma yapılan bazı topluluklarda proje başarılı olmuştur. Ancak, hükümet bu tekniğin tüm ülkede kullanılabilmesi için yeterli desteği vermemiştir ve Amerikalıların çoğu eskiden olduğu gibi et tüketim alışkanlıklarına devam etmişlerdir. Son bir örnek otomobil sürücülerinin emniyet kemeri kullanması ile ilgili kampanyadır. Emniyet kemerinin yararlarına ilişkin bilgi verilen kampanya başarısız olduktan sonra, kemer bağlanmadan motorun çalışmayacağı otomobiller yapmak şeklinde bir alternatif geliştirilmiştir.

Ekolojik manipülasyonun temel bir avantajı, hedefin, etkilendiğinden haberdar olmaması, etkileyeni reddetme şansının ve tepkimenin (reactance) azalmasıdır. Kuşkusuz, hedef manipüle edildiğinden haberdar olduktan sonra, negatif tepki daha katı olacaktır. Otomobil sürücüleri, motoru emniyet kemerlerini bağlamadan çalıştırmak için mevcut mekanizmayı bozmak için uğraşacaklardır.

2) KADEMELİ ETKİ : EL ALIP KOL KAPMAK TEKNİĞİ

Jerome Frank 'ın denekleri daha fazla kraker yiyemeyecekleri bir noktaya geldiklerinde, Frank derecelendirme tekniği kullanarak fikirlerini değiştirme yönünde onları ikna edebileceğini saptamıştır. "Hiç olmazsa, elinize alın. Onu koklayın. Şimdi dudaklarınıza değdirin. Tadın. Şimdi onu yer misiniz ?" (Frank, 1944). Bu yaklaşım, satıcılar, fatihler, karşısındakini ayartanlar ve diğerleri tarafından çoktanberi

kullanılmaktadır. Bu tekniğe "El Alıp Kol Kapmak Tekniği" (*foot-in-the-door technic*) diyen Freedman ve Fraser 'a (1966) göre, insanların eğer önce küçük bir ricaya uymaları sağlanabilirse (örneğin, emniyetli araba kullanmayı teşvik için bir dilekçeye imza attırmak) bu kişilerin, daha sonra, daha büyük isteklere uymaları da sağlanabilir. (örneğin, "Araba Kullanırken Dikkatli Olun" şeklinde büyük ve çirkin bir levhanın evinin önüne konmasını kabul ettirmek) Bu teknik, Festinger'in bilişsel çelişki paradigmasının bir uzantısı olarak görülebilir : Kişinin bir ricaya uyması için asgari düzeyde bir baskı uygularsanız, bu kişi istenen davranışı benimseyerek bilişsel çelişkisini azaltacaktır. ("Evet, tabela astığıma göre, emniyetli araba kullanmak önemli olmalı"). Kişinin tutumu değiştiğine göre, daha uç davranışlar göstermeye de hazır olacaktır. Etkileyen, küçük bir ricayla, kişiyi uyma yönünde ikna etmede başarı göstererek, gelecekte kullanılabilecek bir güç tabanı oluşturmayı başarmıştır.

Hollandalılar 'a göre eğer, Naziler II. Dünya Savaşında Hollandalı yahudileri hemen tutuklayarak toplama kamplarındaki gaz odalarına sevkederek işe başlamış olsaydı, Hollanda halkının yoğun tepkisiyle karşılaşırlardı. Ancak, onların teknikleri daha ustacaydı: Önce Yahudilerin altı köşeli sarı yıldızlar (Davud'un Yıldızı) takmalarını istemişlerdir, ("saçma, ancak üzerinde fazlaca durulacak bir istek değil"); bundan sonra, Yahudilerin kamu parklarını kullanmaları yasaklanmıştır, sonra iş bulma olanakları kısıtlanmıştır, ardından, belli bölgelerde yaşamaları engellenmiş ve nihayet zorla bir kenar mahalleye (getto) taşınmaları sağlanmıştır ve bu alan, tellerle çevrilip silahlı kontrol altına alınmıştır. Uygun bir süre bekledikten sonra, Naziler ilk Hollandalı Yahudileri Almanya'daki "çalışma kampları" na gizlice yollamışlardır. Her yeni adım, bir öncekine uyum sağlandıktan sonra atıldığı için daha az katı olarak görülmüştür.

3) SUÇLULUK DUYGUSU YARATMA

Anne (telefonda oğluyla görüşmektedir): "*Merhaba oğlum, burada bıraktığın paltodan üç düğmenin eksik olduğunu söylemek istedim. Şimdi, onları diktim, paltoyu ütüledim ve parlaklığını giderdim. Yeni gibi oldu. Bu akşam yemeye geldiğinde onu alabilirsin. Ne? İşin mi olabilir? Ziyanı yok, üzülme. Çok güzel bir ziyafet hazırlamıştım, ama önemli değil. Zaten yapacak başka bir işim yoktu. Yemeklerin çoğu da boşa gitmeyecek. Onları saklarım, yarın öğlen, akşam yerim. Belki de birazını komşulara veririm. Hayır, hiç önemi yok, hiç üzülme. Düşünecek başka şeylerin vardır. Geçen hafta olduğu gibi herşey yoluna girecek. Sen keyfine bak. Sana birşey olacağına bana olsun. Ama gerçekten gelmek istiyorsan ve bu senin için çok güç olmayacaksa...*"

Bu pasaj Dan Greenburg 'un "Bir Yahudi Annesi Nasıl Olunur" komedisinden alıntıdır (1964). Bu tür etkileme teknikleri sadece yahudi annelerine özgü değildir, ancak çok etkili olabilirler. Bunların sosyal güç kaynaklarıyla ilişkisi pek açık değildir. Burada, güçsüzlerin meşru gücü kullanılmaktadır, özellikle oğlunun annesine karşı meşru sorumlulukları açısından. Ancak bu teknikler etki için bir hazırlık aşamasını

oluşturmaktadır. Başkalarına yardım ederek veya onlar için birşey yaparak onların size karşı sorumlu olmasını sağlarsınız. Böylece suçlu olduklarını düşünmelerine ve bundan sonraki etkileme çabalarına daha az karşı koymalarına yol açarsınız (Dan Greenburg 'un komedisinde, birisi diğerine sağ eliyle kül tablasını uzatır, ancak diğeri sigara külünü tabla yerine, yere düşürünce, ona üzülmemesini söyler ve onda suçluluk duygusu uyandırdığından emin olarak gerçek isteğini iletir). Etkilemek için suçluluk duygusu yaratmak, bir kaç deneysel çalışmaya konu olmuştur (Carlsmith ve Gross, 1969; Freedman, Wallington ve Bless, 1967). Bu deneylerde tipik olarak deneyci, deneklerin bir kuralı çiğnemesine yol açar : sahte denek gerçek deneğe deney hakkında bilgi verir, bundan sonra araştırmacı, deneğin yalan söylemesini ve deney hakkında bildiklerini inkar etmesini sağlar. Denek, pahalı bir deney aygıtını kırdığına inandırılır. Veya laboratuvarda deneğin görebileceği bir yere notlar bırakılır ve deneyci, deneğin bu notları görmemiş olmasının büyük bir şans olduğunu, çünkü gördüğü durumda deneyin bozulacağını belirtir. Suçlu denekler, isteklerin tümünü (telefonda propaganda yapma, laboratuvarda uzun saatler çalışma gibi) kabul etmeye hazırdırlar. Bu deneyde, suçlu durumuna düşürülmemiş olanlar çok daha az uyma göstermişlerdir.

Suçluluk duygusu uyandırma, "kapıyı - yüzüne - çarpma" tekniğini açıklayabilir. Bu teknikte, etkileyen, hedefin büyük bir isteğe uymasını istemektedir (örneğin, birkaç yıl için iki ayda bir, bir litre kan bağışında bulunması). Hedef, böyle bir istekte bulunan kişinin "yüzüne kapıyı çarpar". Etkileyen bundan sonra, daha küçük bir ricada bulunmaktadır (yarın bir litre kan vermesi gibi). Büyük ricayı reddetmek, kişilerde daha küçük bir ricayı kabul etme eğilimi yaratır (Cialdinia ve Ascani, 1976). Belki de büyüğü reddetmek kişiyi suçlu duruma düşürmekte ve daha küçük bir isteği yerine getirmesi konusunda sorumluluk duymasına neden olmaktadır. Bu insanlar kendilerinin, yardım etmeyen, arkadaşça olmayan, ilgisiz kişiler olarak görülmelerini istememektedirler (Pendleton ve Batson, 1979).

VI. GÜÇ MOTİVASYONU VE GÜÇ TERCİHİ

Şimdiye kadar sosyal etki ve güç rasyonel stratejiler olarak incelenmiştir. Bu arada etkileyenlerin motivasyonları gözden geçirilmiş ve üzerinde durulan örnekler saygın etkileme biçimleri olmuştur; örneğin öğrencinin öğrenmesini isteyen öğretmen, verimlilik isteyen gözetmen, etkililik isteyen subay gibi. Ayrıca hedefin etkiye karşı koymasının saygın nedenleri üzerinde durulmuştur: "Mevcut davranışım tatminkârsa, niçin değiştireyim?". Güç ilişkilerinde çok belirgin olmayan durumlar da tartışılmıştır : örneğin, insanlar, bazan, özgürlük ve bağımsızlıklarına ilişkin öz - imgelerini korumak için nasıl direnmektedirler ?

Çerçeve- IV/2 : GÜÇ TİPLERİ VE GRUP ETKİLİLİĞİ

Grup liderinin kullandığı güç tipi/tiplerinin grup etkililiğinin düzeyini belirleyip belirlemediğini ölçmeyi esas alan bir araştırmada, İzmir'de yerleşik bir Dış Ticaret Kuruluşu'nda dokuz grup üzerinde çalışılmıştır. bu araştırmada, grup liderlerinin kullandığı güç tipi/tiplerinin ve grubun etkililiğinin kendileri ve astları tarafından nasıl algılandığını ölçmeye yarayan bir soru formu kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan güç tipleri French ve Raven'in (1959, 1965) sınıflamalarını esas almaktadır. Buna göre;

1. Ödül gücü- Yöneticinin sorumluluk, terfi, ücret gibi örgütsel ödüller üzerindeki kontroluna dayanmaktadır.

2. Ceza gücü - Yöneticinin örgütsel cezalar üzerindeki kontroluna dayanmaktadır.

3. Meşru güç - Liderin örgütteki pozisyonu nedeniyle sahip olduğu biçimsel yetkidir.

4. Uzmanlık gücü - Yöneticinin bilgi ve deneyimine dayanmaktadır.

5. Özdeşlik gücü - Liderin kişiliğine, çekiciliğine, kişisel karizmasına, astlarını teşvik etme ve beklentilerini anlama yeteneğine dayanmaktadır.

6. Enformatif güç - Etkileyenin, etkileneni etkilemek amacıyla başlattığı iletişim sonucu etkilenende bilişsel bir değişim yaratmasıyla ilgilidir.

Etkililik ise, örgütün amaçlarını elde etmesi ve etkinliklerini (aktivite) sürdürmesinde önemli görülen kişi ya da grupların kişisel veya işle ilgili ihtiyaçlarını doyurma gücü olarak tanımlanmıştır.

Araştırma sonuçlarına göre grup etkililiği ile meşru/yasal/ve uzmanlık gücü arasında pozitif bir ilişki, grup etkililiği ile özdeşlik ve enformatif güç arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır.

Kaynak : A. Ergenç- Katrinli ve Ö.N. Timurcanday: "Güç tipleri ve grup etkililiği", V. Ulusal Psikoloji Kongresi Bildirileri, İzmir, 1988. (N.B.)

Şimdi de etkileyenlerin, cezayı, sadece sevmedikleri kişileri cezalandırmak için kullandıkları durumlar ve salt güç kullanmak için güç kullanma biçimleri ele alınacaktır.

1) TEMEL BİR İHTİYAÇ OLARAK GÜÇ

Alfred Adler (1929), güç elde etmek için verilen uğraşları temel bir güdü olarak görmüştür. O 'na göre güç, cinsel güdüden çok daha anlamlı bir dürtüdür. Cinsel ihtiyaçların, güç ihtiyacının bir tür yön değiştirmesi olabileceği görüşünü savunmuştur. O 'na göre, insanlar zayıf, korumasız ve aşağılık duygularıyla doğarlar ve bu duyguların güç kullanarak yenilmesi / aşılması gerekir. Karen Horney (1950), benzer bir şekilde, kişilerin, temel anksiyetelerini aşabilmelerinin dayanağı olarak gücü aradıkları

düşüncesindedir. Son yıllarda, McClelland (1975) en önemli sosyal ihtiyaçlar arasına, başarı ve sosyal ilişki ihtiyaçları yanı sıra, güç ihtiyacını da katmıştır.

2) GÜÇ MOTİVASYONUNDA KİŞİSEL FARKLILIKLAR

Herkesin, başkalarını kontrol altına almaktan ve başkalarının davranışını etkilemekten bir parça doyum alacağını varsayabiliriz. Ancak, kişilerin güç kullanımını ne kadar önemsedikleri konusunda büyük farklılıklar gösterebileceklerini bekleyebiliriz. Adler 'in bakış açısından hareketle, özellikle fiziksel ve benzeri özürlerinden dolayı aşağılık duyan kişilerin, gücü daha da çok arayacağı düşünülebilir. Psikoloji eğilimli tarihçiler Sezar 'ın sarasının, Napolyon 'un boyunun kısa oluşunun, Hitlerin çocukluğunda çektiği mahrumiyetlerin, onların aşırı güç ihtiyacı içinde olmalarına katkıda bulunmuş olabileceği görüşünü öne sürmüşlerdir. Lasswell ve çalışma arkadaşları (1948) bazı politikacıların çocukluklarını ve kişiliklerini incelemişler ve bu hipotezi destekleyen sonuçlar elde etmişlerdir. Yüksek güç ihtiyacı duyan politikacıların, babanın katı bir disiplin uyguladığı zengin ailelerden geldikleri ve ailelerinde baskı altında tutuldukları görülmüştür. Bu kişiler, üstelik çocukluklarında çoğu kez narin ve zayıftırlar. Politika onlar için diğerlerini kontrol edebilmenin ve güç kazanmanın temel motivasyon olduğu bir oyundur (Rogoul ve Lasswell, 1963).

David Winter (1973) farklı kişilerin güç ihtiyaçlarını ölçmek için T.A.T. testini kullanmıştır. Bu test kişisel farklılıkları ve motivasyonu ölçen standart bir projektif testtir (Murray, 1938). Bu testin uygulanışında, deneklere belirsiz ve anlamı açık olmayan resimler gösterilmekte ve resim hakkında bir hikaye anlatması istenmektedir. Çeşitli anlamlar içerebilen bu resimler, kişinin kendileri için önemli olan konuları açığa vurmasına yol açmaktadır. Örneğin, başarı güdüsü yüksek olan birisi, karakterlerin doktor olduğu, yeni bir makina icat ettiği, nişan kazandığı ve genelde başarılı olduğu hikayeler üretebilecektir. Diğerlerini etkileyen ve kontrol eden karakterlerle dolu hikayeler, deneğin güç ihtiyacının yüksek olduğunu göstermektedir. Güç ihtiyacı yüksek olan birinin öyküsünde, kahramanlar, diğerleri üzerinde güç uygulayacaktır (Fodor ve Farrow, 1979). Bu kişiler kendilerini pohpohlayan ve sevilmeye ihtiyacı olan kişileri tercih etme eğilimindedirler (Fodor ve Farrow, 1979). Örgütlerde kendilerine güç uygulama olanağını sağlayacak pozisyonlar elde etmeye çalışırlar (Winter ve Green, 1971). Karşı cinsle ilişkilerinde onları aşırı derecede kontrol etmek istemelerinden ötürü sorunları olabilir (Stewart ve Rubin, 1976).

Güç motivasyonu, yüksek veya düşük olanların, kullandıkları güç tiplerini incelemek ilginçtir; yüksek güç motivasyonluların ceza ve meşru güç gibi katı kaynakları daha çok kullanmaları beklenebilir. Deniz subayları, endüstrideki gözetimciler ve lâboratuvardaki denekler üzerinde yapılan çalışmalar, öz-güvenleri düşük olanların veya kendini güçsüz hissedenlerin, ceza gücü ve meşru güç kullanma eğiliminde olduklarını göstermiştir (Kipnis ve Lane, 1962; Goodstadt ve Hjelle, 1973; Kipnis, 1976). Enfeksiyon kontrol hemşireleri arasında genelde benimsenilen kaynak

enformatiftir. Güvensiz, verimsiz olanlar veya başka birinin işi daha iyi yapacağını düşünenler, pozisyonlarında kendilerini güvenli hissedenlere kıyasla daha çok ceza ve meşru güç kullanmaktadırlar. Kendilerine güvenli hemşirelerin, uzmanlık gücü ve enformasyon gücü kullandıkları görülmüştür (Raven, Freeman ve Haley, 1982).

◆ Güç Tercihinde Cinsiyet Farklılıkları

Çeşitli çalışmalarda erkeklerin ve kadınların farklı güç kaynaklarını tercih etme ve başkalarınca kullanılan güce tepki gösterme açısından farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmiştir. Bu konuda yapılan bir çalışmada, erkeklerin daha çok uzmanlık gücü, dolaysız (direct) enformatif güç ve biçimsel meşru güç, kadınların ise özdeşleşme, dolaylı enformatif güç ve acizliğin meşru gücünü kullandıkları sonucuna varılmıştır (Johnson, 1974).

◆ Gücün Bozucu Etkileri

"*Güç, insanı yoldan çıkartıcıdır ve mutlak güç, insanı tamamen saptırır*". Lord John Acton, gücün güç sahibi üzerindeki negatif etkisini bu şekilde açıklamıştır. Herhangibir özdeyişte olduğu gibi, bu özdeyişin de ne kadar genel ve kaçınılmaz olduğu sorgulanabilir. Ancak tarih, bir kaç yıl elinde güç tuttuktan sonra, giderek etrafına güvenmeyen, yoldan çıkan, keyfi, otoriter ve baskıcı lider örnekleriyle doludur. Bu eğilim nedeniyle başkanlık, başbakanlık ve öteki otorite pozisyonlarının kişiler tarafından işgal edilme süreleri sınırlandırılmıştır (Morris, 1979). Bu konuda önceden bir önlem almak için gücün, güç sahibini değiştirmesine ilişkin sosyal psikolojik süreci anlamak gerekmektedir. David Kipnis'in "*Güç Sahipleri*" çalışmasında bu inceleme mevcuttur (1976). O'na göre, güç ilk etapta, aşağıdaki değişmelere yol açmaktadır :

- *Gücü Elinde Tutanlar Güce Ulaşma Olanaklarına da Sahip Olanlardır ve Bu Gücü Diğerlerini Etkilemek İçin Kullanırlar* : Gücü elinde tutanlar, kendi amaçlarına ulaşmak için pozisyonlarını kullanma hakkına sahip olduklarını düşünme eğilimindedirler. ABD ordusunda, bu güç hakkı "RAV" (rütbenin ayrıcalığı vardır) şeklinde nitelendirilmektedir. Bu eğilim sadece biçimsel örgütlerde görülmez. Kişiler genelde popüler olma, bilgili olma, ödül ve cezayı kontrol etme gibi kaynaklara dayanarak güç kullanırlar. Kipnis (1972), öğrencilere belli güçlerin verildiği yapay çalışma durumlarında, öğrencilerin, ulaşabildikleri gücü kullandıklarını saptamıştır.

- *Bir Hedefin Davranışlarını Kısıtlayan ve Kuvvetli Güç Kaynaklarına Sahip Kişiler, Hedefin Davranışlarının Kendileri Tarafından Kontrol Edildiğine İnanırlar.* Bir adamın, ergenlik yaşında genç bir oğlu olduğunu varsayın. Baba, oğlunun sigara içmesinden kaygı duymaktadır. Bir gün, onu yanına çağırarak şöyle konuşsun : "*Oğlum, sigara içmenden endişe duyuyorum. Belki bunun ne kadar tehlikeli olduğunu bilmiyorsun*". Bundan sonra enformasyon gücünü kullanarak sigaranın ne kadar tehlikeli olduğunu açıklasın. Eğer çocuk, sigarayı bırakırsa, baba ona bilgi verdiği için oğlunun düşünüp sigara içmemeye karar verdiğini zanneder. Aksine, bir başka baba oğluna "*sigara içmen konusunda endişeliyim, ancak bunu sıkıca kontrol edeceğim ve sigara içmeye devam edersen harçlığını keseceğim, otomobilimizi kullanmana izin*

vermeyeceğim ve seni o istediğin seyahate göndermeyeceğim" dediğinde, baba ceza gücünü kullanmaktadır. Çocuk, sigarayı bıraktığında baba, oğlunun bu konudaki değişmesini kendi ceza gücüne bağlayacaktır. Daha önce gördüğümüz gibi kendine güvenli olmayan, genel bir güvensizlik duyan ve güç isteği içinde olan kişiler, enformatif gücün daha başarılı olacağı durumlarda bile ceza gücünü tercih ederler. İkinci babanın güç ihtiyacı, kendini başka ilginç şekillerde de gösterebilir : oğlunun yerde kırık camlar gördüğünü, bunları toplayıp çöp tenekesine attığını varsayalım. Bunu gören baba şöyle desin.. " Çok güzel oğlum, onları topla ve çöp tenekesine at " . Böyle bir ifade babanın güç anlayışını ortaya koymak dışında gereksizdir.

- *Etki Ne Kadar Başarılıysa Güç Sahibi Hedefin Değerini O Kadar Çok Gözden Düşürür, Aşağılar.* Oğlunu tehdit eden ve onun sigarayı bırakmasını sağladığını zanneden baba, böylece onun değerini düşürmüş, onu aşağılamış olacaktır. "Onu korkutmasaydım ve sürekli olarak kontrol etmeseydim, halâ sigarayı içiyor olacaktı". Burada çocuk uyma göstermekte, ancak babası, çocuğun kendi iradesiyle sigarayı bırakmış olma ihtimaline rağmen halâ ona güvenmemektedir (Kruglanski, 1970, Strickland, 1958).

- *Kontrol ve Değerini Düşürme, Güç Sahibinin Hedefe Olan Sosyal ve Psikolojik Uzaklığını Arttırır.* Çocuğunun davranışını kontrol etmeyi başarmış olan anne-baba, bundan dolayı ondan daha üstün ve oldukça farklı olduğunu düşünme eğilimindedir. Ceza gücü, özdeşlik gücü potansiyelini de düşürmektedir. Başarılı etki ve güçlü güvensizlik, psikolojik ve sosyal uzaklığı arttırmaktadır.

- *Güç Sahibi, Hedeften Güçlü Olduğunu Düşünür.* Anne-baba güce ve ahlakâ sahip olduğunu düşünür. Güç sahibi ile hedef arasındaki mesafe arttıkça, güç sahibi, gelecekte daha yüksek dozlu güç teknikleri kullanmaya eğilimli olacaktır. Gördüğünüz gibi süreç tırmanmaya devam etmektedir.

Güç sahibinin bozulmasının önüne nasıl geçilebilir ? Belki, politik sistemlerde çeşitli koruyucu iç mekanizmalar vardır. Örneğin, ABD Anayasasında güç sahipleri üzerinde kontrol ve dengeleme araçları mevcuttur. Günlük hayat açısından önemli olan şey, sosyal etkinin hedef ve etkileyen üzerindeki etkilerini anlamaktır. Onu ancak bu şekilde daha iyi kullanabiliriz.

Ek: 3

BİLİŞSEL ÇELİŞKİ

Bilişsel çelişki kuramı, 1950'li yıllarda ortaya atılan ve bilişsel ögelerin örgütlenmesini konu alan çeşitli kuramsal çabalar arasında önemli bir yer tutmaktadır.

Festinger'in (1957) ortaya koyduğu şekliyle bu kuram, bilişsel ögeler (bireyde bilgi konusu olabilecek her şey; davranış, kanaat, görüş, değer, inanç, vb) arasında dört temel ilişki bulunduğunu varsaymaktadır: İki bilişsel öge, birbiriyle ilişkisiz veya ilişkili olabilir. Birbiriyle ilişkisi olan ögelerin ilişkisi ise ya aynı yönde, yani tutarlı, birleşmeli ya da farklı yönde, yani tutarsız, çelişik, ayrışmalı olabilir. Eğer iki ögeden biri psikolojik olarak diğerinin doğurgusu, uzantısı veya içermesi ise, aralarındaki ilişki tutarlı, uyuşan bir niteliktedir. Çelişki durumunda ise, iki ögeden biri, diğerinin yadsıması veya tersi ile uyuşmaktadır.

Bilişsel çelişki, günlük hayatımızda sık karşılaştığımız bir olgudur. Örneğin Milgram'ın itat deneyinde ele aldığı durumun daha az seyirsel, daha belirsiz, gizil ve alt düzeyde yaşanan sayısız küçük örneği vardır. Gerçekten de günlük davranışlarımızın çoğu, bir moral, kurumsal, örgütsel veya fiziksel bir otoriteye itaat davranışıdır (Beauvois ve Joule, 1982); belediye otobüsüne binerken bilet alma ve gösterme davranışlarımız; sınavlara girme, bir emri iletme veya yerine getirme, arabayla giderken trafik panolarına göre yavaşlama, sinemada görüşümüzü engelleyen birini itmeme, yolda geçiş önceliği bulunana yol verme, vb. davranışlarımız, daima bir şekilde davranmamızı ve bir başka şekilde davranmamamızı gerektiren bir takım dış talep, emir veya zorlamalara bağlıdır. Oysa, genelde düşünce ve kanaatlerimize göre davrandığımıza, kendimizle tutarlı olduğumuza inanırız (Bu naif ya da günlük psikolojiye özgü bir görüş olarak nitelendirilebilir). Davranışlarımız, hareketlerimiz, eylemlerimiz ile tutumlarımız, görüşlerimiz, ideolojimiz arasında bir tutarlılık ararız. Bu nedenledir ki, genellikle bir mesleği seçenler, meslekleri hakkında olumlu görüş taşırlar; bir kurum veya iş yerindeki mevkimiz ile iş yerimiz hakkındaki görüşümüz arasında bir ilişki vardır, örneğin hiyerarşik konumumuz yükseldikçe, nispeten daha olumlu düşünürüz ("Taç giyen baş akıllanır" sözü, bu çerçevede değerlendirilebilir).

Tutarlılık kuramcılarına göre bilişsel ögelerin çelişkisi, insanların kaçındığı, istemediği bir durumdur. Dolayısıyla, insanın temel eğilimi bilişsel tutarlılığı olabildiğince sağlamak ve korumaktır. Tutarsızlık, bilişsel ögelerin birinde veya diğerinde değişimi güdüleyen bir nitelik taşımaktadır. Bu temel görüşler, denge, uygunluk ve bilişsel çelişki terimleriyle anılan çeşitli tutarlılık kuramlarında az çok ortak olan bir kuramsal çerçeve oluşturmaktadır. Bilişsel çelişki kuramı, kognitif

çelişkiye bir motivasyon gücü atfederek onu bir güdü, bir gerilim durumu olarak görmektedir: Bu güdü, insanları, çelişkiyi azaltma, indirgeme yönünde davranışlara itmektedir.

Çelişkiyi azaltma, indirgeme veya çözme biçimleri, çeşitli etmenler yanısıra, çelişkinin büyüklüğüne bağlanmaktadır. Çelişkinin büyüklüğü, uyuşan ve çelişen ögelerin sayısı ve önem derecesiyle tanımlanmaktadır. Burada ögelere atfedilen önem, kişisel, öznel bir değerin ifadesidir. Önemli bilişsel ögeler arasındaki çelişkinin daha rahatsız edici ve dolayısıyla daha çok güdüleyici olduğu varsayılmaktadır. Çelişkinin büyüklüğü, çelişen ögelerin sayısının veya önem katsayılarının daha büyük olması halinde artmaktadır. Çelişkinin azaltılması çeşitli yollardan sağlanmaktadır. Bunun için ilk yol, çelişen öge sayısını azaltmak veya uyuşan öge sayısını artırmaktır. İkinci yol, uyuşan ögelerin önemini artırırken çelişen ögelerinkini azaltmaktır. Üçüncü yol, bu iki yolu birlikte kullanmak olablir. Daha genel bir bakışla, tutum ve davranış ilişkisi açısından çelişkinin azaltılmasında şu seçenekler görülmektedir.

- Çelişkiye yol açan davranışsal ögeyi değiştirmek
- Tutumu ya da bilişsel ögeyi değiştirmek
- Davranışsal ögeyle uyuşan ek ögeler bulmak
- Uyuşan ve çelişen ögelerin önemini değiştirmek

Çelişkiyi azaltmanın yollarından herhangi birinin seçimi, bireyin çelişkiyi azaltmaya direnci olarak nitelenen bir eğilime bağlanmaktadır: Bireyin realist tutumu, çevreye başarılı bir uyum, gerçeklik hakkında doğru bir şekilde değerlendirmeyi gerektirmektedir. Herhangi bir bilişsel öge, gerçekliğin doğru bir yansıması olduğunda, gerçekliği değiştirmeksizin, bu gerçekliğe tekabül eden bilişsel ögeyi değiştirmek zorlaşmaktadır.

Ancak, diğer pekçok kuramcı gibi, Festinger de fiziksel ve sosyal gerçeklikleri ayırdetmektedir. Bu ayrım, emprik yollarla tahrik edilebilen veya sosyal uzlaşmalara dayanan gerçeklikler şeklinde de ifade edilebilir. Bu açıdan bakılırsa, çelişkinin kaynağı olan davranışların değiştirilmesi zor veya kolay olabilmektedir. Çelişkiye yol açan bilişsel ögeler, bireyin davranışıyla ilgiliyse, bilişsel tutarlılık, davranışların değiştirilmesi yoluyla gerçekleştirilmektedir.

Çelişkinin kaynağı dış dünya ise, bilişsel ögeyi değiştirmek için dış dünyayı değiştirmek gerekmektedir. Ancak, fiziksel gerçeklik söz konusu olduğunda bu, genellikle imkansızdır; dolayısıyla fiziksel gerçekliğe tekabül eden bilişsel öge de, değişmeye karşı direnecektir. Bu durumda, çelişkiyi azaltmak, diğer ögeler üzerinde oynamayı gerektirmektedir. Fakat fiziksel gerçeklik yerine, sosyal gerçeklik sözkonusu olduğunda, örneğin çelişki, bireyin bağlandığı, örnek aldığı, özdeşleştiği kişilerin konsensüsünden ileri geliyorsa, bu konsensüsün değiştirilmesine çalışılabilir ya da bu kişi veya gruplar terkedilebilir.

Diğer bir direnç kaynağı, kognitif örgütlenmenin bizzat kendisidir. Belirli bir bilişsel öge çok sayıda diğer ögeyle uyuştuğunda ve tutarlı bir yapı oluşturduğunda, bunun değiştirilmesi, diğer öğelerin de değişmesini gerektirdiğinden, bilişsel yapının direnciyle karşılaşılacaktır.

Bu şekilde en azından kuramsal planda, çeşitli bilişsel ögeler, değişmeye olan direnç derecelerine göre sınıflandırılabilir. Bu, çelişkinin maksimum büyüklüğünü belirlemeyi sağlar (Potiou, 1974); çelişkinin maksimumu, çelişen iki ögeden en zayıfının direncine eşittir (veya bununla orantılıdır). Çelişkinin büyüklüğü bu dereceyi aşamaz, çünkü bu zayıf öge değişecek ve çelişki sona erecektir. Çelişen öge sayısı birden fazla olduğunda ise, çelişen ögeler en zayıftan itibaren değişecektir. Çelişiyi indirgeme sürecinin başlaması için, çelişkinin maksimuma ulaşması gerekmemektedir. Zira eski ögelere dokunmadan, yeni uyuşan ögeler bulunarak, çelişkiyi düşük bir düzeyde tutmakta mümkün olmaktadır.

Çelişkiyi azaltına yolunun seçimi, çelişki olgusunun gerçek hayatta veya laboratuvar ortamında yaşanmasına da bağlı olmaktadır (Shaver, 1981); genel olarak davranışın değiştirilmesi veya davranışsal ögeyle uyuşan ögeler eklenmesi yoluna gidilmektedir. Uyuşan ve çelişen öglerin önminin değiştirilmesi, gerçek hayatta en kolay yol gibi görünmekle birlikte, laboratuvar ortamında güçleşmktedir.

Çelişkiyi azaltına yolları, aktif veya pasif bir tutum gerektirmesine göre farklılaştırılabilir. Çelişkiyi indirgemek için bireyler, pasif bir tutumla mevcut bilişsel ögeleri değiştiremez veya yenilerini ekleyemezlerse, tutarlılığı destekleyen ve bilişsel sonuçları olan davranışlara yönelmektedir. Yeni enformasyon arayışı, bu tür davranışların bir örneğidir. Öte yandan çelişkiyi azaltma biçimleri, çelişki olgusunun özelliğine bağlı olabilir, bilişsel çelişki, bir kararın, bir girişimin, bir çabanın, bir emrivaki durumunun, grup etkileşiminin, diğerlerinin önünde kanaatlerinin aksi bir davranışta bulunmanın sonucunda oluşabilir.

Bilişsel çelişki konusunda deneylerin prototipi Festinger ve Carlsmith'in (1959), "1 Dolarlık Yalan" adıyla ünlü deneyleridir. Burada deneklere bir saat boyunca sıkıcı işler yaptırılmakta ve bunun için bazılarına 1, bazılarına 20 dolar ödenmektedir. Sonra da iş hakkındaki algıları sorulmaktadır. Bu deneyin bir başka versiyonu Yale Üniversitesi'nde Cohen tarafından gerçekleştirilmiştir. Deneyde, üniversite kampüsüne polisin müdahalesine karşı tutumda oldukları saptanmış bir grup öğrenciden, "her ne kadar bu müdaheleye karşı da olsalar, bir araştırmaya yardımcı olmak üzere, polisin lehinde bir yazı yazmaları" istenir. Polisin avukatlığını yapacak bu öğrencilerden bir kısmına 0.50, bir kısmına 1.5 ve diğer bir kısmına da 10 dolar ücret ödenmektedir. Öğrencilere, görevlerini yaptıktan ve ücretlerini aldıktan sonra, tutum ölçeği uygulanarak, polis hakkındaki tutumları yeniden ölçülür. Öğrencilerin tutumlarında deney öncesine kıyasla değişmeler olduğu gözlenir. Burada behevyorist yaklaşıma göre "tutumun, ödül arttıkça, daha lehte değişeceği" öngörülmüştür. Ancak, sonuçlar bunu doğrulamamıştır. Çünkü, deneklerin yaşayacağı bilişsel çelişki, ödülle ters orantılıdır.

Ödül arttıkça, çelişki azalmakta ve tutum az çok benzer kalmaktadır. Daha somutça ifade edelim. Olayda öğrencinin zihninde üç bilişsel öge vardı: Bunlar A) Biliyorum ki, polisin müdahelesine karşıyım, B) Biliyorum ki, bu müdahele lehine bir yazı yazdım, C) Bu yazı için şu kadar dolar para aldım. Burada, A ve B ögeleri arasında çelişki vardır. Bundan kurtulma eğiliminde olan birey için, somut bir davranışı ifade etmesi nedeniyle (davranışını inkar edemez, özellikle başkaları tarafından görülmüşse) B'nin değiştirilmesi zordur. Çelişki, C ögesinin niteliğine göre farklı anlamlara bürünebilir. C ögesi düşük ve yüksek bir ücrete tekabül edebilir: Söz gelimi, 0.5 (veya 1.5) dolar ve 10 dolar. B ve C ögelerinin bütünleşmesi, 1/2 dolar durumunda zayıf (bu kadar az bir paraya bu yazı yazılmaz), 10 dolar durumundaysa güçlüdür (bu parayı kazanmak için, fikrine aykırı bir yazı yazılabilir). Dolayısıyla yüksek ücret alan, yaptığı şeyi para için yaptığından görüşünü değiştirme yönünde bir baskı hissetmez, ama düşük ücret alan bu tür bir savunmayı yapamayacağı için, yaptığı şeyi haklılaştırmaya gider ve görüşünü değiştirme yönünde bir baskı yaşar.

Deney, insanların davranışlarını değiştirmek için, öncelikle tutumlarının değiştirilmesini gerekli sayan yaygın görüşün aksine, insanların tutumlarını değiştirmenin yolunun, davranışlarını değiştirmekten geçtiğini ortaya koymaktadır. Bu görüş, 1968 mayıs olayları sırasında kullanılan "*Düşündüğün gibi yap, yoksa yaptığın gibi düşünmek zorunda kalırsın*" şeklindeki sloganda da görülmektedir.

Bilişsel çelişki yaklaşımı çerçevesinde ele alınabilecek araştırmaların çoğu, laboratuvar ortamında yapılmış deneysel çalışmalardır. Bu çalışmalarda belirli bir tercihin yol açtığı çelişki (Brehm, 1956), çatışma ve çelişkinin indirgenmesinde seçici enformasyon sürecinin rolü (Mills, Aronson ve Robinson 1959), yasaklanmış davranışın yapılıp yapılmamasında tehditin büyüklüğünün etkisi (Aronson ve Carlsmith, 1963), ücret eşitsizliklerinden kaynaklanan bilişsel çelişki ile iş veriminin ilişkileri (Adams ve Rosenbaum, 1962), deneycinin direktiflerinin etkisi (Malewski, 1964), rol oyununun ve zorla kabul durumlarının etkileri (Nuttin, 1972), zayıf ödülün tutum değişimine yol açma koşulları (Verhaeghe, 1976), deneklerin karşı fikre katılmalarının sonuçlarına ilişkin beklentilerinin rolü (Haslin ve Amo, 1972) gibi konular işlenmektedir. Bilişsel çelişki kuramının bilimsel değeri ve doğruluğu konusunda çeşitli tartışmalar bulunmaktadır (Deutsch ve Krauss, 1972; Joule, 1986).

Bunların dışında, gerçek hayatta meydana gelen bir bilişsel çelişki olgusunu inceleyen az sayıda araştırma örnekleri bulunmaktadır. Bunlardan birinde (Festinger ve ark., 1956), belirli bir kehanetin gerçekleşmemesinin, bu kehanete inanan mezhep veya mistik grup üyelerinde yol açtığı sonuçlar irdelenmektedir. Bu araştırmayı kısaca anlatalım: ABD'de bir tarikatın üyeleri, kıyametin yakında kopacağı kehanetine inanmaktadırlar. Kıyamet günü de açıkça ilan edilmiştir; başka gezegenlerde yaşayan "Gardiyanlar"ın keramet sahibi bir kadına (Bayan Keech) vahiy yoluyla ilettikleri habere göre, 21 aralık 1954 günü, sabah saatlerinde Kuzey Amerika büyük bir tufan altında kalacak ve kıyamet kopacaktır; son bir mesaja göre ise kıyametin arifesinde bir uçan daire gelecek ve tarikat üyelerini kurtaracaktır, vb.

Bu kehanet etrafında oluşan ve genişleyen grup, kıyamet günü yaklaştıkça hareketlenir. Grubun içine karışan sosyal psikologların gözlemlerine göre; tarikat üyeleri kehanete o denli inanmaktadır ki, kimi işini terk eder, kimi malını mülkünü elden çıkarır; tarih yaklaştıkça, tarikat kendi üstüne kapanır ve esrarlı bir havaya bürünür; propaganda ve ikna faaliyetini durdururlar; grubun liderlerinden biri işinden atılır; olaya gazeteciler ve polisler karışır; skandallar patlar; tarikat yeni üyeler kazanır; 20 aralık günü grup toplanır, gerilim artar ve birlikte dualar ederek kıyameti beklerler; 21 aralık sabahı gerilim zirvededir, vb.

Bilindiği üzere, kıyamet kopmamıştır. Pek çok kişi, bundan sonra, tarikatın dağılacağını; kehanetin, açık seçik bir şekilde çürütülmesiyle, "şeyhin kerametinin kendinden menkul" olduğunun anlaşılacağını düşünmüştür. Ama öyle olmamıştır. Tarikat mensuplarının çoğu, çelişkilerini değişik yollardan (dualarıyla kıyameti engelleyebildiklerine inanç ve inançlarının doğruluğunun bir kanıtını görme, propaganda faaliyetine girişme, vs) aşmışlardır.

Aynı analiz, 1997 yılının ilk aylarında medya tarafından öne çıkarılan Aczimendiler olayına da uygulanabilir. Aczimendilerin lideri ya da şeyhi Müslüm Gündüz'ün kadınlarla ilişkilerinin "ruhani olmadığı" yönündeki yayınların, tarikat mensuplarında yaratacağı bilişsel çelişkinin sonuçları, bu kuram çerçevesinde değerlendirilebilir.

Gerçek hayatta gözlenen bilişsel çelişki olgularının incelenmesinin bir başka örneği, 1986 yılında meydana gelen Çernobil Nükleer Santralı kazasının yol açtığı "radyasyonlu çaylar" olayına dayalı olarak Bilgin (1988) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bilişsel çelişki kuramının temel varsayımlarının testedildiği bu araştırmanın verileri, daha sonra, bilişsel çelişki yaratacak nitelikteki haberler karşısında sergilenen savunma mekanizmaları bakımından da incelenmiştir (Bilgin ve Leblebici, 1990).

Bilişsel çelişki kuramı, canlılığını hâlâ daha korumakla birlikte, geçerliliği sınırlıdır; hareket noktası olan bilişsel tutarlılık ihtiyacı kavramı tartışmaya açıktır. Tutum-davranış, iç-dış, ideoloji-pratik dikotomisi, metodolojik olarak sağlam değildir. Bunlar birbirinden kesin hatlarla ayrılmış birer bütünsellik değildir; gerçeklikte birbiriyle içiçe bulunmaktıdırlar. Bu dikotomiye, davranış aktörü veya tutumun taşıyıcısı olan kişiyi, üçüncü bir terim olarak eklemek gerekir. Tutum ve davranış ilişkisi, bu kişiye göre farklı ilişkiler gösterebilir.

V. Bölüm:

GRUPLARDA KARARLAR*

I. BİREYLERİN VE GRUPLARIN KARARLARI

1) HEPİMİZ BİR GRUBUN ÜYESİYİZ

İçimizden herbiri, az veya çok sık olarak, çeşitli kurul ve grup toplantılarına katılmaktadır. Bazan bunu zevkle, bazan bir işi bitirmek için, bazan da bir karar almak için yapıyoruz. Bu bölümde, bu sonuncu durumla ilgileneceğiz. Burada hiçbir bilimsel veya yasal kuralın en iyi çözümün ne olduğunu ve hangi kuralın izlenmesi gerektiğini a priori olarak saptamayı sağlamadığı, fakat bir karar almamızın gerektiği durumlar sözkonusudur. Bu tür durumlarda, herbiri hemen hemen diğeri kadar iyi olan çeşitli kurallar ve çözümler bulunmaktadır. Dolayısıyla alınan kararları, örneğin ahlakî, bilimsel veya politik tek bir formel norma göre değerlendirmek imkansızdır. Ancak bu, kararların önemsiz olduğunu göstermemektedir. Hemen aşağıda göreceğimiz gibi, bu kararlar son derece önemlidirler.

Diyebilirsiniz ki, "sosyal psikologun, karar alma konusuyla ilgisi nedir ?" Bu ilgi, kararların grupta olmasından dolayı mıdır ? Belirli sayıda bireyin, çeşitli çözümler arasında bir tanesini nasıl seçtiğini mi bilmek istiyoruz ? Kısmen. Sosyal psikologun karar almayla ilgilenmesinin, biri pratik, diğeri kuramsal iki nedeni vardır. Pratik neden şudur: grup kararları, çoğu kez uygun değildir ve hayal kırıklığı yaratmaktadır. Grup üyelerinin tümü, görüş birliğine varmayı arzulamakta, ancak herbirisi kendi sesini, kendi görüşünü duyurmayı da istemektedir. Demek ki, bir bakıma pazarlık edilmekte ve bir tür 'kompromi'ye varılmaktadır. Bu nedenle sonuç, çoğu kez, hiç kimsenin gerçekten inanmadığı bir "potbori" olmaktadır. Ayrıca, çoğu kişi toplantıların tamamen yararsız ve zaman kaybından ibaret olduğuna inanmakta ve bir yolunu bulup toplantılardan kaçmaktadır. Nihayet, toplantılara ilgi duyulmamakta, katılınmamakta ve böylece, yavaş yavaş bir tek kişinin tercihleri, grup kararlarının yerini almaktadır.

Kuramsal neden, buradan kaynaklanmaktadır. Genellikle, grupların kararlarını, bireylerle aynı şekilde aldıkları düşünülmektedir. Bu bakış açısından, gruptaki her kişi, rasyonel ve moral duygusu olan bir bireydir. Tümü bir araya geldiğinde, her çözümün avantajlarını ve dezavantajlarını daha iyi göreceklerdir. Sonuçta da, avantajı en çok, dezavantajı en az olan çözümü benimseyeceklerdir. Eğer böyle olsaydı, çok kişinin ve tek kişinin kararları aynı nitelikte olurdu ve aynı şekilde alınırdı. Fakat işler böyle

---

* Bu bölüm, W. Doise ve S. Moscovici "Les décisions en groupe", in La Psychologie Sociale, (ed. S. Moscovici) a.g.e. den uyarlanmıştır.

cereyan etmemektedir. Yukarda değindiğimiz gibi, herkesi tatmin etmek isteyen kompromiler, kimseyi memnun etmemektedir. Kısacası, bireylerin ve grupların kararları arasında fark vardır. Şimdi bu farkı inceleyelim.

2) BİREYSEL KARARLAR VE KOLLEKTİF KARARLAR

Irving Janis (1972), ünlü kitabında, ABD. de hükümet kurullarının karar alma biçimlerini incelemiştir: özellikle dramatik durumları seçmiştir, örneğin Japon hücumunun ardından II. Dünya Savaşı 'na giriş, Kore Savaşının başlangıcı, Küba 'ya askeri müdahale hazırlığı ve benzeri. Öncelikle, ABD. hükümeti tarafından bu durumların her birinde alınmış kararları hatırlatalım ve sonra da Janis'le birlikte, alınan kollektif kararların başarısızlıkla sonuçlanmasının belli başlı nedenlerini gözden geçirelim.

7 Aralık 1941 gününün ilk saatlerinde, Pearl Harbour 'da demirlemiş Amerikan donanmasının büyük bir kısmı Japon hava saldırısı sonucunda yok edilmiştir. Oysa, Amerikan askerî yetkilileri, teknik ve stratejik nedenlerden ötürü, Pearl Harbour 'daki donanmanın güven içinde olduğuna inanmışlardı. Bu düşünceyi desteklemek üzere öne sürülen nedenlerden biri şuydu; eğer aksi olur ve bir hava saldırısına maruz kalınırsa, düşman uçakları, hedeflerine ulaşmadan önce radarlarla saptanabilir ve önlem alınırdı. Tarihsel araştırmalar, gerçekten de, bu bölgede düşman denizaltılarının ve milliyeti saptanamamış uçakların bulunduğunun farkedildiğini göstermektedir. Ancak, zamanında saptanmış olduğu ve genel alarm verme imkanı olduğu halde, Amerikan genel kurmayı, pasifik okyanusunun bu limanında üslenmiş donanmanın tehlikeden uzak olduğu inancıyla, düşmanın hareketlerine ilişkin radar bilgilerini ciddiye almamıştır.

1950 yılının sonbaharında, amerikan generali Mc Arthur 'un kumandasındaki birlikler Kuzey Koreyi Güney Kore 'den ayıran 38. paraleli aştıklarında, ABD. nin üst düzeyde politik ve askeri yetkililerinin bir araya geldiği toplantıda, Kuzey Koreyi, amerikan yanlısı Güney Kore hükümetinin kontrolu altına sokmayı amaçlayan bu askeri harekat yasaklanmıştı. Ancak aynı yıl, 28 Kasım günü, Çin askeri birlikleri saldırıya geçmişlerdir. Silahlı kuvvetlerin durumunu bozarak amerikan birliklerini tüm Kore 'den dışarı atmaya yönelmişlerdir. Burada da amerikan yetkilileri, çin askeri müdahalesinin olabileceğine ihtimal vermemişlerdi.

Ocak 1961 'de Beyaz Saray 'a yerleştikten iki gün sonra John Kennedy, Küba 'nın işgal edileceği yolundaki planlardan haberdar edilmiştir. İşgal planı, kendinden önceki başkan zamanında, Küba'dan sürgün edilen bir grubu istihdam ederek işgal için eğiten istihbarat teşkilatı tarafından hazırlanmıştı. Gerçekten de, 1400 sürgün kübalı, amerikan kuvvetlerinin logistik desteğiyle 17. Nisan. 1961 'de Küba kıyılarında Domuzlar Körfezi 'ni işgal etmiştir. Sonuç, tam bir hayal kırıklığı olmuştur. Harekatın üçüncü günü, işgal birliği tamamen savaşdışı bırakılmıştır. Görülen oydu ki, Amerikan hükümet yetkilileri, Küba ordusunun karşı harekat gücünü küçümsemişler ve sürgün Kübalıların, Fidel Castro aleyhindeki Kübalılar tarafından benimseneceği yolunda aşırı iyimser

düşüncelere kapılmışlardır. Bu konuda toplanan uzman kurullar, daha başka hatalar da yapmışlardır; örneğin, işgalcilerin geri çekilme olasılığı düşünülerek karşı hazırlıklar yapılmamıştır, dünya kamuoyunun Amerikaya düşmanca tepkiler göstereceği hesaplanmamıştır.

İşte, açıkça başarısızlıkla sonuçlanan üç kollektif karar örneği. Niçin başarısız olundu? Janis, bunları, karar almanın kollektif niteliğiyle açıklamaktadır. Pekçok nedenin yanısıra şunları öne sürmektedir :

1) Grubun doğruluğuna tartışılmaz bir inanç duyulması: Bu inanç, grubun kararlarının etik veya moral sonuçlarının dikkate alınmamasına yol açmaktadır.

2) Grup baskısı: Grubun angajmanları, illüzyonları ve stereotiplerine karşıt görüşler öne süren her üye doğrudan baskıya uğramakta ve sapanlara, bunun, grubun sadık üyelerine yakışmayan, onlardan beklenmeyen tutumlar olduğu hissettirilmektedir.

3) Grubun belirgin ortak görüşünden sapanların kendilerini sansürü etmeleri

4) Çoğunluğun görüşüne uygun yargılarda sözbirliği olduğu konusunda ortak illüzyon; bu illüzyon, kısmen, sapanların kendilerini sansüründen kaynaklanmaktadır ve "sükut ikrardır" şeklindeki yanlış varsayım nedeniyle güçlenmektedir.

Tüm bu nedenler, sözkonusu kurulların üyelerinin davranışlarının, grubu, iç çatışma veya ayrılık tehlikesinden korumayı hedef aldığını göstermektedir. Herkes, kendilerine zarar verebilecek bir çatışmadan kaçınmak üzere, birliği ve sözbirliğini korumaya çaba harcamaktadır. Buna karşılık, çatışmadan kaçınma, karar almanın kalitesini düşürmektedir. Bu işleyişin, sadece ABD'ye ve hükümet yetkililerine özgü olduğunu düşünmüyoruz. Bu olgu, muhtemelen oldukça genel bir nitelik taşımaktadır. Ayrıca, ABD'de bu örneklerin iyi bilinmesi, karar mekanizmalarının değiştirmemektedir. Newsweek gazetesi, "*How Reagan decides*" adlı bir incelemesinde, başkan Reagan'ın, tıpkı kendinden önceki başkanlar gibi, aynı şekilde sözbirliğini, çatışmalardan kaçınınayı ve sapan görüşlerin ortadan kalkmasını istediğini ortaya koymaktadır: "*Bu durumda görüş birliğinin vurgulanmasının bedeli, bir sorunun Reagan'a gelinceye dek, çatışmaların örtülmesi veya yumuşatılmasıyla Reagan'ın değişik taraflardan gelen güçlü kanıtları görmemesi olmaktadır*" (Newsweek, 13 Aralık 1981). Reagan duymak istediklerini duymaktadır. Çoğu gruplarda varolan hiyerarşi ve otoritenin işe karışması, benzer sonuçlara yol açmaktadır. Gruplar, bağımlı oldukları güçle çatışma riskini azaltmak için, kendilerinden beklenen çözümü seçme eğilimi göstermektedirler.

3) GRUP DÜŞÜNCESİ

Konuyla ilgili olarak yapılan araştırmaların çoğu, şu paradoksla karşılaşmaktadır. Karar alma sürecine katılan bireylerin tümü, ilke olarak, makul bireylerdir. Yani belirli bir sorun konusunda en iyi çözümü seçme kapasitesinde olan kişilerdir. Fakat, çoğu kez tümünün ortak kararı, bir kişinin kararından kötü olmaktadır. Daha açıkçası, grup halinde karar alma, bundan beklenen avantajları artırma, korkulan sakıncaları en aza

Çerçeve - V/1: GRUP DÜŞÜNCESİ

4 Nisan 1961 günü, ABD. Başkanı Kennedy ve danışmanları, Küba'nın işgali planını tartışırlar ve sonuçta hem fikir olurlar. Plana göre, ABD'de yaşayan ve askeri olarak iyi bir şekilde eğitilmiş Kübalı sürgünlerden bir grup, adanın güneyindeki Domuzlar Körfezi'ne çıkarılacak ve sahil şeridini ele geçireceklerdir; bu bölge üs gibi kullanılarak, Castro'ya karşı saldırı hareketleri örgütlenecek, sivil başkaldırılar teşvik edilecektir. Nihai amaç, komünist rejimin yıkılmasıdır. Plana göre, işgalcilerin, üs bölgesine yakın dağlarda bulunan Castro karşıtı gerillalarla birleşebilecekleri de, ayrıca öngörülmüştü.

Ancak hiç kimse bölgenin haritasını alıp bakmamıştı; zira baksalardı, çıkartma noktası ile gerillaların bulunduğu dağlar arasında, dünyada, hiç bir ordunun geçemeyeceği nitelikte 200 km.lik bir bataklık bölge bulunmaktadır. Çıkartma yapanların geri çekilme önlemleri de alınmamıştı. Sonuçta, çıkartma hareketi bir fiyaskoyla biter ve adaya çıkartılan birlikler toptan yok edilir.

Bu denli eksik bir plan, nasıl kabul edilebilmişti ve niçin kimse alınan yanlış karara karşı çıkmamıştı? Bu sorular üstüne eğilen Janis, Kennedy'nin başkanlık ettiği danışmanlar grubunun, "grup düşüncesi" dediği bir olgunun kurbanı olduğunu ortaya koyar. Grup düşüncesi, aralarında bağlılık bulunan bir grubun oybirliğiyle karar alma arzuları öne çıktığı ve bu arzu, gerçekçi bir yaklaşımla mümkün farklı çözümler aramayı engellediği zaman gözlenen ve dolayısıyla grup üyelerini, hatalı kararlar almaya götüren bir süreçtir. Bu tür grup durumlarında, birlikte hareket etme, 'safları bozmama', dışa karşı birlik - bütünlük izlenimi verme gibi kaygılar üyelerin normalde yapmayacakları hataları yapmalarına neden olmaktadır. Grup üyelerinin aşırı düzeyde kendine güveni ve iyimserliği, kendilerinin "en iyi" olduklarına inançları bu süreçte rol oynamaktadır. Ancak Janis'e göre, asıl neden, dış etkilere kapalı olan ve güçlü, fakat kritik bir durumdaki bir lider tarafından yönetilen, iç bağlılığı (cohesion) yüksek bir grubun söz konusu olmasıdır. Bu tür durumlarda lider, karşılaşılan sorunla ilgili olarak belirli bir çözümü, güçlü bir şekilde savunarak, diğerlerinin alternatif arayışlarını önler; gerilim yaratabilecek düşünceler elenir ve liderin önerisi, herkes tarafından benimsenir.

Janis'e göre grup düşüncesi süreçleri Amerikan dış politikasında sıklıkla görülmektedir. Bir takım uzmanlardan oluşan çeşitli kurullar, zaman zaman toplanmakta ve sonradan hatalı olduğu anlaşılan kararlar almaktadırlar. Örneği; 1941, Pearl Harbor Baskını'nda hazırlıksız yakalanma, Viet-Nam Savaşı'nın tırmandırılması, Watergate Olayı, vb.

Kaynak: Robert J. Vallerand: *Les Fondements de la Psychologie Sociale*, G. Morin, 1994, Montreal (N. B.)

indirgeme sonucuna yol açmaktadır. Bir başka deyişle, bunun "irrasyonel" olduğu görülmektedir. Rasyonel bireylerin, birlikte, rasyonel olmayan bir karar almaları şaşırtıcıdır. Burada, bireylerin kararlarının grupların kararlarından farklı olduğu görülmektedir. Bu farklar, bir "grup düşüncesi" nin, özellikleri olan bir grupsal düşüncenin varolduğunu göstermektedir (Janis, 1972). Sanki gruplarda mevcut olan dostluk ilişkileri, dayanışma ve birlik anlayışı, grup üyelerini, eleştirel ve bağımsız düşünce yerine, eleştirel olmayan bu grupsal düşünceyi benimsemeye götürmektedir (Moscovici, 1981). Bu düşünce, illüzyonların, ihtiyatsız davranışların ve klişe önyargıların kaynağı olmaktadır: Sonuçta, entellektüel etkililik, gerçeğe uygunluk ve ahlakî yargıların kalitesi düzeyinde bir düşme gözlenmektedir. Bir kişinin, yalnızken düşündükleri ve yaptıkları, diğerleriyle bir grupta birleştiğinde düşüneceklerini ve yapacaklarını öngörmeyi sağlamamaktadır. Bu nedenle, kollektif kararların nasıl alındığını bilmek ve ekonomide ve sosyolojide çoğu kez yapıldığı gibi, kollektif karar almayı salt bireysel süreçlere indirgemekten kaçınmak gereklidir. Nitekim Amerikan sosyologu Oberschall bu konuda aynı saptamayı yapmaktadır: "Grup çatışmaları hakkındaki kuramlar, grup yapılarına ve grubun özelliklerine daha çok önem vermelidirler. Bir grubun davranışının, bir bireyinkine benzer olduğu zannedilmemelidir. Bu konudaki sosyal psikolojik bilgiler, grup özelliklerinin belirlenmesi açısından çatışma kuramcılarına yardımcı olacaktır (Oberschall, 1978). Bizim de yıllardır üzerinde durduğumuz nokta budur ve bunun sonuçlarını ortaya koyacağız.

II. İKİLEM : DEĞİŞME YA DA DEĞİŞMEME

1) STANDARTLAŞMA VE UÇLARA KAYMA

İnsanların yargıları, artık belirli bir konuya ilişkin enformasyonun tarafsız ve rasyonel bir sonucu olarak görülmemektedir. Kanaat ve öngörüşlerin, sistematik önyargılara bağlı olduğu kabul edilmektedir. Ön yargılar, insanların belirli bir gruba aidiyetlerinin sonucudur. Konuya daha yakından bakalım. Genellikle, bir yargının veya bir kararın, ortalamayı ya da uzlaşmayı temsil etmesi durumunda rasyonel oldukları düşünülmektedir. İyi ama, bu ortalama ya da uzlaşma noktasının anlamı nedir ? Sadece, herkesin görüşünün veya tercihinin dikkate alınması ve, karşılıklı tavizlerle, ortak bir görüş ya da tercihe ulaşılmasıdır. Alelade bir deyişle bir armudun ikiye, dörde veya altıya bölünmesidir. Fakat, gerçekte, çoğunluğun görüşü baskın çıkmıştır. Dolayısıyla bu tür kararlar, standartlaşma olgusunu yansıtmaktadır. Bir başka deyişle, üyelerin görüş ve yargılarının ortalaması, herkesin normu haline gelmektedir.

Bununla birlikte, bazı koşullarda, farklı bir durum gözlenmektedir. Bireyler görüşlerini sırayla sunmakta ve birlikte tartışmaktadırlar. Daha sonra bir karara varmaktadırlar. Ancak, alınan karar, herkesi şaşırtacak bir şekilde, ortalamadan uzaklaşmaktadır. Karar, grupta önceden mevcut kanaat ve yargılar yelpazesinin kutuplarından birine yaklaşmaktadır. Bu durumda karar, kutuplaşma kutuplara kayma olgusunu sonucunu yansıtmaktadır.

Standartlaşma olgusu, çoktan bilinmektedir (Sherif, 1936). Standartlaşmanın, doğal olduğu ve grupların doğasında, özünde yattığı düşünülmüştür. Buna karşılık, kutuplara kayma olgusu daha yakın yıllarda keşfedilmiştir (Moscovici ve Zavalloni, 1969) ve çok çeşitli koşullarda doğrulanmıştır. Bu olguların anlamı nedir ? Birinci olgu, hemen akla geleceği üzere statükoyu korumaya yöneliktir. Gerçekten de grup üyeleri, karşılıklı görüşlerin yeraldığı ve herkesin kabul edeceği bir norm bulmaya razı olmaktadır. Fakat, sözkonusu görüşler çoğu kez birbirine yakın olduğundan, norma yol açan karar, aslında, çoğunluğun görüşünü onaylamaktadır. İkinci olgu, bundan farklı olarak, bir değişikliğe yol açmaktadır. Burada bir uzlaşma noktası aramak yerine, bu noktadan uzaklaşma görülmektedir. Böylece üyeler, daha uç bir norm seçmekte ve en çok sapan üyelerin görüşüne dayalı bir pozisyon almaktadırlar. Yani, alışılandan farklı tutumla, azınlık yargılarına ve kanaatlerine daha çok önem vermektedirler. Uçlara kaymanın yeniliği buradan kaynaklanmaktadır. Klasik görüşe göre (Schachter, 1951), gruplar, tüm koşullarda, görüş birliği yönünde bir baskı uygulamaktadır ve çoğunluğun kanaatlerinden sapan çözümleri, kararın dışında bırakmaktadırlar. Oysa, bu, doğru görünmemektedir. Hatta bazı koşullarda, gruptaki azınlığın görüşüne yaklaşma ve bununla bütünleşme eğilimi olduğu açıkça gözlenmektedir.

Demek ki, karar konusunda iki olgu kategorisiyle karşı karşıya bulunmaktayız : standartlaşma olguları ve kutba kayma olguları. Şimdi de bunların açıklanmasına geçelim. Detaylara inmeden, birkaç nokta üzerinde duralım. Tüm karar alma durumlarında, farklı kanaatler, yargılar ve çözümler arasında bir çatışma sözkonusudur. Eğer çeşitlilik ve dolayısıyla çatışma yoksa, seçme ve karar verme zorunluluğu da olmayacaktır. Herşey, çatışmaya yaklaşma biçimine bağlıdır. Bir yandan, tıpkı Janis 'in incelediği örneklerde olduğu gibi, çatışmadan kaçınılabilir. Bu, ya oto-sansürü empoze ederek, ya sapanları susturarak veyahutta önceden oluşmuş sözbirliği illüzyonu yaratılarak sağlanmaktadır. Böylece bireyler arası tartışmalar ve etkileşimler asgari düzeye indirgenmektedir. Öte yandan, çatışmanın ortaya çıkmasına izin verilerek, sapanlar da dahil olmak üzere farklı görüş açılarının ifade edilmesine zemin hazırlanabilir. Böylece, grup üyeleri yoğun bir şekilde aralarında etkileşecektir.

Nasıl oluyor da bu durumlardan birinde çatışmadan kaçınılabilirken diğerinde böyle olmuyor ? Daha doğrusu, birinci durumda etkileşimler ikinci duruma kıyasla niçin daha az yoğun olmaktadır? Bu sorulara, işte birkaç cevap. Büyük bir olasılıkla, grup daha çok formel olduğunda, belirlenmiş bir otorite ve çoğunluk bulunduğunda çatışma azalmaktadır. Veya insanlar, işin içinde bulunmadıklarında, az ilgili olduklarında, yargıları ve kanaatleri kendileri için fazla önemli olmadığından çatışma azalmaktadır. Eğer bir şeye kesinlikle inanıyorsanız veya haklı olduğunuza kuvvetle inanıyorsanız, bir uzlaşma noktasına varmayı kabul etmeniz zordur. Bu durumda, diğerlerini ikna etmek için, onların kendi görüşünüze katılmasını sağlamak için elinizden gelen herşeyi yaparsınız. Ya da en azından, sıkı bir tartışma yapmadan boyun eğmezsiniz. Böylesi bir durum elbette, diğerlerinin görüşünüzü dikkate almalarında ve görüşleri değiştirmelerinde etkili olacaktır.

Çerçeve- V/2 : GRUPLAR KARARA NASIL ULAŞIRLAR ?

Karar alma süreciyle ilgillenen bazı sosyal psikologlar, grup üyelerinin başta ifade ettikleri görüşlerden yola çıkarak, grubun vereceği kararın yordanabileceğini savunmaktadırlar (Davis, 1980; Lughlin, 1980). Sosyal karar şemaları adı verilen bir kaç basit kural bu tahmine yardımcı olmaktadır. Bunlardan, çoğunluk kazanır şeması, genellikle, grup üyelerinin, çoğunluk başta hangi tercihte yer aldıysa, o tercihte birleşerek karar alacaklarını öngörmektedir. Gercek kazanır kuralı, grupta, doğru olan çözüm ya da kararın eninde sonunda kabul edileceğini öngörmektedir. ilk kayma kuralı (first-shift rule), grubun, sonunda, üyelerin herhangi biri tarafından gösterilen ilk kanaat değişikliği ile tutarlı bir konuma geleceğini öngörmektedir.

Yakın zamanlarda yapılan bazı çalışmalarda, karmaşık durumlarla ilgili grup kararları bu basit sosyal karar şemaları sayesinde % 80 oranında isabetle yordanabilmiştir (Kerr, 1981). Doğal olarak kuralların bazıları belirli durumlarda daha başarılı tahminler sağlamaktadır; örneğin, çoğunluk kazanır şeması, nesnel doğruların bulunmadığı ve kanaate dayalı durumlarda daha etkili bir şekilde işlemektedir.

Grupta fikir birliğine nasıl varılmaktadır? Son zamanlarda yapılan çalışmalarda (örneğin, Foss, 1981) "sosyal geçiş şemaları" üzerinde durulmuştur. Bu şemalar, son karara varılıncaya kadar grup üyelerinin karar ya da pozisyonlarındaki değişmeleri gösteren model ya da kurallardır. Bu çerçevede yapılan bir deneysel çalışmada (Kerr, 1981), altı erkek ya da altı kız öğrenciden oluşan jüriler, dokuz silahlı soygun vakasını tartışmışlardır. Her vaka tarşılırken denekler verdikleri hükmü (suçlu veya suçsuz), bir düğmeye basarak belirtmektedir. Görüşlerini istedikleri zaman ve sıklıkla değiştirebilmektedirler. Bu değişiklikler ile deneklerin ilk ve son kararları deneyci tarafından kaydedildiğinden, grubun görüş birliğine doğru hareketi tam olarak saptanabilmektedir (Grupların, her vaka için görüş birliğine varması koşulu var).

Sonuçlara göre, ilk olarak, diğer araştırmalarda olduğu gibi, grupta bir çoğunluğun varlığı, sonucu önemli ölçüde etkilemektedir. Grupta bir çoğunluk oluşturduktan sonra, grup üyeleri çoğunluktan ayrılmak yerine, onunla birleşme yoluna gitmektedir. İkinci olarak, belli bir momentum etkisi gözlenmektedir, yani grup bir kez belli bir yönde (suçlu bulma veya bulmama) hareket etmeye başladığında, bu hareket devam etmekte ve nadiren ters yöne dönmektedir. Üçüncü olarak, grubun karara varma hızının, üyeler deneyim kazandıkça arttığı gözlenmiştir. Dördüncü olarak, kadın ve erkek jürileri arasında belirgin bir farklılık görülmemiştir. Nihayet, grubun son kararının ilk kayma kuralıyla tahmine uygun olarak gerçekleştiği belirlenmiştir. Özetle, grupların fikir birliğine doğru hareketi, oldukça karmaşıktır. Son kararlar, üyelerin ilk kararları tartışma süresi ve benzeri etmenlere bağlıdır. Ancak karar süreci belirli bir düzende işlemekte ve yordanabilmektedir.

Kaynak: R.A. Baron ve D. Byrne: *Social Psychology, Understanding Human Interaction*, 4.b., 1984, Allyn and Bacon, Inc. Massachusettes (özetle, N.B.)

Özetle, gruptaki çatışmanın ve kişilerin ilgililik düzeyi alınacak kararın yönünü belirlemektedir. Çatışma ve ilgililik düzeyi düşük olduğunda karar, bir tür ortalamaya ya da uzlaşma noktasına, dolayısıyla standartlaşmaya doğru gidecektir, aksi halde uç pozisyonlara doğru kayacaktır. Bu açıklama, tam değlidir, zira gerçeklik daha da karmaşıktır. Fakat, aşağıda görüleceği üzere olaylara uygun düşen bir açıklamadır.

2) KUTBA KAYMA OLGUSU

1961 yılının bir günü, Amerikalı sosyal psikolog Stoner, ummadığı bir sonuçla karşılaşmıştır. Stoner, klasik kitapların bir noktada görüş birliğinde olduğunu saptamıştı : grup içinde pekçok birey, ortak karar alındığında ortalama kanaati ya da çözümü seçmektedirler. Allport (1924), davranış ve kanaatini, diğerlerinin davranış ve kanaatlerine bakarak ılımlılaştırma yönünde temel bir eğilim olduğunu öne sürmektedir. Pek çok araştırmayı gözden geçiren Kelley ve Thibaut (1954) aynı yönde düşünceler öne sürmektedir; "insan, diğerleriyle birlikte olduğunda, diğerlerinden tamamen farklı düşmekten kaçınacak tarzda yargılarını ılımlı/ölçülü bir hale dönüştürerek davranır". Fakat Stoner, yüzdeleri hesaplayarak ve elde edilen sonuçları değerlendirerek, bunların kuramsal olarak imkansız olduğunu saptamıştır. Yani bulguların, genellikle kabul edilen kuramın aksi yönünde olduğunu belirlemiştir. Stoner, deneklerine, bir seçenek içeren durumların betimlendiği, yani ihtiyatlı / ölçülü bir çözümle birlikte riskli bir çözümün bulunduğu durumları kapsayan bir soru formunu doldurmalarını söylemiştir. Deneklerin görevi, bu tür iki seçenekle karşılaşan birine, riskli seçeneği hangi olasılık düzeyinde (1/10'dan 9/10'na kadar) önereceklerini belirtmektir. Sonraki aşamada, denekler, bir grup halinde her bir konuyu (soruyu) tartışmaya davet edilerek her biri için ortak bir karar almaları istenmiştir. Stoner'in grup kararlarının, grubu oluşturan bireylerin aldığı tek tek kararların ortalamasından daha yüksek bir risk düzeyinde çıkmasına şaşırmıştır.

Neden şaşırmıştır? Çünkü, herşeyden önce, bu sonuç sağduyuya aykırıdır: Herkes grupların uç çözümlerden kaçındığını ve tam orta yol kuralını izlediğini düşünmektedir. İkinci olarak, yarım yüzyıl boyunca yapılan araştırmalar, sağduyuyu doğrulamamakta ve bir başka olasılık bırakmamaktadır. Ancak Stoner, çeşitli koşullarda deneyini tekrarlamış ve sonuçlar, kuşkuya yer vermeyecek kadar açık olmuştur: Grup etkisi açıktır. Gruplar, bireylerden daha atak/ cesur olma eğilimindedir. Bu olgu, o zamandan beri *Risky Shift* (riske yönelme) rümuzuyla anılmaktadır. Terim, grupta tartışmadan önce en korkak görülen bireylerin, grup tartışmasından sonra cesurlaştıklarını ifade etmektedir. Sosyal psikologların çoğuna göre, yine de, bu sonuç, soru formunun içeriğiyle ilgilidir: Sorular, risk almaya uygun durumlara yöneliktir. Dolayısıyla genel bir olgu söz konusu değildir.

Bu çerçevede yapılan araştırmaları analiz eden Moscovici ve Zavalloni (1969), hiç te risk almayla sınırlı olmayan genel bir olgunun sözkonusu olduğu sonucuna varmışlardır. Bu sonucu testetmek üzere, farklı bir malzemeyle çalışmışlardır.

Araştırmaları üç aşamalı bir deneye dayanmaktadır. Birinci aşamada (uzlaşma öncesi aşama) her birey tek tek kendi görüşünü veya yargısını belirtmektedir. İkinci aşamada (uzlaşma aşaması) 4 veya 5 denek birlikte tartışmaya alınmakta ve ortak bir yargıya veya görüşe varmaları istenmektedir. Nihayet son aşamada (uzlaşma sonrası aşama) tek tek, her bireye tekrar kendi görüşünü veya yargısını belirtmesi söylenmektedir. Böylece görüş veya yargısını değiştirip değiştirmediği, yani bireylerin grubun ortak yargısını mı benimsedikleri, yoksa ilk görüşlerine mi döndükleri saptanmaktadır. Araştırmada soru formu olarak, Amerikalılara ve De Gaulle'e ilişkin tutumların sorulduğu bir ölçek kullanılmıştır. Beklenen sonuç, grupların tutumlarının bireylerinkinden daha uç noktalarda olacağı yolundadır. Ancak yukardaki paragrafta söylediğimizi hatırlayın : herşey, kişilerin ne kadar ilgili (angaje) olduklarına bağlıdır. İlgililik ne kadar yüksekse, kararlar da o kadar kutuplarda olacaktır. Sorun, bu değişkenin nasıl çoğaltılacağı sorunudur. Nispeten basit bir çözüm şu; soru formunun bireylerin kişisel olarak angajmanını gerektiren Likert tipi bir tutum ölçeği biçiminde sunulması. Oysa, aynı soru formu Thurstone tipi bir ölçek biçiminde sunulduğunda daha objektif ve daha "gayrı şahsi" bir nitelik taşıyacaktır. Kısacası, Moscovici ve Zavalloni, araştırmalarında kararın az çok kişisel olmasını bu yoldan sağlamıştır.

İlk deney koşulunda, denekler, General De Gaulle'e ilişkin tutumlarını, Likert tipi bir ölçekle belirtmişlerdir. İkinci koşulda, kuzey amerikalılara ilişkin olarak aynı biçimde bir ölçek kullanılmıştır. Üçüncü koşulda,kişileri işin içine daha az katan Thurstone tipi ölçek kullanılmıştır. İlk iki koşulla üçüncü koşul arasındaki farkları biraz daha yakından görelim. I. ve II. koşullarda denekler, +3'ten -3'e doğru giden yedi dereceli (tamamen katılıyorum, katılıyorum, biraz katılıyorum, farketmez, biraz karşıyım, karşıyım, tamamen karşıyım) bir cevap kategorisi içinde tutumlarını belirtmektedir. "De Gaulle, zor politik görevini yerine getirmek için fazla yaşlıdır" (I. koşul) veya "Amerikan ekonomik yardımı, her zaman politik bir baskı aracı olarak kullanılmıştır" (II. koşul) şeklindeki görüşlere hangi ölçüde katıldığını veya karşı olduğunu ifade edebilmektedir. III. koşulda cümlelerin içerdiği görüşle hemfikir olup olmadıklarını belirtme durumunda değildirler. Sorulan şey, örneğin De Gaulle'le ilgili cümlenin De Gaulle'ün lehinde olup olmadığını belirtmeleridir. Burada da cevaplar +3 (tamamen lehinde) ile -3 (tamamen aleyhinde) arasında yedi kategoride yeralmaktadır.

Bu deneylerde elde edilen sonuçlar neyi göstermektedir? Her üç koşulda da, grup tutumları, grubu oluşturan bireylerin tutumlarından daha aşırı bulunmuştur. Ayrıca, bireylerin grup tartışmasına ve söz birliğine katıldıktan sonra, ortak pozisyonu benimsedikleri görülmüştür. Yani bireyler değişerek daha aşırı tutumlara yönelmişlerdir. Diğer yandan bireylerin angajman veya ilgililik düzeyleri belirleyici olmuştur. Bireyler kişisel olarak angaje olduklarında (I. koşul), kişisel olmayan bir yargı belirttikleri duruma kıyasla (III. koşul), tutumlarının daha uç derecelerde yeraldığı gözlenmiştir. Bir başka deyişle, örneğin De Gaulle lehinde olan tutum, sosyal etkileşimden sonra daha da lehte bir hale gelmiştir. Aynı şekilde, amerikalıların aleyhindeki tutum, tartışma sonrasında daha düşmanca bir tutuma dönüşmüştür.

Çerçeve- V/3: GRUBUN UÇLARA KAYMASI

Grubun kutuplara kayması konusunda ortaya atılan açıklamalardan iki tanesi daha çok ilgi çekmiştir: sosyal karşılaştırma yaklaşımı ve ikna edici iletişim yaklaşımı.

Sosyal karşılaştırma yaklaşımı iki temel görüşe dayanmaktadır: 1) Bireyler, genellikle olumlu bir benlik-imgesi sahibi olmak isterler 2) Bunu sağlamanın en etkili yollarından birisi, kendini diğerleriyle kıyaslayarak, kendini hiç değilse bazı yönlerden daha iyi bulabilmektir. Bu eğilim grup tartışmalarında şöyle işlemektedir: tartışma başında her üye kendi görüşlerinin makbul ve değerli olduğunu düşünmektedir. Ancak tartışma içinde durumun böyle olmadığını farketmekte ve bu olgu, onların daha ileri / uç pozisyonlara gitme yönünde bir baskı yaşamalarına yol açmaktadır. Sonuçta, tüm grup bu yöne kaymaktadır (Goethals ve Zanna, 1979; Sanders ve Baron, 1977).

Bu yaklaşım bazı bulgularla desteklenmiştir (Wallach ve Wing, 1968; Myers ve ark., 1980; Jellism ve Davis, 1973). Ancak verilerin tümü sosyal karşılaştırma görüşüyle tutarlı değildir. Örneğin, bireyler bazan, daha uç ya da riskli kararları kendilerinden çok, yabancılara önermektedir (Laughlin ve Erley, 1982) Dolayısıyla bu yaklaşım grupta yaşanan hareketleri açıklamak için tek başına yeterli değildir.

İkinci görüş te iki temel kabule dayanmaktadır. Bu kabullerin ilkine göre, grup üyelerinin tartışma sırasında ortaya attıkları görüşler başlangıçta sahip oldukları görüşleri desteklemektedir. İkinci kabul ise, bu görüşlerden en azından bazılarının diğer grup üyeleri tarafından daha önce düşünülmemiş olduğunu önermektedir. İki kabul birleştiğinde şöyle bir tahmin ortaya çıkmaktadır: grup, en fazla sayıda ikna edici görüş tarafından desteklenen pozisyona doğru hareket edecektir. Zira, belli bir pozisyonu destekleyen görüşlerin sayısı (ve niteliği) arttıkça grup üyelerinin bu görüşlerden etkilenme ve o doğrultuda hareket etme olasılıkları artacaktır.

Bu görüşe destek, birçok kaynaktan gelmektedir. İlk olarak grup tartışmasında belli bir görüşü destekleyen savların oranı yükseldikçe, o yönde hareketin de arttığı saptanmıştır (Ebbesen ve Bowers, 1974). İkinci olarak, grup tartışmalarında sunulan ikna edici görüşlerin çoğunun grup üyelerinin çoğu tarafından başlangıçta sahip olunan görüşleri desteklediği görülmüştür (Vinokur ve Burnstein, 1974). Bu durumda, adeta, grup üyeleri birbirlerini, başlangıçtaki görüşlerinin en iyi ya da en doğru olduğuna inandırmaktadırlar. Bu ve diğer bulgular kutuplaşmanın açıklamasının, sosyal kıyaslama değil, ikna edici görüşler (arguments) olduğunu düşündürmektedir. (Burnstein, 1983). Ancak cevabı güç bazı sorular da vardır. En önemlisi, bu tür hareketler (shifts), basit algısal yargılar söz konusu olduğunda da görülmektedir; bu tür durumlarda görüşler ve iknanın büyük bir rol oynaması düşünülemez (Baron ve Roger, 1976).

Bu noktalar gözönüne alındığında kuramlardan birini tercih etmek yerine her ikisinin de bir arada rol oynadığının düşünmek uygun görünmektedir. Dolayısıyla, hareket riske doğru veya tedbire doğru olmaktan çok, uçlara doğru ya da kutuplara doğru olmaktadır.

Kaynak: R.A. Baron ve D. Byrne: Social Psychology, a.g.e. (özetle,N.B.)

Hepsi bu değil. Tahmin edebileceğiniz üzere, bireylerarasındaki tutum farklılıkları bir gruptan diğerine değişmektedir: bazı gruplarda daha büyük bazılarında daha küçük farklar görülmektedir. Dolayısıyla, çatışma derecesi de gruptan gruba değişmektedir. Çatışma, bireylerin birbirinden çok farklılaştığı gruplarda daha büyük, diğerlerinde daha küçüktür. Eğer açıklamamız doğruysa, çatışmanın büyük olduğu gruplarda, diğerlerine kıyasla, uç tutumlarda daha fazla görüş birliğinin saptanması gerekecektir. Gerçekten de böyle olmuştur. Bir başka araştırma (Doise, 1969), bu sonuçları desteklemiştir. Bu araştırmada denekler Paris'te özel bir mimarlık okulunun öğrencileridir ve deneye, dört kişilik gruplar halinde katılmışlardır. Deney görevleri, kendi okulları ile kendilerininkinden daha yüksek bir prestiji olan ve bir bakıma rekabet ettikleri Paris Güzel Sanatlar Mimarlık Okulu hakkındaki tutumlarını Likert tarzı ölçekte ifade etmektir. I. durumda, tıpkı yukardaki deney deseni çerçevesinde (uzlaşma öncesi, sırası ve sonrası aşamaları), kendi okullarına ilişkin tutumlarını ortaya koymaktadırlar. II. koşulda başka öğrenciler aynı soru formuna cevap vermekte, fakat fazladan olarak, aynı bir cümle konusunda, rakip okul öğrencilerinin ne diyeceğini düşündükleri sorulmaktadır. Demek ki, I. koşulda, kişiler kendi okulları hakkındaki imgelerini belirtmekteyken diğer koşulda, aynı imge sosyal olarak kendilerinden "üstün" ve rakip bir başka grubun kendilerine ilişkin imgesiyle karşılaştırmalı olarak ifade edilmektedir. Sonuçlar, her iki koşulda da, sosyal temsilin (imge) aşırılığını göstermektedir. Mimarlık Okulu öğrencileri, grup tartışmasından önce, zaten olumsuz bir imgeye sahiptir. Grup etkileşiminden sonra bu imge, daha da olumsuzlaşmaktadır. Ayrıca, kişiler, karşılaştırdıkları grubun imgesi akıllarındayken cevap verdiklerinde bu olumsuzluk pekişmektedir. Bu sonuncu durumda öğrencilerin daha çok işin içinde oldukları ve görüşlerini daha derinden hissederek verdikleri söylenebilir.

Bu ilk araştırmalar, kutuplara kayma olgusunun genel bir olgu olduğunu göstermektedir. Bu olgu, ilk olarak, çok çeşitli içerikler konusunda karar vermenin söz konusu olduğu durumlarda görülmektedir. Sonra, bireylerin ilgililik/ angajman düzeyine, yani kararın bireyler açısından önem derecesine bağlı olduğu gözlenmektedir. Nihayet, çatışmanın, kutuplaşmayı artırıcı bir etkide bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Kısacası, çatışmanın mümkün olduğu her yerde, değişme de mümkündür. Daha sonraki yıllarda yapılan araştırmalar, bu olgunun genelliğini (Fraser, 1971) ve ortaya çıkma koşullarını (Myers ve Lamm, 1976) ortaya koymuştur. Daha yakın bir zamanda (Vandekeere 1979), kutuplaşmanın epistemolojik bir analizini yapmıştır.

III. KARARLAR, TARTIŞMALAR ve DEĞİŞMELER

Kutuplara kayma olgusunu kolaylaştıran koşullar hangileridir? Bir dizi klasik araştırmada (Lewin 1943, 1965), tartışmanın grup kararları üstündeki etkisi ortaya konmuştur. Tartışmaların iki işlevi olduğu görülmektedir: bir yandan grupta tek biçimliliğe eğilimi engellemek, öte yandan her bireyi, seçilen çözümün grubun ürünü olduğu konusunda bilinçlendirmek. Tartışma, böylece, grupta sabitleşen kanaat ve

yargıları sürekli gündeme getirerek yeniden canlandırmaktadır. Bunları oluşmuş "şey" kalıbından çıkararak sosyal mübadele kanallarına sokmaktadır. Bu sayede, bir tek mümkün çözümün bulunduğuna inanılan bir konuda, pek çok çözümün mümkün olduğu görülmektedir. Görüş birliği beklenirken, çeşitlilikle ve görüş ayrılığıyla karşılaşılmaktadır. Bir grup önünde konuşmak gerektiğinde hissedilen endişe duygusunu herhalde tanırsınız. Üstelik, böyle bir durumda, diğerlerinden ayrı düşmekten, "saçma sapan laflar" söylemekten, kötü yargılanmaktan itilmekten kaygı duyulmaktadır. Fakat, belirli bir süre sonra, bunların hiçbirinin kimsenin başına gelmediği görülünce, cesaret kazanılmakta ve herkes kendi fikrini söylemeye başlamaktadır. Demek ki tartışma, önemlidir; tartışma ile kollektif kararların kutuplaşması arasında bir ilişkinin bulunması gerekir. Myers (1982), kanıtların yönünün ve yeniliğinin belirleyici bir rol oynadığını öne sürmektedir. Gerçekten de grup halinde tartışırken, daha önce kimsenin aklına gelmemiş olan yeni düşünceler ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, ortaya atılan görüşler, bireyler tarafından daha önce savunulan görüşlere karşıt olabilmektedir. Buradan hareketle, yeni görüşlerin, kutuplaşma olgusunun yönünü belirlediği söylenebilir. En kısa bir deyişle, gruplar yenilik yapmaktadırlar.

Bu konuda, dikkate değer iki deney sunalım. Birinci deneyde, Myers (1974), deneklerden, ABD. başkanı için bir görüş hazırlamakla görevli uzmanlar toplantısına katıldıklarını hayal etmelerini istemiştir. Hazırlanacak görüş dış politika konusundaki kararları ilgilendirmektedir. Özellikle, amerikan ordusunun, diğer ülkelere muhtemel müdahaleleri sözkonusudur. Grup tartışmasına alınmadan önce, deneklerden bu konulardaki kişisel görüşlerini belirtmeleri istenmiştir. Bundan sonra, denekler, barışçı olanlar (güvercinler) ve kavgacı olanlar (şahinler) olmak üzere iki kategoriye ayrılmıştır. Daha sonra homojen "güvercin" ve "şahin" grupları saptanmıştır. Tartışmalar dört veya beş kişilik gruplar halinde yapılmakta ve her grup başkana iletilecek öneri konusunda görüş birliğine varmaya çalışmaktadır. Bu aşama tamamlandıktan sonra gruplar dağıtılmış, güvercin ve şahin gruplarına, henüz tartışmaya katılmamış yeni kişiler eklenmiş ve yeni gruplar oluşturulmuştur. Yeniden oluşturulan gruplar da, iletilecek öneri konusunda karar almışlardır. Nihayet, daha sonra, herkese başkana önerecekleri son ve kesin görüşleri tek tek sorulmuştur.

Sonuçlardan biri, daha önce bildiğimiz birşeyi doğrulamaktadır: güvercin gruplarının üyeleri, tartışma öncesindekinden daha barışçı olmuşlardır. Fakat, yeni bir şey daha öğreniyoruz. Gerçekten de, şahinler kendi aralarında iki kez tartıştıktan sonra daha barışçı öneriler getirmektedir. Bu ne demektir? Toplumun değer ve normlarının (Brown, 1965), kollektif tartışma sırasında ve kollektif kararda daha çok ağırlık kazanması demektir. ABD. de kamuoyu, daha ziyade barışçıl olduğundan şahinler de daha yumuşak bir öneri getirmektedir. İkinci bir araştırma bu sonuçları desteklemektedir. Tartışmalar sırasında kullanılan kanıtlar yakından incelendiğinde, şahinlerin, militarist kanıtlardan daha çok pasifist kanıtlar öne sürdüğü görülmektedir. Demek ki, belirli bir toplulukta, belirli bir kanıt kategorisini net bir şekilde yüceltme ve diğer görüşleri

ihmal etme yada unutma eğilimi vardır. Bu çerçevede, barışçıl görüşlerin sosyal olarak imtiyazlı görüş kategorisine girdiğini unutmamak gerekir.

Paicheler (1977-1978), Fransa'da benzer eğilimler saptamıştır. Yaptığı deneylerde, deneklerden, feminizme ilişkin bir takım görüşler konusunda ortak görüş geliştirmeleri istenmiştir. Seçilen denekler, daha ziyade feminizm taraftarı kişilerdir. Deneyci, bu kişilerden oluşan gruplara birer sahte denek sokmuştur. Sahte denek, uç kanaat veya yargıları savunmakla görevlidir. Ancak sahte denek bazı gruplarda son derece feministtir, görüşünü hiç değiştirmeksizin tutarlı bir şekilde savunmaktadır. Diğer bazı gruplarda ise aynı değişmez tutumla, fakat bu kez antifeminist görüşleri savunmaktadır. Birinci durumda sahte denek, kraldan çok kralcı davranmaktadır, gruptan daha çok feminist görünmektedir ve norma uygun bir yönde konuşmaktadır, diğer durumda daha az feministtir ve norma saldırmaktadır.

Sonuçlar beklenen yönde olmuştur. Yenilikçi, ilerici denebilecek sahte denek, kararların uca kaymasını artırıcı bir etkide bulunmaktadır ve grup, onun bakış açısına yaklaşmaktadır. Yeniliğe tepkici, tutucu denilebilecek sahte deneğin bulunduğu gruplarda bunun aksi görülmekte ve hemen hiç kimse onun görüşüne katılmamaktadır. Bir tür hizipleşme belirmektedir. Başlangıçta daha ziyade feminist olanlar, feminizme taraftar bir yönde kutuplaşmaktadır. Buna karşılık, "ılımlı" feminist olanlar, sahte denekten etkilenmekte ve çok hafif düzeyde de olsa, antifeminist olmaktadırlar. Paicheler ayrıca, bir sahte deneğin varlığının, birey tarafından savunulan uç görüş açısına karşıt düşüncelerin sayısını arttırdığını saptamıştır. Buna paralel olarak, sahte deneğin varlığı, grupların normal olarak bu görüş açısı lehinde öne sürdüğü düşüncelerin sayısını azaltmaktadır. Yani, sahte denek, diğer üyelere mümkün tutum ve kanaatlerin daha geniş bir yelpazesini dikkate aldırmakta ve yeni düşünceler keşfettirmektedir. Burada vurgulanması gereken bir nokta var: yeni görüş ve kanaatler, sahte deneğin antifeminist olması durumundaki tartışmalarda daha çok ortaya çıkmaktadır.

Grup tartışması ile uçlara kayma arasındaki ilişki, böylece belirlenmiş olmaktadır. Bunun, sadece bireylerin kendi görüşlerini diğerlerine bildirmekten mi ileri geldiği sorulabilir : "ben, tamamen karşıyım" veya "ben, daha ziyade taraftarım" gibi. Ya da, bunun ötesinde bir şey mi, örneğin gerçek bir görüş ve kanaat değişimi mi sözkonusu? Öyle görünüyor ki, bu sonuncu açıklama daha doğru. Bu düşünceyi destekleyen ve Burnstein ile Vinokur (1975) tarafından yapılan deneyi kısaca özetleyelim. Deney, riske girme durumlarını konu almaktadır. Deneyin birinci koşulunda, deneklere daha önce tek başlarına sahip oldukları görüşleri birbirlerine aktarmak ve ardından, diğerleriyle konuşmaksızın bunlarla ilgili birtakım kanıtlar üzerinde düşünmek görevi verilmiştir. İkinci koşulda denekler görüşleri hakkında birbiriyle konuşmakta, fakat bir önceki durumdan farklı olarak kişisel kanıtlar aramamaktadır. Üçüncü koşulda, deneklere bu tür kanıtlar aramaları söylenmekte, fakat diğerlerinin görüşleri bildirilmemektedir. Sonuçlar oldukça net: Bireyin tek başına kanıtlar aradığı veya sadece diğerlerinin görüşlerini bildiği koşullarda, riskli görüşler

Çerçeve- V/4 : GRUP KARARLARININ KALiTESi

Gruplar bazan, bireylerden daha iyi kararlar alabilirler. Grupta karar alma konusunda ilk araştırmalardan birinde deneklere, 12 öfkeli Adam filminin ilk kısmı gösterilmiştir. Bu klasik filmde, bir cinayet davasında karara varmaya çalışan bir jüri bulunmaktadır (Hall, Monton, ve Blake, 1963). ilk aşamada her deneğe filmin sonu konusunda bir tahmine varmaları istenmiştir. Bireylerin tek tek tahminleri ile ortak tahminler karşılaştırıldı ğında, ortak tahminlerin daha üstün olduğu görülmüştür. Grup tartışmasında, kötü tahminler elenmiş ve en iyi görünenler alıkonulmuştur. Grup üyelerinin birbirlerinden bir şeyler öğrenmiş ve birbirlerine unuttukları noktaları hatırlatmış olmaları da mümkündür (Doise, 1976; Laughlin ve Adamopoulos, 1980) Bu tür süreçler, gerçek jüri toplantılarında da görülebilir. Jüri üyeleri bakış açılarını ve düşüncelerini karşılaştırarak görüşbirliğine varmaya çalışmaktadır. Genellikle dava konusu hakkkında, tek bir üyeye kıyasla, daha doğru bir fikre varmaktadırlar (Dashiell, 1935). Jürinin tartışmaları, kişisel hata yapma eğilimini azaltabilmektedir (Izzett ve Leginski, 1974).

Hangi koşullarda grup kararları daha iyidir ? Grup kararlarının başarısı, gruptaki iletişim yapısı, üyelerin seçimi ve strateji seçimi yanı sıra iş veya sorunun tipine de bağlıdır. Nitekim gruplar bazı sorunların çözümünde bireylerden daha üstün görünmektedir. Steiner'e (1972) göre, grubun verimliliği veya başarısı, her üyenin nihaî kararın oluşmasına katkılarının kombinasyonuna bağlıdır. Steiner, farklı olan dört tip iş ayırdetmektedir: a) birikimli işler: Her üyenin kişisel çabası birbiriyle toplanarak sonucu oluşturmaktadır (örneğin, yardım toplama ve kar kürütme işleri), dolayısıyla kişi sayısı arttıkça, grubun başarısı artmaktadır. Ancak karar alma grupları genelde bu tip işlerle karşılaşmamaktadır. b) zincirleme işler: Her üyenin aşağı yukarı aynı işi yaptığı ve birbirine bağımlı olduğu bu tür işlerde (örneğin, alpinistlerin tırmanışı), grubun verimi, en verimsiz üyesinin verimi kadar olmaktadır. c)bağımsız işler : iş bölümünün olmadığı ve grup veriminin, bireysel çabaların toplanmasına dayanmadığı işlerde (örneğin, karmaşık bir problemin çözümü), her birey tek başına çalışmaktadır, dolayısıyla grubun başarısı, en yetenekli üyesinin, başarısını aşmamaktadır. Karmaşık bir matematik problemin çözümünde, grupta uzman birinin ve hatta iki kişinin bulunması durumunda (Laughlin ve ark., 1975; Laughlin ve Adamopoulos, 1982) grup etkililiği yükselmektedir, d) farklı bitişmeli işler: Üyelerin çabalarını herhangi bir şekilde biraraya getirebildiği işlerde, grubun etkililiği, kişisel katkıların eşgüdüm biçimine bağlıdır (örneğin, aileler, komiteler, kurullar, gruptaki kişi sayısından veya uzman birinin bulunmasından ziyade, grubun etkili işleyiş tarzları geliştirmesi önemlidir.

Steiner 'a (1972) göre, her iş tipi için verimlilik, grup süreçlerinden kaynaklanan kazanç ve kayıplara da bağlıdır. İnsanları bir araya toplamak bazı kazançlara ve pahalara yol açar; örneğin sosyal kolaylaştırma etkisi varken kazançlar, değerlendirilme kaygıları varken kayıplar söz konusudur. Steiner 'e göre, genel olarak grubun verimliliği bireysel verimlilik ile grup sürecine bağlı kazançların toplamından kayıpların çıkarılmasına eşittir.

Kaynaklar : K.J. Gergen ve M.M. Gergen, *La Psychologie Sociale,* a.g.e. den (N.B).

belirtme eğilimi azalmaktadır. Fakat bu iki etmenin kombinezonu halinde, yani görüş değişimi ve bireysel arama birlikte olduğunda, yüksek bir kutuplaşma görülmektedir.

Bu tür akıl yürütmelere dayanarak, kararın konusu olan sorunun öneminin, karar üzerinde etkili olduğu söylenebilir mi ? Bizim varsayımlarımızran yola çıkan Rabbie ve Visser (1972), bir işletmenin çalışanları ile yönetimi arasındaki ilişkilerin simulasyonuna dayanan bir deney yapmışlardır. Araştırmada, sendikalara üye üç kişilik ekipler oluşturulmuştur. Ekiplere üç sorun konusunda tartışacakları bildirilmiştir : ücret sistemi, tatil yardımı konusu ve arabayla seyahatler için tazminat konusu. Bu üç sorundan birincisi en çok, üçüncüsü en az önemli olan sorundur. Sonuçlara göre, sadece bireysel talepler ile grup talepleri arasındaki farklar dikkate alındığında, en uç noktalara (kutuplara) doğru bir değişme görülmektedir. En önemli sorun olan ücret konusunda, anlamlı düzeyde yüksek bir kutuplaşma gözlenmektedir. İkinci konuda, kutuplaşma biraz daha azdır; üçüncü konuda ise hiç görülmemekte ve ekipler bir orta görüşte / ortalamada birleşmektedir. İster genel kanaatler, isterse somut sorunlar sözkonusu olsun, tüm gruplarda karar, tek ve aynı bir yöne, yani nisbeten uç kutba doğru yönelmektedir. Bununla birlikte bu eğilim, grubun tartıştığı konu herkesi yakından ilgilendirdiğinde daha belirginleşmektedir. Bu durumda daha çok tartışma yapılmakta, herkes görüşünü daha sıkı savunmakta ve bir orta noktaya daha az razı olunmaktadır.

Uçlara kayma teriminin anlamına daha önce değindik. Burada kutba kaymayı, çeşitli gruplarda başlangıçta başat olan bir eğilimin vurgulanması olarak yeniden tanımlayabiliriz. Bu açıdan şu soru ortaya atılabilir. Acaba kutba kayma, grupta çoğunluk oluşturan pozisyona, norma, kültürün *Zeitgeist* 'ı (çağın havası, anlayışı), grup üyelerinin içinde yaşadığı toplumun veya kültürün *Zeitgeist* 'ı (çağın havası anlayışı) yönünde mi gerçekleşmektedir ?

Gözlemlere göre (Vandekerre, 1979), kutba kayma, sadece dış norm yönünde oluşmaktadır. Kısacası, herhangi birşey herhangi bir yönde kutuplaştırılamamaktadır (Cvetkowich ve Baumgardner, 1973). Öyleyse, bir grupta tartışmalar sırasında keşfedilen görüşlerin, ortak kararların uç noktaya doğru kaymasında ne ölçüde belirleyici olduğunu anlamak ilginç olacaktır. Fakat, bu görüşlerin yönünün, grubun içinde yeraldığı sosyal ortamın ve kültürün normlarının yönü olduğunu saptamak ta aydınlatıcı olacaktır.

IV. GRUPTA ÇATIŞMA ETMENLERİ

1) FORMEL VE ENFORMEL İLİŞKİLER

Bu kadar geniş bir konuyu burada aydınlatmak iddiasında değiliz. Fakat cevabın hangi yönde aranması gerektiğini gösterebiliriz. Sosyal etkileşimlerin yoğunluğunu ve sıklığını azaltan şeyler, çatışmayı da azaltmakta ve bireyler arası konpromi 'yi kolaşlaştırmaktadır. Buna karşılık, farklı görüşlerin ortaya konması ve birbiriyle karşılaşması kutuplaşmaya, dolayısıyla değişmeye ve etkileşime yol açmaktadır. Fakat, bu konuda kesin bir fikre sahip olmak için nedenler zincirini tersine çevirmek

gerekmektedir. Aslında, bu yönde bazı sonuçları daha önce ortaya koymuştuk. Şimdi, bu varsayımları doğrudan testetmeye yönelik bazı deneyleri gözden geçireceğiz. Bu deneyler, sosyal etkileşimi, yani tartışma ve çatışma fırsatlarını azaltmakla, kollektif kutuplaşma derecesinin azaltılacağını göstermektedir. Toplumun, üyeleri arasındaki iletişimi azaltına yollarından birisi, gruplarda formel ilişkileri ön plana çıkarmaktır. Özetle, tartışmada formalizm (biçimcilik), kararda "orta nokta"ya, kompromiye götürmektedir.

Şimdi, Renaud Dulong (1972) ile birlikte yaptığımız iki araştırmayı ele alalım. Bu araştırmalarda, daha öncekilerden farklı olarak riske girme soru form kullanılmıştır. Deneklere, bu tür deneylerde adet olduğu üzere biri ihtiyatlı, diğeri riskli iki çözüm önermeleri söylenmiştir. Denekler, ilk olarak bir Bay X'e kişisel olarak önerecekleri çözümü belirtmişlerdir. Sonra grup halinde toplanarak, bir uzlaşmaya varmak üzere soru formunun her maddesi üzerinde tartışmışlardır. Bu yöntem, artık sizin de, tanıdığınız bir yöntemdir : her birey kendi görüşünü bildirmekte, sonra bir araya gelerek masa başında tartışmakta, ortak bir noktada uzlaşmaya varmaktadır. Nihayet grup dağılmakta ve her üyeye, yeniden soru formundaki maddelerin her birisi için tek tek görüşü sorulmaktadır. Yöntem oldukça basittir ve ilginç sonuçlar vermektedir. Araştırmamızda buna yeni bir şey eklenmiştir. Deneyin birinci koşulunda, grupların dikkati uzlaşmaya varmak için izlemeleri uygun olan prosedür üzerine çekilmiştir. Pekçok resmi toplantılarda olduğu gibi, grup üyeleri, ortak bir karar almak için her bir durumda izledikleri "kurallar" ı gözden geçirme durumundadırlar. Fakat daha ileri gidilmiştir. Prosedür üzerindeki bu tartışmadan sonra, her seferinde grubun farklı bir üyesi bir "prosedür bildirisi" hazırlamakla görevlendirilmiştir. Bu durum da, bireylerin etkileşimi (iletişimi), sorunların içeriğiyle daha az ilgili olmaktadır. Bunun sonucu olarak, ilişkilerin biçimselleştirildiği grupların, ilişkilerin enformel olarak sürdüğü gruplara kıyasla daha az kutuplaşması gerekecektir. Gerçekten de böyle olmuştur.

İkinci koşulda, bir başka formel öge daha eklenmiştir. Deneklere, her bir karar için yedi dakikaları olduğu söylenmiştir. Bununla, onların zamanını sınırlandırdığımızı düşünmeyin. Zira, gerçekte, bu yedi dakika, grupların uzlaşmaya varmak için harcadıkları ortalama zamanın çok üstündedir. Bir başka deyişle, tartışmaya ayrılan süre uzamaktadır, fakat daha formel ve kurala bağlı bir zaman haline sokulmaktadır. Beklendiği üzere, bir kurala (yedi dakikada karar alma kuralı) uymak zorunda olan deney grupları, daha az riske girme eğiliminde görünmüştür; bunlar, kutuplaşmadan ziyade uzlaşmaya doğru gitmişlerdir.

Aynı amaca yönelik bir başka araştırmada, araştırmacılar (Moscovici ve Lecuyer, 1972), gruplara müdahale etmemişlerdir. Gruplar spontan olarak karar almışlardır. Araştırmacılar, bir tek şey yapmışlardır: Mekanı düzenlemek. Genellikle, tartışma mekanı, bir okul sınıfı, bir seminer odası, bir mahkeme salonu veya politik bir meclis gibi düzenlenmektedir. Bu araştırmada, kurumsal mekanın, bu mekanda alınan kararları etkileyeceği düşünülmüştür. Araştırmacılar, etkileşimi kolaylaştıran, artıran ve daha ziyade enformel olan "sıcak" mekan ile bireylerarası etkileşime ket vuran "soğuk" mekan ayrımı yapmışlardır. Şimdi, denekleri, dört köşe (kare) bir masa etrafında karşı

karşıya oturur vaziyette düşünün: Bu durumda, bireyler birbirini görmektedir, konuşmak zorundadırlar, kanaatleri, tıpkı bir küçük grupta olduğu gibi birbiriyle karşılaşmaktadır. Buna karşılık, onları tüm öğrencilerin öğretmene baktığı okul sıralarındaki gibi yanyana dizilmiş bir vaziyette düşünün: Birbirlerini rahatça göremeyen ve rahatsızlık hisseden denekler, tartışmak için birbirlerine doğru dönmek zorundadır. Bu araştırmanın sonuçlarını tahmin edebilirsiniz. Kare masa etrafında oturan denekler daha çok değişme göstermiş ve diğerlerinden daha uç kararlar almışlardır. Sonuçlar, tamamen öngörüldüğü gibi olmuştur. Daha sonra yapılan başka araştırmalar (Forgas, 1975; Zaleska, 1982), aynı sonuçlara ulaşmış ve koşulları daha iyi açıklığa kavuşturmuştur.

2) HİYERARŞİ

Konumuz açısından, aynı yönde etkide bulunan ve bazan belirleyici olan bir diğer etmen daha var : hiyerarşi ve liderlik. Bazı sosyal psikologlar (Wehman ve ark., 1977), araştırmalarında bizimkine benzer gruplar oluşturmuşlardır, fakat bunlardan herbirine, aslında sahte denek olan bir lider saptamışlardır. Liderlere, çeşitli gruplara göre farklı bir stil benimseme direktifi verilmiştir. Üç tür liderlik stilî öngörülmüştür; otoriter, demokratik ve "*laissez-faire*"ci. Üç liderlik stili, birinciden üçüncüye doğru azalan bir sırada, grupla etkileşme içermektedir, yani hiyararşinin etkisi birinciden itibaren azalmaktadır. Ayrıca, hiçbir liderin belirlenemediği, dördüncü bir grup kategorisi oluşturulmuştur. Kuramımıza göre, otorite arttıkça, çatışma ve etkileşimler azalacaktır. Bu açıdan bakıldığında "*laissez-faire*" ci gruplar, diğerlerine kıyasla daha çok değişecekler ve daha uç kararlar alacaklardır. Ayrıca lidersiz gruplar, liderli olanlardan daha fazla kutuplaşma gösterecektir. Araştırmanın sonuçları, genel olarak varsayımlarımızı desteklemiştir.

Uçlara kayma konusunda gözden geçirdiğimiz düşünceleri daha çok açıklığa kavuşturmak için, örnek olarak aldığımız araştırma sonuçlarına tekrar bakalım. Bu araştırmalar, eğer karar prosedürleri kullanılırsa, grubun işgal ettiği mekan belirli bir şekilde düzenlenirse veya bir otorite işin içine katılırsa, bireylerin tutumlarını az değiştirdiğini ortaya koymaktadır. Hatta bu durumdaki grupların üyeleri, bir uzlaşmaya, orta noktaya, kısacası statüko ya yönelmektedir. Prosedür ihmal edilirse, mekan "sıcak" kılınırsa ve otoritenin etkisi azaltılırsa, gruplar, o zaman uzlaşmadan "orta" noktadan, uzaklaşarak, uç pozisyonlara kaymaktadırlar. Bu durumda, gruplar, daha yoğun bir tartışmaya girmekte, bakış açılarını karşılaştırmakta ve sapanlar da dahil olmak üzere, herkesin sesi duyulmaktadır.

Bazı araştırmalar, bu koşulların, yaratıcılığı artırıcı bir etkisi olduğunu da göstermektedir. Doise ve Mugny (1981) çocukların entellektüel gelişimi konusunda "sosyo-kognitif" çatışmanın rolünü incelemişlerdir. Sonuçlara göre, çocuklarda da, aynı soruna ilişkin çeşitli görüş açılarının çatışması, çocukların ilerlemesinde belirgin bir şekilde etkili olmaktadır.

V. SONUÇ

Kollektif kararlar, bizim gözden geçirdiklerimizden başka etmenlere de bağlıdır (Doise, 1979; Skinner ve Stephenson, 1981). Fakat amacımız, konuya ilişkin tüm araştırmaları özetlemek değil. Biz, özellikle bireysel ve kollektif kararların hangi noktada farklılaştığını göstermeye çalıştık. Ardından, kollektif kararlarda gözlenen iki "doğal" olguya dikkati çektik : standartlaşma ve kutba kayma olguları. Yaygın görüş, birinci olgunun daha genel bir grup olgusu ve daha rasyonel olduğu şeklindedir. Bize göre, ikinci de birinci kadar, gruplara özgü ve rasyonel bir olgudur. Herşey izlenen amaca bağlıdır: Statükoyu korumak veya değiştirmek. Nihayet, formel ilişkiler, hiyerarşi ve benzeri birtakım etmenlerin, çatışmaları ve etkileşimleri ve dolayısıyla değişmenin boyutlarını azalttığını saptadık. Janis 'in grup düşüncesi hakkındaki ve bu düşüncenin bazı önemli kararlar açısından yarattığı olumsuz sonuçlar konusundaki incelemelerine dönersek, bu olgunun nedenlerini açıkça ortaya koyduğumuzu umuyoruz. Son olarak, daha iyi kararlar almak için uyulmasında yarar gördüğümüz birkaç noktaya işaret edelim:

a) Kanaat ayrılıkları doğaldır ve beklenmelidir. Bunları ciddiye almak gerekir. Bir bakıma bu farkları aramak, gerekirse herkesi tartışma ve karar alma çabasına çekerek kanaat ayrılıkları yaratmak zorunludur. Anlaşmazlıklar, gruba, karar alma bakımından yardımcı olabilir; zira, daha geniş bir kanaat ve yargı yelpazesi sağlayarak, başlangıçta düşünülmeyen yeni düşünceler ve geçerli çözümler bulma olasılığını artırırlar.

b) Çoğunluk oylamaları, prosedür kuralları, zaman sınırlamaları, ortalamayı bulma ve benzeri çatışma azaltıcı teknikler uygulanmamalıdır.

c) Herkese, kendi bakış açısını savunma olanağı vermek için ne gerekiyorsa yapılmalıdır. Salt çatışmadan kaçınmak için tavizler vermeye, anlaşma ve ahenk yaratmaya gidilmemelidir. Acele ve kolay anlaşma olduğunda, uyanık olmak gerekir. Bir konu derin bir incelemeden ve eleştirel tartışmadan geçtikten sonra rıza gösteriniz.

d) Stereotiplere, prefabrike çözümlere, otoritenin kanıtlarına başvurmaktan kaçınmalıdır. Grubun diğer üyelerinin sözlerini dinleyiniz, gözleyiniz. Kişisel görüşünüzü ifade etmeden önce onların görüşlerini özenle değerlendiriniz.

Bu öğütleri söylemek, uygulamaktan kolaydır. Kesin olan bir şey varsa, herşey koşullara, katılanların ilgilerine ve angajman düzeylerine bağlıdır. Ancak bu öğütlerin, izlenecek yol konusunda bir fikir verdiğini kabul etmek gerekir. En azından, aralarında anlaşmaktan veya otoriteyi onaylamaktan başka amaçları olan karar gruplarında bu böyledir.

VI. Bölüm:

SOSYAL KARŞILAŞTIRMA*

Diğer insanlara neden ihtiyacımız var? İnsanlar gerçekten yalnız olabilir mi? İçinde doğup büyüdüğümüz bu sosyal dünyadan tam anlamıyla kaçabilirmiyiz? En yalnız ve kendi başımıza olduğumuz durumlarda bile, acaba diğer insanların farkında değilmiyiz?

Kuşkusuz, kısa sürelerle de olsa, kendimizi diğer insanlardan izole etmek istediğimiz zamanlar olmuştur. Çok acılı bir sosyal etkileşim yaşadığımızda, ya da bir işi yetiştirmek zorunda olduğumuzda, yalnız kalmak istediğimiz halde bir türlü rahat edemediğimiz de bir gerçektir. Kimsenin bizi bulamıyacağı, sessiz bir oda ararken bile onların bizi arayıp rahatsız edeceğini düşünerek rahatsız oluruz. Onların bizi bulamayacağı yerlere doğru gideriz. Oralara gittiğimizde de diğerleri fiziksel olarak varolmasalar bile, bu kez düşüncelerimizde varlıklarını sürdürürler. Onlara yönelik beklentilerimiz ve sorumluluklarımızı düşünmeden edemeyiz. Kendimize ait odamızda, kapı kapalı, perdeler çekilmiş otururken bile kendimizi sanki bir sahnedeymişiz gibi hisseder ve ona göre davranırız. Sahnenin karşısında bulunan ve bizi izleyen kişiler de geçmişimizde veya yaşadığımız anda bizim kişisel dünyamızın bir parçasını oluşturan insanlardır: Bunlar, bizi çok yakından ve eleştirel gözle değerlendirmektedir. Başkalarının bu şekilde herşeyin farkında olması durumu, davranışlarımızı biçimlendirmez mi?

Örneğin Robinson Crusoe'yu düşünün. Ya da Golding'in "*Lord of the Flics*" isimli kitabındaki çocukları... Bunların, terkedilmiş bir adada, uygarlıktan binlerce kilometre uzakta, kendileri için oluşturdukları dünya, yabancı ve bilinmedik bir dünya değildir. Tersine, daha önceden bildikleri bir toplumun kopyasıdır. Robinson Crusoe'nun daha önceki yaşantısından taşıdığı miraslar arasında; zamanı belirleyen araçlar, gelebilecek bazı tehlikelere karşı kendini koruyabileceği bir hendek vardır. Golding'in kitabındaki çocuklar ise, önceki yaşantılarından özel üniformalar, iş bölümü, (avcılar ve ateş yakıcıları) bir dizi kurallar, sistematik şiddet ve yıkıcılık getirmişlerdir. Bunların hepsi Golding'in yorumuyla, uygar İngiltere topluluğundan ithal edilmiştir (Golding, 1954).

Sosyolog Emile Durkheim bireyin bir soyutlamadan başka birşey olmadığını söylerken haklıdır. Durkheim'a göre psikolojik ya da fiziksel açıdan diğer insanlardan tümüyle soyutlanmış bir şekilde insanlardan gerçekten çok uzak kaldığımızda, genellikle

---

*Bu bölüm, B. H. Raven ve J. Z. Rubin : *Social Psychology*, a.g.e. 'den uyarlanmıştır. Bu bölümün ön kısmında yer alan 'Yalnızlık' alt bölümü buraya dahil edilmemiştir.

onları ararız. Bazan kalabalık bir kentte de yapayalnız kalabilir ve bir çatışma yaşarız. Bir yanda her birimiz, bağımsız olmayı arzularız, diğerlerinin araya girmelerinden ve onlara yönelik sorumluluklarımızdan kurtulmak isteriz. Öte yandan ise, diğer insanlara ihtiyaç duyarız. Bu çatışma Erich Fromm tarafından enine boyuna tartışılmıştır (1941).

Neden diğer insanlara ihtiyacımız vardır? Jones ve Gerard (1968) bu soruya yanıt vermek için etki bağımlılığı ve enformasyon bağımlılığı arasında bir ayırım yapmışlardır. Aslında, diğer insanlara olan ihtiyacımız, onların bizim üzerimizde bıraktığı etki nedeniyledir. Bu etki, onların bize verdikleri ödüllere ve sorunlardan kaçınmamız için yaptıkları yardımlara bağlıdır. Diğer insanlar ayrıca, dış dünya ve kendimiz hakkında bize sağladıkları bilgiler nedeniyle de önemlidir.

I. ÖDÜL SAĞLAMAMIZDA DİĞER İNSANLARIN ROLÜ

Fiziksel ihtiyaçlarımızın doyurulması, bebeklikten itibaren diğerlerine bağlıdır. Yeni doğan bebekler genellikle sosyal olmayan yaratıklardır. Diğer insanlara neredeyse tümüyle bağımlı olmalarına rağmen, onlarla etkili bir biçimde ilişki kuramazlar. İnsanlar arasında kolaylıkla ayırım yapamaz, doğru dürüst iletişim kuramazlar. Üşüdükleri zaman ağlayınca biri gelir sıcaklık sağlar; acıkıp ağlayınca, biri gelir yiyecek verir; yatak örtülerine takılınca, biri gelir kurtarır. Bebekler çevreyi nasıl manipüle edeceklerini bilmemelerine rağmen, bazı sesler çıkarıp belli davranışlar göstererek ihtiyaçlarını doyurmaktadırlar. Ancak, bunların dışında, psiko-sosyal ihtiyaçların doyurulması da diğerlerine bağlıdır.

1) SEVGİ ve KABUL GÖRME İHTİYACI

Bebeklerin kendi çıkardıkları ses ve işaretleri, bir süre sonra diğer insanların davranışlarıyla birleştirirler. Bu davranışlar onların ödül elde etmelerinde ve risklerden kaçınmalarında yardımcı olmaktadır. Çocuklar bir yaşına gelinceye kadar, artık insan türünün tam üyesi olmuşlardır. Schaffer'e (1971) göre, yaşamın ilk yılında büyük değişmeler söz konusudur. Bebekler, canlı ve cansız uyarıcıları birbirinden ayırdetme yeteneğini edinmekle işe başlayıp, tanıdık kişileri yabancılardan ayırdetmeyi öğrenmektedirler. Birinci yılın sonuna kadar, ilk sevgi ilişkileri oluşmaktadır. Schaffer'e göre bu ilişkiler, daha sonraki sevgi ilişkilerinin bir modelidir.

Birçok kuramcıya göre, yiyecek, içecek, altının temiz olması gibi fiziksel ödüller, bir süre sonra, kabul edilme, arakadaşlık ve sevgi gibi sosyal ödüllere genellenmektedir. Spitz'in hospitalizme ilişkin çalışmaları (1945), Gardner'in (1972) yoksunluk cüceliğini analizi ve Lynch'ın (1979) son yıllardaki çalışmaları, bir yetişkin ve çocuk arasındaki rahatlatıcı sevgi ilişkisinin fiziksel ihtiyaçların doyurulması kadar önemli olduğunu göstermiştir. Sevgi ve kabul edilme duygusu yaşamayan bir çocuk, etkileşimlerden kaçınacak, fiziksel olarak dejenere olacak ve belki de ölebilecektir.

Hepimiz beğenilmeyi isteriz ve buna ihtiyaç duyarız. Kabul edilme, destek, arkadaşlık ve prestij de isteriz ve ihtiyaç duyarız. Diğerlerinin gözünde aptal yerine

düşmek istemeyiz. Yaşamımız için böylesine önem taşıyan ihtiyaçları ancak başkaları aracılığıyla doyurabilmemiz oldukça ironik bir durumdur. Ne kadar çabalasak da, diğerlerini bizi sevmeleri ya da kabul etmeleri için zorlayamayız; onlar bu işi kendi isteklerine bağlı olarak yaparlar ya da yapmazlar. Onlara tebessüm edip, kendilerini sevmediğimizi söyleyebiliriz. Çeşitli ödüller sunabilir ya da tehdit edebiliriz. Fakat, biz ne yaparsak yapalım, onlar bize yönelik duygularına yalnız kendileri karar verebilirler.

İnsanların diğerlerine böylesine ihtiyaç duymaları sosyal açıdan ödüllendirici olan arkadaşlıkları ve destekleri arayışları, aşağıdaki alıntıda gösterilmektedir: Sam bir kaç yıl önce Amerika Birleşik Devletlerini bir uçtan bir uca arabayla katederken, yanına bir otostopçuyu alır. Adam bir otomobil fabrikasında çalışırken, işinden çıkarılmıştır. Karısı ve ailesini bırakarak, yeni bir iş ve daha iyi bir yaşam bulma amacıyla Los Angeles'e gitmektedir: Amerikan Rüyası. Sam ve yolcusu, bir kaç gün birlikte seyahat ederler. Oradan burdan lâflayarak, bir süre sonra arkadaş olurlar. Los Angeles'e vardıklarında, Sam genç adama telefon numarasını verir ve onu, kendi isteği üzerine şehrin ortasında bir yerlerde bırakır. Ertesi gün öğleden sonra, Sam'ı şaşırtan bir olay olur. Adam telefon eder. Sam, "Paraya mı ihtiyacın var?" diye sorar. Adam, "Hayır"der. Bir süre idare edecek kadar parası vardır. "Kalacak yere mi ihtiyacın var?" "Hayır". Kalabileceği bir oda bulmuştur. Sadece bir süre konuşmak için aramıştır. Los Angeles'te tanıdığı insanlar da yeterince arkadaşça davranmalarına rağmen, hepsi yabancıdır. Tanıdık bir ses duymak istemiştir. Bir süre konuşurlar, Sam daha sonraki bir kaç ay içinde ondan arada sırada haber alır. İş bulmuş, karısı ve ailesini de Los Angeles'e aldırmış, yeni arkadaşlıklar kurmuştur. Zamanla her ikisi de birbirlerinin izini kaybetmişlerdir.

Görüldüğü gibi, adam, sadece konuşmak istemiştir. Amacı, bildiği ve hoşlandığı biriyle ilişki kurmaktır. Hasta ya da sağ olmasına önem veren, sadece kendi olduğu için onu değerli gören birine ihtiyacı vardır.

2) BİR ARADA BULUNMA VE KORKUNUN AZALTILMASI

Berscheid ve Walster'ın (1969) belirttiği gibi insanlar anksiyete, korku, yalnızlık ya da güvensizlik yaşadıkları zaman (yalnız otostopçunun hissettiği gibi), diğer insanların sadece varolmasını bile ödüllendirici bulmaktadırlar. Bu araştırıcılar aşağıdaki basit deneyi önermektedirler:

Normal bir okul gününde sınıfa bir kaç dakika erken gelin. Belki sınıf arkadaşlarınızdan bazılarının size yaklaştığını göreceksiniz. Sonra bir sınav günü yine bir kaç dakika erken gelin. Arkadaşça sözlerle size doğru yaklaşan sınıf arkadaşlarınızın sayısındaki artış sizi şaşırtacaktır. Öğrenciler sınav günlerinde birbirlerine daha fazla yakınlaşmaktadırlar.

Korku duygusunun, insanlarda bir arada bulunma ihtiyacını arttıracağı düşüncesi, Schachter tarafından yapılan ustaca hazırlanmış bir deneyde kanıtlanmıştır (1959). Bu deneyde, Minnesota Üniversitesi'nde okuyan kız öğrenciler yanlarında bir görevliyle

birlikte laboratuara gittiklerinde kendini Dr. Gregor Zilstein adıyla tanıtan biriyle tanışmışlardır. Üzerinde beyaz bir önlük, elinde bir stetoskop ile onları karşılayan Dr. Zilstein, Nöroloik ve Psikiyatrik Bilimler Bölümü'nün bir elemanı olduğunu söylemiştir. Deneyci, her kıza, elektrik şokunun etkilerini belirlemeye çalıştıkları bir deneyde rol alacaklarını söylemiştir. Daha sonra her denek, iki deney durumundan birine yönlendirilmiştir: Yüksek korku grubu, düşük korku grubu. Yüksek korku grubuna giren kişilere aşağıdaki yönerge verilmiştir:

"Sizden istediğimiz, aslında çok basit bir şey. Her birinize bir seri elektrik şoku vereceğiz. Ancak, sizinle dürüst konuşmamız ve başınıza gelecekleri açıkça belirtmemiz gerektiğine inanıyorum. Bu şoklar biraz canınızı yakacaktır.... Yapacağınız şey şu. Başınıza bir elektrod koyacağız ve sizi şu araca bağlıyacağız. Daha sonra, bu araca bağlı olduğunuz sırada size bir seri şok vereceğiz ve çeşitli ölçümler yapacağız. Kalp atışlarınız,kalp basıncınız vb gibi. Tekrar ediyorum. Dürüst olmak ve bu şokların epey acılı olacağını şimdiden belirtmek istiyorum. Ama kuşkusuz kalıcı bir hasar olmayacaktır".

Düşük korku grubundakilere de aşağıdaki yönerge verilmiştir.

"Bu gün buraya, bir deneyde denek olarak rol almak üzere gelmenizi rica etmiştim. Bu deneyde elektrik şokunun etkileri anlaşılmaya çalışılacaktır. Hemen şunu eklemek istiyorum. "Şok" sözcüğü sizi rahatsız etmesin. Eminim, deney aslında hepinizin hoşuna gidecek. Sizden yapmanızı istediğimiz şey çok basit. Her birinize bir seri hafif dereceli elektrik şoku vereceğiz. Sizi temin ederim ki kesinlikle acı hissetmiyeceksiniz. Aksine, .. gıdıklamaya benzer birşeyler duyacaksınız. Elinizin üzerine bir elektrod koyup hafif şoklar vereceğiz. Bu arada kalp atışlarınızı kan basıncınızı da ölçeceğiz. Bu ölçümlere hiç birinizin yabancı olmaması gerek, "check-up" sırasında alınan ölçümlerden farklı olmayacak."

Daha sonra, her iki deney grubunun üyelerine, çalışmaya başlamadan önce 10 dakikalık bir gecikme olacağı, bu sırada da deneycinin araçları hazırlayacağı söylenmiştir. Bu süre içinde, isterlerse rahat koltukları, bol dergi ve kitapları olan yandaki bir odada yalnız başlarına oturabilecekleri ya da bekleme odasında diğer kız öğrencilerle birlikte vakit geçirebilecekleri belirtilmiştir. Kendilerinden tercihlerinin ne olduğuna ilişkin bir anket formu doldurmaları istenmiştir. Bu aşama deneyin sonudur. Deneklere daha sonra herhangi bir şok verilmemiştir.

Schachter, özellikle korkuları yoğun olan grubun diğer insanlarla birlikte olmayı isteyeceklerini tahmin etmiştir. Sonuçlar bu hipotezi destekler niteliktedir. Yüksek korku durumundaki deneklerin % 63'ü, diğer insanlarla birlikte olmak istediklerini söylemişlerdir. Düşük korku durumundakilerin sadece % 33'ü bu seçeneği işaretlemiştir. Gerçekten de insanlar genellikle korku dolu durumlarda ya da stress altında oldukları zamanlar, diğer insanların arkadaşlığını daha çok arama eğilimindedirler. Böyle durumlarda, diğer insanların sadece varolmaları bile, kendi başına ödüllendirici bir şeydir.

Ancak, anlaşıldığı kadarıyla, kişilerin yaşadığı stresin türü, diğerleriyle birlikte olma eğilimini etkileyen bir faktördür. Sarnoff ve Zimbardo'nun Schachter'in orijinal deneyi üzerinde yaptıkları çalışmalar sonucunda buldukları gibi, korkunun oluşması gerçekten, insanları bir arada olmaya itmektedir. Ancak anksiyete'nin birarada olma davranışı üzerindeki etkisi bunun tam tersidir. Bu çalışmadaki denekler, katılımları için belli bir ücret ödenmemiş, erkek üniversite öğrencileridir. Kendilerine bir fizyolojik psikoloji deneyine katılacakları söylenmiştir. Schachter'in deneyindeki gibi, gruplar, yüksek ve düşük düzeyde korku yaşayanlar olarak ayrılmışlardır. Bu iki korku düzeyini oluşturmak için öğrencilere Scachter deneyindeki gibi iki farklı tür yönerge verilerek, farklı derecede korku beklentileri oluşturulmuştur. Yüksek düzeyde korku grubundaki her öğrencinin koluna ve parmak uçlarına elektrodlar yerleştirilmiş, kolları da bir tahtaya bağlanmıştır. Deneyci, beyaz, laboratuar önlüğü giymiş ve yandaki odada büyük bir elektrik uyarıcısı olduğu izlenimi yaratılmıştır. Buna karşın, "düşük korku" grubundaki öğrenciler için bu ipuçlarından hiçbiri söz konusu değildir; elektrodlar yoktur, kolun bağlandığı bir tahta yoktur, beyaz önlük yoktur. Hatta "şok" sözcüğü bile kullanılmamıştır. Bunların yerine deneklere söylenen, kendilerine 10 saniyelik çok düşük yoğunlukta bir uyarıcı verileceğidir. Kısaca, Sarnoff ve Zimbardo, Schachter'in korku uyandırıcı çalışmasının temel öğelerini yeniden oluşturmuşlardır. Bu iki deney koşulundaki genç deneklere deneye başlamadan önce yalnız başlarına mı, yoksa diğer deneklerle birlikte mi beklemek istedikleri sorulduğunda, "Yüksek Korku" grubundaki deneklerin diğerleriyle birlikte olmayı daha sıklıkla seçmeleri şaşırtıcı bir bulgu değildir.

Sarnoff ve Zimbardo'ya göre, eğer korku, insanın çevresindeki ciddi tehlikelere karşı geliştirdiği bir güdü ise, anksiyete de, objektif olarak zararsız olan uyarıcılar tarafından oluşturulan bir güdüdür. İnsanlar korku duygusuna, tipik olarak bu duyguyu uyandıran uyarıcıya yönelerek, onunla başa çıkmaya çalışarak tepki göstermektedirler. Örneğin mücadele etmekte, kaçmakta ya da benzer korkuyu yaşayan diğerleriyle bir arada bulunmayı istemektedirler. Anksiyeteye tipik olarak gösterilen tepki ise, kişinin kendine yönelmesidir. Bunun için kişi bir süre, o uyarıcıyı gözardı etmek, ondan kaçınmak yolunu seçmektedir. Anksiyete yaşayan kişi genellikle diğer insanların etrafta olan bitenlere kendisi gibi tepki göstermediklerini düşünmektedir. (örneğin, "şu çıplak insanların resimlerine baktığımda sadece ben böyle rahatsızlık duyuyorum") Bu yüzden de diğerlerinin beraberliğini arayıp, onların onaylarını almak yerine, yalnız kalmayı tercih edebilmektedir.

Sarnoff ve Zimbardo yüksek anksiyeteli grubu oluşturmak için genç erkek öğrencilerden oluşmuş deneklere, kendilerinden bazı nesneleri emmelerinin isteneceğini söylemişlerdir. Bu davranışın genellikle, "enfantil oral davranışlarla" ilişkili bir davranış olduğunu eklemişlerdir. Söz konusu nesneler: deneklerin önüne konulmuş bulunan süt şişeleri, çomaklı şekerli, plastik memeler, emzikler ve meme ped'leridir (süt veren annelerin, akan sütün elbiselerini ıslatmaması için kullandıkları ped'ler). Deneklere, onlar bu nesneleri iki dakikalık süre içinde emerken, aynı anda, bazı fiziksel tepkilerinin de ölçüleceği söylenmiştir. Düşük anksiyeteli grubun oluşturulması sırasında ise,

"emme" sözcüğü hiç kullanılmamıştır. Deneklere verilen nesneler, düdükler, balonlar ve pipolar gibi, ağızla ilişkili nesnelerdir. Deney sırasında bunları on saniye için ağızlarında tutmaları istenmiştir.

Sarneff ve Zimbardo'nun beklentileri doğrultusunda anksiyete yükseldikçe bir arada bulunma eğilimi azalmışıtr. Yüksek anksiyete grubundaki denekler yalnız başına oturup beklemeyi tercih etmişlerdir. Daha sonraki yıllarda da Fish, Karabenick ve Heath (1978) yukarıdakilere çok benzeyen sonuçlar elde etmişlerdir. İnsanlar, mahcup olacakları bir davranışta bulunacakları zaman ve özellikle başkalarının izleyeceklerini düşünüyorlarsa, yalnız olmayı tercih ederler. Sonuç olarak, insanların başkalarının varlığından rahatlık duydukları söylenebileceği gibi bazen bir takım duygu ve sorunlarını başkalarının yanında yaşamak istemeyecekleri de söylenebilir. Gerçekten de, bir süre sonra görüleceği gibi, insanlar birlikte zaman geçirecekleri ve çeşitli karşılaştırmaları yapacakları kişileri seçerken oldukça seçici davranmaktadırlar.

II. BİLGİ EDİNMEDE DİĞER İNSANLARIN ROLÜ

Nasıl küçük çocuklar fiziksel ihtiyaçlarının doyurulması için başkalarına bağımlı iseler, dünya ile ilgili bilgiler için de diğerlerine ihtiyaç duyarlar. Neye benzediğini ve bu dünyayla nasıl başa çıkabileceklerini bilmeleri gerekir. Küçük çocuklar bu yüzden dikkatle ana-babalarını izlerler. Onların yiyeceklerini almak için kaşığı nasıl kullandıklarına, kapıyı nasıl açıp, kapadıklarına; ışığı nasıl yakıp söndürdüklerine bakar ve onları taklit ederler. Bu bilgi, onların kendi sınama-yanılma öğrenmeleri için gerekli temeli oluşturur. Konuşmayı becerdikleri andan itibaren de ebeveynlerini dünya hakkındaki çeşitli soruların bombardımanına tutarlar.

Büyüdükçe, dünya hakkındaki bilgilerimiz için diğerlerine bağımlı olmayı sürdürürüz. Ancak konunun uzmanlarını seçerken, daha seçici davranırız. Hava raporu için bir meteoroloji uzmanının sözlerine, başağrısı için doktorumuzun sözlerine; mektup gelip gelmediği konusunda da komşumuzun görüşlerine başvururuz.

1) SOSYAL KARŞILAŞTIRMA KURAMI

Dünya ile etkileşimlerimiz sırasında kendimizi değerlendirmeye ihtiyacımız vardır. Kendi görüşlerimiz, yargılarımız, inançlarımız ve tutumlarımızın doğru olup olmadığını anlamak isteriz (Demokrasi iyi, faşizm kötü mü?). Herhangi bir olay karşısında duygularımızın o olaya uygun olup olmadığını bilmek isteriz (Şu anda duyduğumuz sesten korkmalı mıyız? Dişçiye gidişimizden tedirgin olmalı mıyız?). Ayrıca yeteneklerimizi de değerlendirmek ve bir işi ne derecede iyi yaptığımızı bilmek isteriz. Kendimizi ve dünyamızı değerlendirme ihtiyacımız, yakın bir gelecekte nelerle karşı karşıya kalacağımız beklentisine göre değişebilir (örneğin bir öğrencinin kendisini matematik yeteneğine göre değerlendirme ihtiyacı, önemli bir sınavdan önce daha fazla olabilir). Kendimizi değerlendirme ihtiyacımız, daha önceki değerlendirmelerimizin

sonuçlarına ya da tehlikeli veya korkutucu durumlarla yüzyüze oluşumuza göre değişmektedir. Örneğin uçan dairelerin varlığına inanmayışımız, mehtaplı bir gecede gökyüzünde gördüğümüz tuhaf bir cisme bağlı olarak sarsılabilir. Bir ameliyat odası önünde ameliyat olmayı beklerken, acı duyup duymayacağımızı değerlendirmeye çalışabiliriz. Kuşkusuz kesin değerlendirmeler yapabilmek için, mümkün olduğunca fiziksel kanıtlara başvurmaya çalışırız. Gökyüzündeki cisim için teleskop kullanır, yeteneklerimizin ölçümü için objektif ölçümler almaya çalışırız. Ancak, bu objektif ölçümlerin mümkün olmadığı durumlarda diğer insanlara yöneliriz.

Festinger (1954) insanların fiziksel ve sosyal gerçekler hakkında bilgi sağlamak için diğer insanları kullanmalarına ilişkin, oldukça basit ancak açıklayıcı bir kuram önermiştir. Festinger'in "sosyal karşılaştırma" adı verilen bu görüşündeki ilk varsayım, insanların dünya ve kendi yetenekleri hakkında doğru görüşlere sahip olma ihtiyacında olduklarıdır. Festinger'in arkadaşlarından Stanley Schachter, sosyal karşılaştırma kuramını daha sonra duygusal durumlara da yayarak genişletmiştir. Festinger'e göre yapılacak bir değerlendirme için objektif yollar bulunduğu sürece, insanlar bu yolları, diğer insanların görüşlerine tercih ederler. Ancak, bu yolların bulunmadığı durumlarda kişi, kendi yeteneklerini, görüşlerini ve duygularını diğerlerininki ile karşılaştırma eğilimindedir. Kuşkusuz, objektif değerlendirme yollarının sadece varolması yeterli değildir. Bunların aynı zamanda, uygun ya da kabul edilebilir türden olmaları gerekir. Örneğin, fiziksel gücünüzü belirlemek amacıyla, kaç tane 50 kg lık taş dolu torbayı belli bir yüksekliğe kadar kaldırabildiğinize bakabilirsiniz. Ya da belli bir zekâ testinde kaç puan aldığınıza bakarak zekâ düzeyinizi belirlemeye çalışabilirsiniz. Ancak, bu ölçümler acaba ne kadar sağlıklıdır? Siz, büyük bir olasılıkla, sadece ne kadar güçlü ya da ne kadar akıllı olduğunuzu değil, arkadaşlarınıza ya da ilişkide olduğunuz diğer insanlara göre ne durumda olduğunuzu da anlamaya çalışıyorsunuz. Bu nedenle sosyal karşılaştırmalara da ihtiyacınız olacaktır.

Festinger'e göre, sosyal karşılaştırma sırasında, sadece karşılaştırma yapacağımız bir sürü insanın bulunması yeterli değildir. İnsanlar, genellikle bunlar arasından, yetenekleri, görüşleri ya da duyguları açısından kendilerine benzer olan insanları seçerler. Dikkat edilecek olursa bu kuram, insanların sadece diğer insanları aradıklarını değil, bazı insanları (kendimizle karşılaştırabileceğimizi düşündüğümüz insanlar) aradığını söylemektedir. Son olarak, Festinger'in bir önerisine göre, yetenekler için "yukarıya doğru tek yönde bir güdülenme" söz konusu iken, bu durum, fikirler ve duygular için geçerli değildir. Diğer deyişle, güç ve zekâ'ya genellikle olumlu bir değer verilmektedir. Ne kadar yetenekli iseniz, o kadar iyidir. Böylece, insanlar yeteneklerini değerlendirebilmek için genellikle kendi durumlarından biraz daha iyi durumda olanlara bakmaktadır. Çok daha iyi olanlar, ilgilerini çekmemektedir. Bunun tam tersine, diğerlerinin görüşlerinden çok farklı görüşlere, diğerlerininkilerden daha yoğun duygulara sahip olmanın pek iyi bir şey olmadığına inanılmaktadır.

Özetle, karşılaştırma kuramının ana görüşü budur. Kuşkusuz kuramın kendisi burada açıklananlardan çok daha karmaşıktır. Bu kuram, sosyal psikoloji alanında

kapsamlı araştırmalara yol açmıştır. Aşağıda, sırayla, bu araştırmalar arasında yetenekler, görüşler ve duygulara ilişkin olanlara bakılacak ve her birinin sosyal karşılaştırmadan nasıl etkilendiğine değinilecektir.

SOSYAL KARŞILAŞTIRMA VE YETENEKLER

Diyelim ki siz, kendini satranca adamış, ancak ortalama bir satranç oyuncusunuz. Elinizden geldiğince iyi oynamak istiyorsunuz. Ancak satranç kulübünüzün önereceği yıldız oyunculardan biri değilsiniz. Yaşgününüzde size, çok tanınmış bir satranç ustasının bir kitabı armağan ediliyor. kitapta sizin çalışıp becerilerinizi geliştirebileceğiniz birkaç dahiyane oyun kurma yöntemine rastlıyorsunuz. Bir süre kulübünüzden ve diğer sorumluluklarınızdan uzaklaşıp, sessizce ve ısrarla bu oyunları öğrenmeye çalışıyorsunuz. Artık ilk oyununuz için hazırsınız. Bu oyunla, o ana kadar gösterdiğiniz çabaların değip değmediğine bakacaksınız. Tek istediğiniz, ne kadar iyi durumda olduğunuzu öğrenmektir. Bu sonuç, sonbahar satranç yarışmaları yaklaşmakta olduğundan sizin için çok önemlidir. Yarışmaya katılmak üzere başvurmadan önce ne durumda olduğunuzun objektif bir değerlendirmesini yapmak istiyorsunuz. Sizinle oyun oynamak üzere çağırabileceğiniz 4 arkadaşınız var (Bunların hiçbiri de satranç kulübünün üyesi değil). Ahmet, kolaylıkla yenebileceğiniz, satranca henüz başlamış bir oyuncudur. Can ve Metin sizin düzeyinizde olan kişilerdir. Can, belki sizden biraz daha az becerikli, Metin ise biraz daha fazla beceriklidir. Cüneyt ise gerçek bir profesyonel, bir şampiyondur. Daha önce pek çok gösteride ödüller almış, satrancı çok iyi bilen bir oyuncudur. Acaba bunlardan hangisini çağırırsınız? Bu soruyu yanıtlamadan önce, bununla ilişkili deneysel bir çalışmaya bakalım:

Wheeler ve arkadaşları tarafından yapılmış bir deneyde (1969), denekler, dokuz kişilik gruplar halinde bir yazılı test almışlardır. Kişilerin kimliklerini belirlemek için herbirine bir harf verilmiştir. Deneyciler, gruplardan bazılarına, aldıkları testin hoşa giden bir kişilik çizgisini - entellektüel esnekliği- ölçtüğünü söylemişlerdir. Diğerlerine ise, aynı testin hoş olmayan bir çizgiyi -entellektüel katılığı- ölçtüğü söylenmiştir. Denekler test sorularını yanıtladıktan sonra, kendilerine performansları hakkında yanlış bilgiler verilmiştir. Test kağıtlarının üzerinde bir köşede kendi aldıkları puan, diğer köşede de kendi gruplarındaki insanların tümünün kimliklerine göre başarı sıralaması vardır. Bu sıralamaya göre her deneğe dokuz kişilik grupta kendisinin 5. sırada olduğu bilgisi verilmiştir (Deneysel amaçlarla deneklerin sıralamadaki yeri ve puanları aynı tutulmuştur.) Daha sonra araştırıcılar deneklere daha fazla bilgi toplama olanağı sağlamışlardır:

"*Size grubunuzdaki diğer insanların puanları hakkında da bilgi vermek isterim. Ama şimdi açıklayamıyacağım bazı nedenlerle, herkesin puanını göstermem mümkün değil. Ancak grubunuzdan bir kişinin puanını gösterebileceğim. Bu da size kendinizle ilgili bir bilgi sağlıyabilecektir. Bu yüzden en çok kimin puanını görmek istiyorsanız, onun kimliğini belirten harfi, önünüzdeki karta yazın.*"

Sosyal karşılaştırma kuramına göre deneklerin kendilerinden biraz daha iyi durumda olan birinin puanını öğrenmek isteyecekleri beklenmektedir. Diğer deyişle, entellektüel olarak kendilerinden biraz daha esnek ya da biraz daha az katı olan birinin puanını öğrenmek isteyeceklerdir. Bu, gerçekten de Wheeler'in bulduğu sonuçtur. Herşeyden önce, kendilerini değerlendirirken insanların kendilerinden daha iyi durumda olan birine bakma eğilimi ortaya çıkmıştır. Aşağı yukarı her denek, kendisinden daha iyi performans göstermiş birinin puanını görmek istemiştir. Dahası deneklerin çoğu, puanı kendisinden çok üstün olmayan, benzer puanı olan birini seçmiştir. Testin entellektüel esnekliği ölçtüğünü sananlar arasından çoğu sıralamada kendilerinin hemen üstündeki bireyin puanını öğrenmek istemişlerdir. Testin entellektüel katılığı ölçtüğünü sananların çoğunluğu ise, kendilerinden biraz daha az katı olanın puanını görmek istemişlerdir.

Şimdi yeniden, yukarıdaki satranç örneğine dönecek olursak, sorunun yanıtı daha açık bir hale gelir. Eğer gerçekten satranç becerilerinizi değerlendirmek istiyorsanız, sizden biraz daha iyi durumda olan Metin'i seçersiniz. Ahmet'i kolayca yenebileceğiniz halde, onunla oynanacak bir oyun size, kendi satranç becerileriniz hakkında çok az bilgi sağlayacaktır. Benzer bir şekilde Cüneyt de sizi kolayca yenebilir: belki onunla oynanacak bir oyunda bazı yeni oyunlar öğrenebilirsiniz, ama kendi yeteneklerinizi değerlendirmeniz mümkün değildir. Can ve Metin, her ikisi de size sosyal karşılaştırma yapabilmeniz için bir zemin hazırlayacaktır, ancak insanların kendilerini değerlendirebilmeleri için biraz daha yukarılara baktıkları deneysel olarak kanıtlandığına göre, seçiminiz Metin olmalıdır. Bu tahminler sizin gerçekten de kendi yeteneğinizi değerlendirmek istediğiniz varsayımına dayanmaktadır. Eğer asıl amacınız, yeteneklerinizi ortaya serip, gösteriş yapmaksa Ahmet'i tercih edebilirsiniz. Ya da eğer, gerçekten bazı yeni teknikler öğrenmek istiyorsanız Cüneyt'i seçebilirsiniz.

Festinger'in, sosyal karşılaştırma ve yeteneğe ilişkin bu varsayımı, yalnızca Wheeler ve arkadaşlarının çalışmalarıyla desteklenmemiştir. Çok sayıda başka araştırıcı da (örneğin Brickman ve Berman, 1971); Gruder, 1977; Hakmiller, 1966; Jones ve Regan, 1974; Martens ve White, 1975; Samuel, 1973; Suls ve arkadaşları, 1978; Suls ve Miller, 1978; Wheeler, 1966) benzer sonuçlar elde etmişlerdir. Bunlar arasından bir örneğe biraz daha ayrıntılı olarak değinmek gerekirse, Zanna, Goethals ve Hill'in çalışmasını verebiliriz (1975). Bu araştırmacılar, kişinin kendini, kendine en çok benzeyen insanlarla karşılaştırma isteği ile en yetenekli kişilerle karşılaştırma isteğinden hangisinin daha güçlü bir istek olduğunu basit bir laboratuar çalışmasıyla incelemişlerdir. Araştırmacıların başlangıçtaki varsayımları şudur: kendimize benzeyen insanlarla karşılaştırma yapmak her ne kadar sağduyuya daha uygun geliyorsa da; bazı durumlar vardır ki, en ilginç karşılaştırmalar, en iyi ya da en yetenekli olanlarla yapılan karşılaştırmalardır. Böylelikle, kişinin, kendini bu tür kişilerle kıyaslayarak, kendi yeteneğinin daha global bir değerlendirmesini yapması mümkün olabilir ve kişi arzu ettiği bir amaca ulaşıp ulaşamayacağı konusunda daha gerçekçi bir karar verebilir.

Sosyal karşılaştırma açısından, kendimize benzer olan kişiler ile bizden yetenekli olanlardan hangisinin daha çekici olduğunu test etmek üzere araştırmacılar, kasıtlı olarak

bir deneysel çatışma yaratmışlar ve deneklerin ne yapacağını izlemişlerdir. Sonuçta, bu tür durumlarda, karşılaştırma için seçilebilecek insanların, her zaman en yetenekliler olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu çalışma için örneklem olarak bir kaç grup lisans öğrencisi alınmıştır. Çalışmanın amacının Miller Benzerlikler Testinde başarılı olan kişi tiplerini saptamak olduğu belirtilmiştir, (entellektüel yeteneği ölçen bir test). Deneye katılanların herbirine benzer test kitapçıkları verilmiştir. Ancak, deneklerin yarısının test kitapçığının kapağında bu testin, "Kadınların erkeklerden genellikle daha başarılı olduğu bir sözel beceri testi" olduğu belirtilmiştir. Deneklerin diğer yarısına verilen test kitapcığının kapağında bu testin, "genellikle erkeklerin kadınlardan daha başarılı olduğu bir mantıksal akıl yürütme testi" olduğu yazılmıştır. Testlerin cevaplanması bitince görünecek bir şekilde puanlanmış ve her bir deneğe ek bilgiler olmadan yorumlanması imkânsız olan bir puan verilmiştir (örneğin, 720/104 gibi bir kesir). Bu aşamada, deneklere, isterlerse kendilerine Miller Benzerlikler Testi'ni daha önce almış bir grubun normatif verilerinin verilebileceği belirtilmiştir. Karşılaştırma yapabilecekleri bu gruplardan bazıları kadınlardan, bazıları da erkeklerden oluşmuştur. Denekler ya cinsiyete göre (kendi puanlarını kendi cinslerinden birinin puanıyla karşılaştırmak) veya cinsiyet farkı gözetmeksizin, söz konusu yetenek açısından daha yüksek peraformans gösteren kişilerle kendilerini karşılaştırabileceklerdir. Seçim yapma hakları bulunmaktadır.

Bazı deneklerin seçim yapmaları kolay olmuştur. Mantıksal akıl yürütme testini (erkeklerin genellikle daha başarılı olduğunun bilindiği test) alan erkekler, karşılaştırma amacıyla daha önce erkek deneklerin almış oldukları normatif verileri isteyerek, kendilerini hem kendilerine benzeyenlerle hem de kendilerinden daha yetenekli olanlarla karşılaştırma olanağını bulmuşlardır. Benzer bir şekilde, "düzgün sözel ifade" testini (kadınların genellikle daha başarılı oldukları bilinen testi) alan kadınlar da, yine karşılaştırma yapmak amacıyla bir seçim yapma durumunda kaldıklarında fazla çelişki yaşamadan daha önceki kadın deneklerin puanlarını istemişlerdir. Ancak acaba genellikle karşı cinsin daha başarılı olduğu bir testi almak zorunda kalan kişiler nasıl bir ikilem içinde olacaklardır? Onlar ne yapacaktır?

Festinger'in benzerlik hipoteziyle tutarlı olarak araştırıcılar da bu "yüksek çelişkili" grup içinden, 2 kişi dışındaki tüm deneklerin (%97), aynı cinsiyetten kişilerin verilerini görmek istediklerini saptamışlardır. Diğer bir deyişle, kendimizi kıyaslamak üzere, kendimize benzeyen insanlar ile bizden daha iyi durumda olan ya da daha yetenekli olan insanlar arasında bir seçim yapmak zorunda kaldığımızda, genellikle kendimize benzeyen insanlar hakkında bilgi edinmeyi tercih etmekteyiz.

Festinger'in sosyal karşılaştırma kuramının, aşağı yukarı 30 yıllık bir geçmişi olmakla beraber, sosyal psikologlar hala bu kuramın nüanslarını ve uygulamaya yönelik yanlarını daha iyi anlamaya çalışmaktadırlar. Örneğin, Goethals ve Darley (1977)'in ilgilendiği konu, insanların sosyal karşılaştırma için neden bazı belirli özellikleri seçip de diğer olası özellikleri seçmedikleridir. Smith ise (1979), bundan daha temel bir konuyla, insanların kendi yeteneklerinin ne olduğunu araştırdıklarında aslında neyi öğrenmek istedikleri konusuyla ilgilenmektedir. Smith'in merak ettiği konu, kendi

yeteneğini değerlendirmek isteyen bir insan için, bir başkasının iş performansı ile ilgili bilgilerin ne anlama geldiğidir. Kısacası, sosyal karşılaştırma ve yetenekler, daha genel olarak "sosyal karşılaştırma süreçleri" halen dikkatleri toplayan ve aktif araştırmalara yol açacak konulardan biri olmayı sürdüreceğe benzemektedir.

SOSYAL KARŞILAŞTIRMA VE KANAATLER

İnsanlar, kendi görüş ve inançlarını da değerlendirmek için diğerlerine bakma eğilimindedirler. İnanç ya da görüşlerimizi tehdit eden bir şey olduğunda, kaygılanır ve bunların başkaları tarafından onaylanmasını isteriz. Seçim kampanyaları sırasında çoğu kişi, kendi tuttukları adayın seçilmesi konusunda kendileriyle aynı fikirde olan insanlarla bir arada çalışmak için politik örgütler içine girmektedir. İnsanlar, bazan, kendi görüşleri muhalefetin veya başka insanların yaptığı eleştiriler ve suçlamalarla tehdit edildiğinde de bu tür örgütlere girebilmektedir. Bu örgütlere girerek kendi görüşlerini doğrulamak, destek almak istemektedirler.

Redloff (1961)'un yaptığı bir deneyde, kişinin kendi görüşleri değerlendirilme durumunda olduğunda, başka kişilerle bir arada bulunma eğiliminin arttığı gösterilmiştir. Radloff, psikolojiye giriş dersi alan bir grup üniversite öğrencisine, üniversite eğitiminin nasıl finanse edilmesi gerektiği konusundaki görüşlerini sorduğu bir anket vermiştir. Öğrencilere özellikle sorulan şey, harcamaların yüzde kaçının öğrenciler ve aileleri tarafından, yüzde kaçının da devlet tarafından karşılanması gerektiğine ilişkin görüşleridir.

Konunun önemini belirtmek için, öğrencilere, ileride kendilerinin de ana-baba olacakları ve gittikçe artan üniversite masrafları ile yakın bir gelecekte kendilerinin yüz yüze kalacakları söylenmiştir. Denekler anketlerini yanıtladıktan sonra 4 deneysel durumdan birine alınmışlardır. Bir kısmına, bu konuda lise ikinci sınıftaki öğrencilerin görüşleri hakkında bilgi verilmiş (alt düzey bilgisi durumu), kimine kendi üniversitelerindeki üçüncü sınıfların görüşleri hakkında bilgi verilmiş (yaşıt bilgisi durumu), bazılarına o eyaletin ünlü ekonomistlerinin, üniversite rektörlerinin, eyalet yüksek kademe yöneticilerinin görüşleri hakkında bilgiler verilmiş (uzman bilgisi durumu) ve dördüncü gruba da diğer insanların görüşleri hakkında hiç bir bilgi verilmemiştir. Deneklere daha sonra, kendileri gibi üniversite öğrencilerinden oluşmuş grupların üniversite eğitiminin finansman sorunu üzerine tartışmalar yapacakları söylenmiş ve böyle bir gruba katılma konusunda istekli olup olmadıkları sorulmuştur.

Burada hatırlanması gereken önemli bir nokta, öğrencilere önemli bir konuda görüş ifade etmeleri istendiğinin belirtilmiş olması ve kendi görüşlerinin değerlendirmelerine yardımcı olacak bilgilerin verilmiş olmasıdır. Radloff'un hipotezine göre kişilerin kendi görüşleri uzmanların görüşlerine ne kadar çok benziyorsa kendi bireysel görüşlerini değerlendirmek için diğer insanlarla bir arada bulunma istekleri o kadar azalacaktır. Elde edilen bulgular bu görüşü açıkça desteklemiştir. Uzmanların görüşlerini öğrenmiş olan kişilerin sadece % 14'ü yaşıtlardan oluşmuş bir tartışma grubuna girmeye ilgi göstermişlerdir. Diğer üniversite öğrencilerinin görüşlerini öğrenmiş deneklerin % 19'u böyle bir gruba katılmak istediğini söylemiş; lise 2. sınıf

öğrencilerinin görüşlerini öğrenmiş olanların da % 30'u, yaşıtlardan oluşmuş gruba katılmayı istemişlerdir. Kendilerine hiç bir bilgi verilmeyen deneklerin ise % 40 diğerleriyle bir arada bulunmaya istekli olmuşlardır. Bu hipoteze ilişkin diğer destekler ise öğrencilerin kendi söylediklerinden gelmektedir. Kendilerine neden böyle bir tartışma grubuna girmek istedikleri sorulduğunda en sıklıkla gösterilen neden, kendi görüşlerini değerlendirme isteği olmuştur (Radloff, 1961).

Böylece insanlar özellikle kendi görüşleri, bakış açıları ya da zevklerinden emin olmadıkları zamanlarda, kendileri ile benzer durumda olan diğer kişilerin beraberliğini isteme ve bir sosyal karşılaştırma sürecine girme eğilimindedirler. Son yıllarda yapılan bazı araştırmalar (Castore ve De Ninno, 1977; Bleda ve Castore 1973; Castore ve De Ninno, 1972; Terborg ve Castore, 1975) karşılaştırma amacıyla seçilen diğer insanların, kendimize benzerliğinin önemli olduğunu göstermiştir. Birbiri ardından yapılan 5 laboratuar deneyinde araştırmacılar deneklere, bir tartışma grubunda birlikte çalışmak üzere, dört yabancıdan iki tanesini seçmelerini söylemişlerdir. Deneklerin birlikte çalışmak üzere seçmek zorunda oldukları kişilerden birinin genel tutumları deneğinkine benzememekle beraber tartışma konusundaki tutumları, çok benzemektedir (örneğin üniversite not verme sisteminin avantajları). Seçilebilecek diğer kişinin ise, tartışma konusu ile ilgili tutumları deneğinkilere hiç benzememekle beraber, genel tutumları çok benzemektedir. Böyle bir zorunlu seçim durumunda, insanların, tutumları genellikle kendilerininkiyle benzeşen insanlarla beraber olmak istedikleri gözlenmiştir. Görüldüğü gibi, insanlar kendi görüşlerini karşılaştırmak üzere kendileriyle genelde belli bir uyuşma içinde olanları seçmektedirler. Tutumları sizinkilerle genelde benzeşen bir insan, belli bir konunun analizinde sizinle aynı fikirde olmayabilir; ama böyle bir insanın olaylara sizin bakış açınızı paylaşacağını bekleyebilirsiniz. Bu nedenle de kendi görüşlerinizi değerlendirme/yargılama durumunda kaldığınızda, bu insanların görüşleri ve tutumları karşılaştırma yapmak için daha uygun olacaktır.

SOSYAL KARŞILAŞTIRMA VE DUYGULAR

Bir kaç yıl önce, Jeff tehlike içinde yaşamanın çok eğlenceli bir şey olduğuna karar verdiğinde, paraşütçülük okuluna kaydolmuş ve paraşütle atlamayı öğrenmiştir. Bir kaç saatlik bir eğitimden sonra, ilk atlayışı için hazırdı. Sırtlarında paraşütleri, gönüllerinde heyecan ve macera isteği ile Jeff ve bir grup paraşütçü arkadaşı, hep birlikte küçük bir uçağa bindiler. Uçak yükselip atlama mesafesine yaklaştıkça, Jeff'in en-dişesi artıyordu. Bu belâdan kurtulabilecek miydi? Kendisini aptal gibi mi göreceklerdi? O sırada yaşadığı duygular heyecan mı, korku mu, yoksa macera isteği miydi? Uçağın içine şöyle bir göz gezdirdi: uçaktaki diğer paraşütçülerin bir kısmı mutlaka kendisinden daha tecrübeliydi, herşeyden önce, araçları kendilerine aitti. Bellerinde zamanı ve yüksekliği gösteren araç-gereçleri asılıydı. Bu tecrübeli paraşütçüler kendi aralarında ve pilotla şakalaşıyor, gülüşüyorlardı. Arada bir ellerindeki bira kutularından içkilerini yudumlarken, Jeff'e de herşeyin yolunda gideceğini söylüyorlardı. Jeff için onların bu söyledikleri biraz rahatlatıcı olmakla beraber ("Eh! bu güne kadar onların başına birşey

Çerçeve - VI/2: SOSYAL KARŞILAŞTIRMA KURAMINA YENİDEN BAKIŞ

Brickman ve Bulman (1977) tarafından yapılmış önemli bir araştırmada sosyal karşılaştırma kuramının pek geçerli olmadığı durumlar üzerinde durulmuştur. Araştırıcıların sordukları soru, insanların sosyal karşılaştırmadan özellikle ne zaman kaçındıklarıdır. Kendilerini hangi durumlarda kendilerine benzeyenler yerine benzemeyenlerle kıyasladıkları, yukarıya doğru olanlar yerine aşağıya doğru olanlarla karşılaştırdıklarıdır.

Festinger'in sosyal karşılaştırma kuramının varsayımı, insanların bilgi edinme konusunda rasyonel bir eğilimleri olduğu ile ilişkilidir. Diğer deyişle, insanlar duygu ve görüşlerinin uygunluğunu değerlendirmek isterken, bu konuda bilgi edinmek için kendilerini daha ileri ve yukarıya doğru götürebilecek bir yolu seçerler. Bununla beraber bu bilginin edinilmesi acılı ve bedeli yüksek bir süreçtir. Birckman ve Bulman'ın belirttiğine göre sosyal karşılaştırma genellikle sürekli bir olaydır ve süregelen ilişkilerin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu şekilde bakıldığında, insanların kendilerini diğerleriyle karşılaştırırken edindikleri bilgiler acı da olsa, onlara, kendilerinin kim olduğunu, ne olmadığını ve ne olmayacağını hatırlatır. İki insan kendilerini değer verdikleri bir boyutta karşılaştırıyorsa (örneğin bir sınavda başarılı olmak gibi), birinin diğerinden daha üstün durumda olma olasılığı fazladır. Bu durum ortaya çıktığında, Brickman ve Bulman'a göre, kişilerden biri kendini kötü hissedecek ve her ikisinin de dikkatleri bu olumsuz duygulara dönecektir. Bu iki araştırıcıya göre, "zor olan sadece karşılaştırma değildir; karşılaştırma ya da karşılaştırmama konusunda konuşmak dahi zordur". Gerçekten de, eğer bu karşılaştırma insanın süregelen ilişkisi olduğu biriyle yapılırsa, hem aşağı durumda olmak, hem de üstün durumda bulunmak rahatsızlık vericidir. Çünkü her iki kişi de performansı daha kötü olanın rahatsızlığını gidermek, onunla başa çıkmak için uğraşacaktır.

Bu analiz üstüne temellendirilen ve çeşitli araştırma sonuçlarıyla desteklenen bir görüş şudur: "uyum yönünde" baskılarla, insanlar Festinger'in sosyal karşılaştırma kuramı doğrultusunda bilgiler edinmek üzere yönlendirilseler de, bazan hedonist baskılarla sosyal karşılaştırmadan kaçınabilirler. Bu hedonist baskılar, özellikle, insanların karşılaştırma sonucu kendilerini kötü hissedecekleri, aşağılık ve güvensizlik duygularıyla tehdit edilecekleri, utanç, suçluluk, farklılık ya da tekilliklerini kaybedecekleri gibi duygular yaşadıkları zamanlarda ortaya çıkar. Bu durumlarda insanlar ya sosyal karşılaştırmadan tümüyle kaçınırlar, ya da bedeli fazla büyük olmayan karşılaştırmalar yapmak amacıyla kendilerini kendilerinden daha az yeteneklilerle karşılaştırma yolunu seçerler.

gelmediğine göre kendisine niye bir şey olsun"), yine de yeterli değildi. Çünkü onlar kendisine nasıl hissetmesi gerektiği hakkında bilgi verirken, yaşadığı o fırtınayı, çalkantıyı anlamasına yardımcı olmıyorlardı. Bunun üzerine Jeff etrafına biraz daha araştırıcı gözlerle baktı. Uçağın ön taraflarında bir yerlerde, pilotun hemen arkasında oturan iki kişi gördü. Her ikisinin de üzerindeki takımlar Jeff'inkiler gibi kiralıktı. Her ikisi de açıkça tedirgin görünüyorlardı. Jeff onları inceledikçe, kendisinin de neler hissettiğini anlamaya başladı. Yaşadığı duygular ne heyecan, ne de varoluşçu bir macera

isteğiydi. Açıkça korkuyordu. Kalkıp onların yanına oturmak istedi. Ama bunu yapmasına fırsat kalmadan kendisine "atla" emri verilmişti. Atladı ve mükemmel bir iniş yaparak, hikâyesini başkalarına anlatabildi.

2) KORKU ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Schachter ve arkadaşları ile bir grup öğrencisi ve daha pek çok sosyal psikolog, insanların kendi duygularını değerlendirmeye çalışırken diğer insanlardan nasıl yararlandıklarını incelemişlerdir. İnsanlar korktukları zaman, diğer insanların sadece var olması bile ödüllendirici olabilmektedir. Ama neden? Diğer insanlar bizim dikkatimizi başka yerlere çekip korkumuzu azalttıklarından mı? Yoksa, insanlar kendi duygularından pek emin olmadıkları zaman, aynı koşullar içindeki diğer insanlarlar birlikte olup kendi yaşadıklarını daha iyi değerlendirebildiklerinden mi?

Bu iki seçenekten hangisinin daha açıklayıcı olduğunu anlamak amacıyla Schachter, Gregor Zilstein'inkine benzeyen ikinci bir deney yapmıştır. Bu durumda, deneklerin hepsine birden güçlü bir elektrik şoku verileceği söylenmiştir. Diğer bir deyişle deneklerin hepsi "yüksek korku" durumuna alınmışlardır. Diğer deneyde olduğu gibi, bunlara da kendi başına ya da bir grup içinde bekleme gibi iki seçenek sunulmuştur. Ancak birlikte beklenecek grubun özellikleri sistematik olarak değiştirilmiştir. Deneklerin bazılarına, grubun, danışmanlarını bekleyen bir grup öğrenciden oluştuğu (Farklı Durum Koşulu), diğerlerine ise gruptaki üyelerin kendileri gibi deneyde yer almak üzere bekleyen denekler oldukları söylenmiştir (Aynı Durum Koşulu).

Eğer korku yaşayan insanlar, dikkatlerini başka yere çekmek için diğerleriyle bir arada olmayı tercih ediyorlarsa, aynı durum içinde olmayan bireylerin oluşturduğu grubu seçeceklerdir. Diğer yandan, sosyal karşılaştırma kuramının yordadığı gibi, eğer korku yaşıyan bireyler, kendi duygularını daha iyi değerlendirmek üzere bir arada bulunmayı istiyorlarsa, kendileriyle benzer duyguları yaşayanları seçeceklerdir. Deneyin sonunda ikinci tahminin doğrulandığı görülmüştür. Aynı Durum Koşulu'ndaki 10 denekten, 6'sı grupla birlikte beklemeyi isterken 4'ü yalnız başına beklemeyi istemiştir. Farklı Durum Koşulu'ndaki 10 deneğin ise hepsi de yalnız başına beklemeyi seçmişlerdir. Buradan da görüldüğü gibi, korku yaşayan insanlar, temelde kendi duygularını değerlendirmek amacıyla diğerleriyle bir arada bulunmayı istemektedirler. Fakat insanlar (Schachter ve diğerlerinin gösterdiği gibi) yalnızca korku nedeniyle bir araya gelmezler. Bir arada bulunmak istemelerinin diğer nedenleri arasında daha az belirgin başka duygusal durumlar da vardır (Cottrell ve Epley, 1977; Ellsworth ve arkadaşları 1978; Mills ve Mintz, 1972; morris ve arkadaşları, 1976; Teichman, 1973, 1974).

Schachter'in bu bulguları Darley ve Aronson (1966) tarafından yapılan bir deneyle bir kez daha desteklenmiştir. Schachter'in "şok korkusu" paradigması kullanılarak 78 kadın deneğin her biri, deneyde rol alan iki yardımcı kadının (sahte denek) yanına verilmiştir. Şok süreci, üçer kişilik gruplara tüm detaylarıyla anlatıldıktan

sonra, deneklere, şokların ne kadar acı vereceklerini sandıkları sorulmuş ve kendilerini ne kadar sinirli hissettiklerini belirtmeleri istenmiştir. Deneyci daha sonra deneklerin herbirinin kendi sinirlilik derecesi ile ilgili görüşünü yüksek sesle okumasını istemiştir. Deneye yardımcı olan iki kadın da söylenilene uymuştur. Ancak bunlardan biri deneğin belirlediği sinirlilik puanının bir puan üzerinde sinirli olduğunu söylemiş; diğeri de deneğin söylediğinden iki puan daha az sinirli olduğunu belirtmiştir. Bundan sonra deneğe deney başlayıncaya kadar iki deney yardımcısı kişiden biriyle ya da yalnız başına bekleme seçeneği tanınmıştır. Deney, aslında, bu aşamada tamamlanmış olmaktadır.

Eğer deneklerin istedikleri şey, korkularını azaltmak ise, büyük bir olasılıkla kendilerinden dah az korku duyduğunu belirten daha sakin kişiyle (kendisine daha az benziyor olsa da) bir arada bulunmayı tercih edeceklerdir. Fakat eğer kendi duygularını değerlen-dirmek istiyorlarsa (sosyal karşılaştırma kuramının yordadığı gibi), kendilerine daha çok benzeyen (ayrıca daha sinirli olan) kişiyle bir arada bulunmak isteyeceklerdir. Sosyal karşılaştırma kuramına göre yapılan tahmin bu deneyde de açıkça desteklenmiş ve deneklerin çoğu daha sinirli ancak kendilerine daha çok benzeyen diğer kişiyle bir arada bulunmayı seçmişlerdir.

Böylelikle, görüldüğü gibi diğerleriyle bir arada bulunma, insana bilgi sağlamaktadır. Ancak, bu bilgi gerçekte ne tür bilgidir? Kişilerin yaşamak üzere oldukları yaşantıya ilişkin bilgi mi? Eğer öyleyse, o yaşantıyı daha önce geçirmiş olanlardan daha iyi bir kaynak bulabilir miyiz (deneyimli paraşütçüler gibi.) Ya da bu bilgi, o durum için uygun olan duygularla mı ilişkilidir? Bu durumda da aynı psikolojik durumda olanlardan edinilecek bilgiler daha uygun olacaktır (tecrübesiz paraşütçüler gibi).

Bu iki olasılık arasından biri için bir karara varmak üzere Zimbardo ve Formica (1963), Schachter'in "şok paradigması 'nı kullanarak bir başka deney daha yapmışlardır. Bu deneyde de deneklere, kendilerine acı verecek elektrik şokları alacakları belirtilmiştir. Deney başlayıncaya kadar da ister yalnız başlarına, ister bir grupla birlikte bekleyebilecekleri söylenmiştir. Schachter 'in deneyinde olduğu gibi, birlikte beklenilecek grubun özellikleri değişkendir. Gruplardan birindeki denekler henüz, bu deneye katılmamış olanlardır. Diğer gruptaki deneklerin ise deneyi tamamlamış kişiler oldukları söylenmiştir. Araştırmanın sonucunda Zimbardo ve Formica, kişilere bu iki seçenek verildiğinde, (yalnız ya da benzer durumlarda olanlarla beklemek seçenekleri) deneklerin çoğunun kendileriyle aynı durumdakilerle bir arada bulunmak istediklerini gözlemişlerdir. Tersine, kendileri yalnız beklemek ya da deneyi bitirmiş olanlarla (yani kişilere neler yaşayabilecekleri hakkında bilgi verebilecek kişilerle) bir arada beklemek seçeneği verildiğinde, deneklerin genellikle yalnız beklemeyi tercih ettikleri görülmüştür. Anlaşıldığı kadarıyla "Dertliler misafiri (refakati) sever " sözünün doğrusu, Schachter 'in de belirttiği gibi, "Dertliler, dertli misafiri (dertli refakati) sever ("Daldan düşen, halden anlar" veya " aç olanın halinden aç olan anlar") olmalıdır.

Çerçeve - VI/3: AŞAĞI DOĞRU KARŞILAŞTIRMA SÜREÇLERİ

Kargaların arasında bir atmaca bile kartaldır.

Festinger'in (1957) ortaya attığı haliyle sosyal karşılaştırma kuramı, bireylerin, kendi benliklerini doğru bir şekilde değerlendirmeye çalıştıklarını, yani görüşlerinin doğruluğu ve yeteneklerinin düzeyi hakkında doğru bir fikre varma eğiliminde olduklarını varsaymaktadır. Oysa yeni bazı veriler, kişilerin sosyal karşılaştırmalara daha ziyade benlik değerini yüceltici (self-enhancement) dürtülerle yöneldiklerine işaret etmektedir.

Bu açıdan bakıldığında bireyler, benliklerini gerçekçi ve yansız bir şekilde değerlendirmek yerine, çarpıtılmış ve yanlı enformasyonlar kullanarak benlik değerini koruma ve/veya arttırmaya yönelik karşılaştırmalar yapmaktadırlar. Goethals'a (1986) göre insanlar, görüş ve yeteneklerini (doğru bir tarzda) değerlendirme dürtüsünden ziyade, görüşlerinin "doğru", yeteneklerininse "iyi" olduğunu düşünme yönünde bir dürtüye sahiptirler.

Wills'in (1981)'in "insanlar, öznel iyi oluşlarını kendilerinden daha şanssız kişilerle karşılaştırmalar yaparak yükseltebilirler" sözü veya daha esprili bir ifadeyle Wheeler'ın (1991) "Kargaların arasında bir atmaca bile kartaldır" sözü, bu yeni anlayışı iyi bir şekilde ortaya koymaktadır. Kişinin iyi oluşunun (well-being) azaldığı ve bunu değiştirmesinin mümkün olmadığı durumlarda (ör: Ağır bir hastalığa yakalanma) sorunun çözüm yollarından biri kişinin kendisini, kendinden daha kötü durumda olan birisiyle karşılaştırmasıdır (Wills, 1981) Bu, kişiye kendi içerisinde bulunduğu durumun daha iyi olduğu duygusunu yaşatacaktır. Hatta bu durumdaki kişiler uygun bir karşılaştırma hedefi bulamadıklarında (yani çevrelerinde kendilerinden daha şanssız durumda birisi bulunmadığında) hayali bir hedef yaratmakta ya da uygun bir enformasyon uydurabilmektedirler (örneğin kanser tedavisi gören birinin "... bu noktaya dahi ulaşamayanlar var" sözünde, diğerleri hipotetik kişilerdir). Bu tarz sosyal karşılaştırmalar, hastalıkla başa çıkma süreçleri üzerinde etkili olabilir (Lazarus ve ark 1984).

Yetenek ve kişisel özelliklerimiz konusunda her zaman 'gerçeğin tarafsız izleyicileri' olmayışımız (Arrowood, 1993), hiçbir zaman kendimizin dürüst bir değerlendirmesine ihtiyaç duymadığımız anlamına gelmemektedir. Yeni kuramsal yaklaşımda, bireylerin her zaman yanlı karşılaştırmalar yaptığı iddiası değil, karşılaştırmanın cereyan ettiği duruma ve bağlama (Gibbons, 1999); sosyal karşılaştırmayla ulaşılmak istenen hedefe (Wood & Taylor, 1991) göre farklı karşılaştırmalar yaptıkları iddiası söz konusudur; dolayısıyla yeni anlayışta, hedef ve durum yönelimli bir perspektif hakimdir.

Sosyal karşılaştırma, çeşitli güdülere bağlanabilir ve pek çok araştırmacı, özellikle üç temel güdü üzerinde uzlaşmaktadırlar Wood & Taylor, 1991; Gibbons, 1999, vb):

- Kendini değerlendirme (self-evaluation),
- Kendini geliştirme (self-improvement)
- Benlik değerini arttırma (self-enhancement).

Kendini değerlendirme güdüsü: Festinger'in önemle vurguladığı bu güdü, insanların, görüş ve yeteneklerinin değerini bilme eğilimini ifade etmektedir. Çünkü doğru bir değerlendirmenin en azından pratik bir işlevi vardır. Doğru bir değerlendirme, çoğu kez, kişinin kendine benzerleriyle yaptığı karşılaştırmalara dayanır. Çünkü en çok bilgi veren karşılaştırmalar, karşılaştırılan boyut bakımından kişinin kendisine benzer olan diğerleriyle yaptığı karşılaştırmalardır.

Oysa diğer bazı araştırmacılara göre bireyin belirli bir konuda sosyal karşılaştırmadan ne bekleyebileceği, o konuda zaten ne bildiğine ve neyi yapabildiğine bağlıdır, yani karşılaştırmaya girdiği boyuta aşinalık düzeyine göre kişi, kendisine benzer ya da kendisinden çok farklı kişilerle karşılaştırmaya girebilmektedir. Örneğin bireylerin pek iyi bilmedikleri bir konuda sınava girdiklerinde ve yalnızca kendi aldıkları puan söylendiğinde, kendi düzeyleri hakkında bir fikre varmak için en yüksek ve en düşük puanları merak ettikleri; hakim oldukları bir konuda ise çoğu zaman sadece kendilerine yakın puan alması muhtemel kişilerin puanlarını merak ettikleri gözlenmiştir. I. durumda en yüksek ve en düşük puanların bilinmesi o konudaki mümkün performansın genişliğini göstermesi bakımından önemli bir bilgi olarak görülmektedir. Oysa II. durumda, kişiler mümkün performansın sınırlarını bildikleri için kendilerine yakın değerdeki kişilerin performansını öğrenmeyi daha anlamlı bulunmaktadır.

Kendini geliştirme güdüsü: İnsanların, kendilerini geliştirme temelinde karşılaştırmalar yapmalarını ifade eden bu güdü, özellikle yukarı doğru karşılaştırmalarda, yani bireyin kendisini kendinden daha iyi ya da daha başarılı kişilerle karşılaştırmasında söz konusu olmaktadır. Literatürde başarı yönelimi yüksek olanların, A tipi bireylerin, çalışkan ve yarışmacı bireylerin daha çok yukarı doğru karşılaştırmaları tercih ettiklerine ilişkin bulgular vardır.

Benlik değerini arttırma güdüsü: İnsanların, kendilerini daha iyi hissetmek üzere yaptıkları karşılaştırmaları ifade eden bu güdü, özellikle bazı hallerde söz konusudur: Aşağı doğru karşılaştırmalar, yani kişinin kendisini kendinden daha kötü ya da başarısız diğerleriyle karşılaştırması; benzer ya da yatay karşılaştırmalar, yani şanssız bir durumdaki kişinin kendisini aynı derecede şanssız diğerleriyle karşılaştırması (Coates & Winston'un deyişiyle "sefiller birliği"); karşılaştırmadan kaçınma, yani sahip olduğu yeteneğin belirgin bir şekilde düşük olduğuna inanan bir kişinin kendinden başarılı görünen kişilerle karşılaştırmaya girmekten kaçınması, vb. Bazı yazarlar (Brickman & Bullman; 1977) yine bu çerçevede, sosyal karşılaştırmaların sınırlı tutulmasına ilişkin normlar oluşturulabileceğini öne sürmüştür. Örneğin, öğretim üyeleri arasında yayın listelerini birbirine göstermek hiç yaygın bir davranış değildir.

Özetle belirtilirse, yaklaşık yarım yüzyıla varan geçmişi boyunca, sosyal karşılaştırma paradigmasında aşağıdaki yönlerde ilgi değişiklikleri gözlenmiştir:

-Benliğin doğru bir değerlendirmesinden benlik değerini arttırmaya;

-Uyuma yönelik zorlamalardan hedonist güdülenmelere

-Yukarı doğru karşılaştırmadan aşağı doğru karşılaştırmaya

-Benzer olanlarla karşılaştırma yapıldığı hipotezinden kimi durumlarda benzer olamayanlarla karşılaştırma yapıldığı hipotezine

-Görüş ve yeteneklerin karşılaştırılmasından bir bütün olarak benliğin karşılaştırılmasına,

-Karşılaştırılan kişinin vurgulanmasından karşılaştırmaya girilen boyutun (boyutun arzulanırlığı, kontrol edilebilirliği, kişi için aşinalığı, önemi ya da benliğiyle ilgililik derecesi gibi) vurgulanmasına

-Karşılaştırmaya girilen boyutun vurgulanmasından karşılaştırmaya girilen boyutu çevreleyen diğer boyutların (örneğin karşılaştırılan kişinin diğer özellikleri) vurgulanmasına

-Gerçek ve aktüel karşılaştırmadan hayali karşılaştırmaya

-Genel örneklemlerden özel örneklemlere (kronik veya ölümcül hastalar, hasta veya özürlü yakınları, depresifler, benlik saygısı düşük olanlar, ergenler, ilkokul çocukları, vb.)

-Genel modellerden bireysel fark modellerine,

-Birey temelli karşılaştırmalardan iç-dış grup karşılaştırmalarına, vb.

*Özeteyen: M. Teközel ve N. Bilgin

VII. Bölüm

ATIF KURAMI*

I. DİĞERİNİN ALGILANMASI ve ATIF KURAMI

Kişinin ya da diğerinin algılanması, sosyal psikolojinin temel taşlarından birisi olarak görülmüştür (Bruner ve Tagiuri, 1954). Bu ilginin ana nedeni, sosyal davranışın analizinde, "sosyal uyarmanın fiziksel ve objektif özelliklerinin ve dinamiklerinin, sübjektif özellikler ve dinamiklerden daima daha az anlamlı olarak görülmesi" olgusu olabilir (Zajonc, 1969). Eğer sosyal yargıların taraftarlık ve hatalarla dolu olduğu (Nisbett ve Ross, 1980), ayrıca bilgi işlemede optimal kurallar yerine, temsil edilebilirlik ve mevcut bilgiden yararlanma ilkeleri gibi basitleştirici yaratıcılık yöntemleri kulanıldığı (Kahneman, Slovic ve Tversky, 1982) dikkate alınırsa, bu olgunun nedeni kolayca anlaşılabilir. Bir bireyin tepkisi ile fiziksel ya da objektif gerçeklik arasında vasıta rolü oynayan bilişsel süreçleri tanımaksızın, insan eylemlerini ve dolayısıyla sosyal davranışı açıklamak güçtür. Öncelikle, yaşadığımız dünyanın sübjektif temsilini dikkate almanın niçin gerekli olduğunu aydınlatan birkaç örneği gözden geçirelim.

Çoğumuz, sağlık durumumuzdan kaygılanmaktayız ve sağlığımızı korumayı ve hasta olmamayı bize garanti edebilecek koruyucu önlemleri almaya hazır bir durumdayız. Fakat, genelde insanların bu konudaki tutumu, tamamen rasyonel değildir. Aksi halde, hiç kimse sigara içmezdi. Görünüşe bakılırsa, sigara içenler, bir akciğer kanserine yakalanma rizikosunu (Eiser, Sutton, ve Wober, 1973) veya bu hastalığın tehlikesini küçümsemektedirler. King'in (1982) gösterdiği gibi, insanlar genelde, olağan hastalıkların çok tehlikeli olmadığına ve tehlikeli hastalıkların nadir olduğuna inanmaktadır. Bir hastalıktan (örneğin, bulaşıcı veya enfeksiyonlu hastalıklar) kaçınılıp kaçınılamayacağını değerlendirerek, gerçekte tamamen yanlış dahi olsa, kendi sübjektif tahminlerine dayanarak davranışta bulunmaktadırlar. Herzlich'e (1973) göre, bu tür inançlar, bizim sağlık ve hastalık konusundaki sosyal temsillerimizden ayırdedilemez bir nitelik taşımaktadır.

Yargı hataları, kuşkusuz, sadece geniş kitleye özgü değildir. Hatta psikologlar bile, bazı şeyleri görmeme eğilimindedir. Mesleki oryantasyon konusunda, bir psikolog (Jaspars, 1968), üç veya beş yıl önce birtakım rehberlik hizmetlerinden yararlanan

---

* Bu bölüm, J. Jaspars ve M. Hewstone : La Theorie de l 'Attribution", in La Psychologie Sociale (ed. S. Moscovici), a.g.e. 'den uyarlanmıştır.

kişilerin başarı ve başarısızlıklarını incelemiştir. Genelde, danıştıkları kişinin öğütlerini izleyenlerin daha başarılı olduklarını saptamıştır. Ancak daha derin bir analiz, danışman psikologların genel zekanın önemini abarttıklarını ve bazı kişilik çizgilerinin önemini küçümsediklerini görmesini sağlamıştır. İlginç olan şu ki, danışmana başvuran insanlar, aksi yönde hata yapmaktadır, yani kendi başarı ve başarısızlıklarını, zekadan çok, sosyal etmenlere ve kişilik çizgilerine bağlamaktadır. Eğer başarı ve başarısızlık nedenlerine ilişkin anlayışların farklılaştığı ve taraflardan her birinin hata yaptığı bilinmezse, psikologların verdiği öğüdü ve müşterilerin izlediği davranışı anlamak güç olurdu.

Demek ki, kendimiz ve diğerleri hakkındaki yargılarımız hatalı olabilmektedir. Şimdi, Codol 'un (1976) ortaya koyduğu önemli ve ilginç bir örneği, *primus inter pares* (PIP) etkisini ele alalım. Araştırmacı, bir dizi çalışmada, içimizden herbirinin -her ne kadar imkansız olsa da- diğer insanların ortalamasından daha iyi olduğuna inandığını göstermiştir. Codol'a göre bu etki, insanın hem diğerlerine benzemek, hem de aynı zamanda onlardan farklı olmak güdüsüne dayalı bir eğiliminin belirtisidir.

Sonuçta, belki de, insan yargılarındaki eksiklikleri, hata olarak nitelendirmemek uygun olacaktır. Objektif gerçeklikle karşılaştığımızda, bunlar, kuşkusuz, hatalardır, ancak insan davranışının ya da sosyal yargının mükemmel olmadığını belirtmek, bunlar konusunda bize fazla birşey öğretmemektedir. Önemli olan, insanların sosyal yargılarında rol oynayan süreçleri bilmektir. Bunların bilgisine sahip olmadıkça, hatalar sadece hatalar olarak kalacaktır.

Sosyal yargıyı anlamamızda, hiç kimse Heider'dan daha çok katkıda bulunmamıştır. Kişilerarası ilişkilerin psikolojisini inceleyen Heider (1958), her günkü ha-yatımızda kendi öz davranışımızı ve diğerlerinin davranışlarını nasıl algıladığımızı ve açıkladığımızı keşfetmeye çalışmıştır. Heider 'in büyük ölçüde, olağan olaylardan sözetme ve onları yazıya dökme biçimimiz üstüne temellenen analizi ve kavramsallaştırma çalişması, bir diğer kişinin eylemleri, güdüleri, duyguları, inançları ve benzeri özelliklerine büyük önem vermektedir. Eğer bir kişinin davranışı bu gizil özelliklere bağlanmazsa, eylemlerinin çoğu anlaşılmaz kalacaktır. Bu noktayı aydınlatmak üzere Heider, La Fontaine'in ünlü karga ve tilki öyküsünü (fabl) analiz etmektedir. Öykünün bir kaç mısrası, Heider'ı, ihtiyaç, neden ve güç gibi temel kavramları, insan davranışına ilişkin sağduyu kavramları olarak analiz etmeye götürmüştür. O'na göre, bu tür kavramlara başvurmadan bu denli basit bir öyküyü anlamak imkansızdır. Yakın yıllarda, Schank ve Abelson (1977),tarafından yapılan bir çalışmada, bir bilgisayarın, öyküleri bir başka dille ifade edebilmesi için ve bunlar hakkında sorulan sorulara cevap verebilmesi için, bilgisayarın belleğine, basit birtakım durumlara, eylemlere ve Heider 'ın önerdiği türde nedensel bağlantılara göre ifade edilmiş bilgiler yerleştirmek gerekmiştir.

Olaylar, soyut esasta olduğunda bile, gözlenebilir olayları insan özelliklerine atfettiğimizi gösteren bir diğer örnek daha alalım. Bu örnek Heider ve Simmel (1944) tarafından yapılmış olan ve üç tane geometrik şeklin hareket ettiğini gösteren bir filmle

ilgilidir. "Filmde gösterilen olaylar şeması, salt olduğu gibi algılandıkça, birleşik ögelerin bir kaosunu yansıtmaktadır. Fakat geometrik şekillere kişisel nitelikler yüklendiğinde, yani hareketler bir takım duygular ve güdülere bağlı olarak algılandığında, anlamlı bir yapı ortaya çıkmaktadır" (Heider, 1958).

Bu bölümde, daha ziyade, gözlenebilir birimlerin çeşitli eğilimlere atfedilmesi üstünde duracağız. Bu tür bir yüklemlemede davranış, bir eğilimin neden olduğu bir sonuç olarak olarak açıklanmaktadır. Aktör ve eylemi nedensel bir birim olarak algılanmaktadır; Michotte'un fiziksel nedensellik konusunda iki bilardo topunun birbiriyle çarpışmasına benzettiği şekilde, iki şeyin sinematik bir geştalt olarak görülmesi (Michotte, 1946) sözkonusudur.

Bu tür yükleme süreçleri, elbette ki, diğerlerinin algılanmasının ve yargılanmasının bütünü değil, bir kısmıdır. Bir davranışın gizil çizgilere (özelliklere) atfedilmesi, bir diğer kişi hakkında izlenim oluşturmanın ilk aşamasıdır. Diğerinin davranışı hakkında, gözlemci, kesin ve son bir karara varmadan önce, tutarlı ya da tutarsız mevcut tüm bilgileri bütünleştirmek durumundadır. Gözlenen yeni veriler bütünleştirildikten sonra, diğerinin bir temsili elde edilmektedir ve bu, gözlemcinin diğeri hakkında sahip olduğu bir tür bütünsel kişilik kuramı işlevini görmektedir. Diğerinin algısına ilişkin tüm bu yanlar, sosyal psikolojide detaylı bir şekilde incelenmiştir ve bu nedenle, bu bölümde ele alınmayacaktır. Yazımızın çerçevesinde, kendimizin veya diğerinin davranışlarının kişinin ve/veya durumun özelliklerine göre açıklanması gibi temel bir süreç üzerinde durulacaktır.

Bundan sonraki kısımda, belli başlı yükleınleme kuramları gözden geçirilerek değerlendirilecektir. Daha sonra atıf sürecinin bazı sosyal yanları üzerinde durulacak ve nihayet, yakın gelecekte, atıf kuramının karşılaşacağı temel sorunlar tartışılacaktır.

II. DÖRT TEMEL YAKLAŞIM

Bu alanda anlamlı pekçok kuramsal anlayışlar bulunmakla birlikte, aşağıda incelenecek dört kuram, bunların en belli başlıları olarak nitelendirilebilir. Kuramlardan herbiri, sosyal algının farklı bir yanını ele almaktadır, ancak ilgi alanları kesişmektedir; esasen bu durum şaşırtıcı değildir, çünkü bunlardan son üçü, Heider'in kuramsal analizine dayanmaktadır. Dolayısıyla ilk olarak, Heider'ın kuramından başlayacağız.

1) HEIDER'IN DAVRANIŞIN NAİF ANALİZİ KURAMI

Heider'ın "naif psikoloji"si, formasyonu olmayan birinin veya naif bir psikologun, diğerinin davranışlarını anlamasına yarayan süreçleri belirleme amacını gütmektedir. İlk çalışmalarında, tıpkı Michotte (1946) gibi, geometrik şekillerin hareketinin algılanmasını incelemiş (Heider ve Simmel, 1944) ve daha sonra üzerinde çok durulacak olan "kaynakların prototipi" olarak kişiler ve "birim oluşumu" kavramlarını ortaya atmıştır.

Birim oluşumu, kaynak ve sonucun, aktör ve eyleminin, nedensel bir birimin parçaları olarak görülmesini sağlayan süreçle ilgilidir. Heider, özellikle bir birimin iki parçası arasındaki farklı benzerlik dereceleriyle ilgilenmiştir ve bu noktada, Wertheimer 'ın algıların örgütlenmesi konusundaki ilkelerinden etkilenmiştir. Nitekim, benzerlik ve yakınlık etmenlerini, atıf noktasının belirleyicileri olarak düşünmüştür. Bu durumda, iki olay birbirine benziyorsa veya birbirinin yakınında cereyan ediyorsa, birinin diğerinin nedeni olarak görülme olasılığı yüksektir.

Aktör ile eylemi arasında kaçınılmaz olarak oluşan bu bağın en önemli sonucu, "kişiye atıf"ın, "duruma atıf"dan daha olağan/gerçeğe daha yakın görülmesidir: Kişiler, kaynakların prototipi olarak düşünülmektedir. Heider, kişilere atıf yapılmasının daha doğru görülmesinin bir nedenini, Fauconnet 'den bir alıntıyla belirtmektedir :

"Doğa olgularını birbirine bağlayan nedensellikten farklı olarak insana özgü bir nedensellik vardır. İnsan, bir bakıma, eylemlerini oluşturan maddi hareketlerin veya en azından eylemlerinin moral değerinin ilk nedenidir. Onlara değerini veren şey, kişinin kendisidir; değerin sahibi, yaratıcısı insandır" (Fauconnet, 1928).

Bir kişinin, ilk neden olarak görülmesi, davranışının (veya bu davranışın sonucunun) daha kolayca ve daha meşrulaştırılabilir bir şekilde ortadan kaldırılabilmesini içerir; böylece sonuçların kaynağı "yokedilmektedir". Demek ki kişiye atfetme, işimize gelen bir temele dayanmaktadır: Sosyal ve psikolojik işlevler görmektedir. Fauconnet, bu bakış tarzının tehlikeli sosyal sonuçları olabileceğine de işaret etmiştir. Durkheim'in öğrencisi olarak, suçun toplumu bozduğunu ve sosyal hayatı tehdit ettiğini düşünmektedir. Düzeni korumanın veya yeniden kurmanın en basit yolu, suçun kaynağını veya nedenini yoketmektir. İnsanlar, diğerini, toplumun ahengini korumaya yarayacak bir tarzda görmeye eğilimlidir ve bu nedenle, bazı kişilere karşı sert davranmaktadırlar. Fauconnet şöyle diyor :

"Şiddete dayalı bir suç işlendiğinde ilk şüphe edilenler, sertlikleriyle tanınan, nefret edilen, tiksinti uyandıran, ahlaksız davranışlar yapmaları beklenen insanlardır. Bu şekilde "kötü" görülen insanlar, eğer aksini gösteren güçlü kanıtlar yoksa, en hafif ve yetersiz kanıtlar kulanılarak suçlanmakta ve tutuklanmaktadır. Aksine, eğer suçlu zanlısına iyi gözle bakılıyorsa, onun suçluluğu konusunda çürütülmesi imkansız kanıtlar istenmektedir" (Fauconnet, 1928, s. 266).

Heider'ın ilk makalesi, son derece ilginç sezgisel görüşlerine rağmen hakettiğinden çok daha az ilgi uyandırmıştır. Heider'in fikirlerini öz ve toplu bir şekilde öğrenmek isteyen öğrenciler, bu makaleyi okumalıdırlar. Bu makalenin dikkati çekmemiş olmasına karşılık, Heider 'ın daha sonra yazdığı monografyası (1958), atıf konusunda araştırma yapanların kutsal kitabı haline gelmiştir ve bu monografyanın, en azından bir kısmını, burada gözden geçirmek yararlı olacaktır.

Heider'ın sağduyu psikolojisinin bir bölümü olan (Monografyanın 4. bölümü) ve davranışın naif analizini konu alan düşünceleri, gözlenebilen davranışın gözlenemeyen nedenlere bağlanış tarzını ortaya koymaktadır. Heider 'a göre, insanın bu temel etkinliği,

kaostan itibaren bir örgütleme yapmayı, sürekli değişen uyaranları, çevrenin değişmeyen özellikleriyle ilişkilendirmeyi sağlamaktadır. Bu ise, iç ve dış nedenleri ayırdetmeye yol açmaktadır. İç nedenler, kişinin kendine bağlı etmenler (çaba, niyet ve kapasite gibi) iken, dış nedenler, kişinin dışında bulunan (işin güçlüğü ve şans gibi) etmenler olmaktadır.

Heider, bu etmenleri, zorunlu olarak birbirinden bağımsız etmenler şeklinde görmemektedir. Örneğin kapasite ve işin güçlüğü, naif "güç" (power) kavramında birbirine bağlıdırlar. Bazı etmenler, davranış üzerinde tek başına etkide bulunmamaktadır. Sağduyuya göre, çaba ve niyet, kapasiteyle kombine bir şekilde davranışı etkilemektedir; (iyi) niyet, tek başına yeterli değildir ve eğer çaba yoksa, kapasite de tek başına eyleme yol açmaz.

Heider, ortamdan kaynaklanan güçlerin analizinde, sadece rastlantısal etmenleri ve durumun maddi yanlarını dikkate almakla yetinmemiştir. Her ne kadar bu yanlar, daha sonraki araştırmalarda büyük bir dikkatle incelenmiş ise de, Heider 'ın eserinin katkısı, sokaktaki adamın, insan davranışının sosyal belirleyicilerini anlama tarzının ince ve detaylı bir analizi olmuştur. Kişilerarası ortamın parçası olarak talep ve emirler, Durkheim anlamında, bireylerin üstünde objektif bir gerçeklik oluşturan değerler ve yükümlülükler, Heider'a göre, sağduyuya dayalı açıklamalarda önemli bir rol oynamaktadır.

Heider'ın görüşleri, atıf konusunda daha sonra yapılan araştırmalar üzerinde çok etkili olmuştur; fakat şimdiyedek O 'nun düşünceleri sonuna kadar izlenmemiştir ve hatta, O'nun görüşlerinden hareketle yapılan bazı çalışmalar, O'nun orijinal katkısının hatalı bir şekilde temsiline yol açmıştır.

2) JONES ve DAVIS'IN KURAMI

Heider'a göre, niyetlilik ölçütü, kişisel nedensellikte anahtar bir konumda bulunmaktadır. Jones ve Davis (1965), bireylerin diğer bir kişinin niyetleri ve dolayısıyla kişilik özellikleri (Jones ve McGillis, 1976) hakkındaki çıkarsama biçimlerini kavramsallaştırmaya çalışmışlardır.

Gözlemcinin sorunu, aktörün belirli bir niyetinden, gözlenen davranışın hangi sonuçlarının çıktığına karar vermektir: Burada iki önemli ölçüt kullanılır; varsayılan bilgi ve kapasite. Gözlemcinin, bazı sonuçların, belirli bir niyetten kaynaklandığını söyleyebilmesi için, aktörün eyleminin sonuçlarını "bildiğine" inanması gerekmektedir. Üstelik, bu aktör gözlenen sonuçları meydana getirme gücüne sahip olarak algılanmalıdır. Bu iki ön koşul niyet atfedilmesinde temel oluşturmaktadır; esasen niyetler de, aktörün kişisel özellikleri hakkında çıkarsama yapmanın zorunlu koşullarıdır. Jones ve Davis'in "uyuşan çıkarsamalar" /tekabül eden çıkarsamalar (*correspondent inference*) adını alan kuramının amacı şudur: "Bir aktörün belirli bir

davranışla yapmaya çalıştığı şey hakkında bir gözlemcinin çıkarsamalarını sistematik olarak açıklayan bir kuram oluşturmak" (Jones ve Davis, 1965).

Uyuşan çıkarsamalar kuramının merkezi kavramı, gözlemcinin, aktörün davranışının, bir kişilik çizgisinden ileri geldiği veya bu çizgiye tekabül ettiği şeklindeki yargısıdır. Böylece, gizil eğilimler kendilerini, doğrudan doğruya davranışta ifade etmektedirler ya da Jones'un dediği gibi (1979): "Açık bir yürekle davranılmaktadır". Bu tür çıkarsamanın en basit bir örneği, saldırgan birinin davranışını "saldırgan olma" özelliğine atfetmektir. Kısacası, Jones ve Davis 'in çalışmaları tekabül eden çıkarsamaların oluşturulmasını kolaylaştıran koşulları saptamaya yöneliktir. Araştırmacıların öne sürdüğü, "ortak olmayan sonuçlar" ilkesine göre, davranışı yöneten niyet veya eğilim, bu davranışın seçenek davranışlardan farklı olan sonuçlarına bakılarak anlaşılabilir; ortak olmayan sonuçların sayısı ne kadar az ise atıf o kadar daha çok belirgin olacaktır. Kuram, iki seçeneğe ait ortak sonuçların, bunlardan birinin veya diğerinin niçin seçildiğini açıklamaya yaramadığını varsaymaktadır.

Örneğin, bir öğrencinin taşrada bir kentte değil, Paris'te Sorbonne'da öğrenim görmeyi tercih etmesinin nedeni incelenmek istenirse, ortak olmayan sonuçlar ilkesine göre, sözkonusu iki ayrı üniversitenin ortak yanlarını (örneğin her ikisinin de saygın ve değerli öğretim üyeleri olması) dikkate almak hiçbir yarar sağlamayacaktır. Bunun yerine iki üniversiteyi farklılaştıran (örneğin birinin biyolojik, diğerinin sosyolojik ağırlıklı bir eğitim vermesi gibi) özellikler, gözlemciye daha yararlı olacaktır.

Bu kuramın ikinci önemli kavramı, gözlemcinin, aynı durumda diğer aktörlerin ne yapacağı konusundaki düşünceleriyle ilgili olan "sosyal arzulanırlık" kavramıdır. Jones ve Davis, aktörler için normal olarak arzulanır nitelikteki sonuçların, aktörlerin niyetlerini daha iyi belirttiğini kabul etmekle birlikte, evrensel olarak arzulanan sonuçların gözlemciye, aktörün tekil özellikleri konusunda fazla birşey öğretmediğini de dikkate almaktadırlar. Bu durumda, arzu edilmeyen veya bireyin rolüyle bağdaşmayan davranış, aktör hakkında en aydınlatıcı davranış olmaktadır (Jones, Davis ve Gergen, 1961). Jones ve arkadaşlarının araştırmasında, öğrencilere bir işe aday olan biri ile onu değerlendiren kişi arasında geçen konuşmalar bir teypten dinletilmiştir. Deneklerin bir kısmı, söz konusu işin bir denizaltı gemisinde çalışmak, diğer kısmı ise kozmonot olmak olduğunu dinlemekte ve ayrıca değerlendiren kişi, ideal adayın (I. iş için dışadönük, II. iş için içedönük) özelliklerini betimlemektedir. Teypteki görüşmeyi dinleyen deneklerin bir kısmı, adayın kendini içe dönük, diğer kısmı dışa dönük olarak nitelediğini duymaktadırlar. Konuşmalar dinlendikten sonra, deneklerden, adayın gerçekte ne olduğu konusunda da görüş bildirmeleri ve tahmini bir güven puanı vermeleri istenmektedir. Beklendiği üzere sonuçlar, sadece adayın davranışının, değerlendiricinin "ideal" tipiyle uyuşmadığı durumlarda, içe veya dışa dönük olarak betimlendiğini göstermektedir. Böylece, bir role uyan veya sosyal olarak arzulanır olan davranışın, kişinin karakter çizgileri konusunda bize çok az bilgi verdiği yolundaki araştırma hipotezi desteklenmiş olmaktadır.

Jones ve Davis, gözlemcinin, bir niyetin nedenini karakterde aramasıyla ilgili çeşitli örnekler sunmaktadır. Gözlemcilerin, kişilerin eylemlerinden hareketle eğilimlerini çıkarsamayı sağlayacak şekilde nasıl çıkarsama yaptıklarını anlamaya çalışmaktadırlar. Eiser (1980), davranış, niyet ve eğilimler arasında varolduğu söylenen ilişkinin problematik olduğunu öne sürmüştür. Bu ilişki, kişinin eğilimlerinin niyetlere, niyetlerinin de davranışa "yol açtığı" düşüncesini içermektedir. Bu demektir ki, eğer birinin "beceriksizce" davrandığı görülürse, bu, herşeyden önce, onun beceriksizce davranma niyetinden ileri gelecektir. Fakat bu tür bir mekanist yoruma gitmeksizin, Jones ve Davis 'in modelinde, sadece bazı davranış tipleri için geçerli olan bir yordamalar bütünü görmek daha doğrudur. Üstelik, bu model, pekçok görgül araştırmaya konu olan bir probleme, bu araştırmalarca da desteklenmiş bir yaklaşım sağlamakatdır. Söz konusu araştırmalar, bir takım yeni kuramsal çalışmalara da (Jones ve Nisbett, 1972; Ross, 1977) yol açmış ve bunlar da, atıf ve diğer sosyal yargı olgularında rol oynayan etmenlerin daha sistematik ve bütünsel bir analizinde (Nisbett ve Ross, 1980) birleşmişlerdir.

3) KELLEY'İN KURAMLARI

Kelley 'in katkısı, Heider 'ın ortaya attığı ve insanların çevrelerini deneysel yönteme benzeyen nedensel bir analiz vasıtasıyla anladıklarını ifade eden düşünceye dayanmaktadır (Kelley, 1967). Kelley, şu soruyla işe başlamaktadır: Nedensel bir atıfa ulaşmak için hangi tür enformasyonlar kullanılmakta ve bu atıf nasıl oluşmaktadır? Mevcut enformasyona göre iki farklı durum betimlenebilir. Birinci durumda, atıfta bulunan kişi çeşitli kaynaklardan enformasyon almaktadır ve gözlenen bir sonucun ve olası nedeninin birlikte değişmesini (covariance) algılayabilmektedir. İkinci durumda ise, enformasyon tek bir gözlemden gelmektedir ve atıfda, gözlenen davranışın olası makul nedenlerini oluşturan bir takım etmenleri dikkate almak gerekmektedir.

Kelley, birlikte değişme durumundaki atıfı betimlerken, J. S. Mill'in "farklar yöntemi"nin naif bir şeklini kullanan Heider'ı izlemektedir: Buna göre belirli bir sonuç, kendisinin varolduğu zaman mevcut olan ve varolmadığında da mevcut olmayan bir koşula atfedilmektedir. Kelley'e göre, birlikte değişmenin dayandığı mantık, varyans analizi adıyla bilinen istatistiksel tekniğin (ANOVA) mantığına benzemektedir. Böylece Kelley, "insan bilim adamıdır" (bilim adamı olarak insan) anlayışını vurgulamaktadır.

ANOVA modelinin özü, McArthur'un (1972) incelemesinden alınmış bir örnekle açıklanabilir: "John komedyenlere gülüyor". Bu durum, "kişi" nin kendisinden (John), "uyaran" dan (komedyen), "koşullar" dan (örneğin gülme sonucuna vesile olan fırsat) ve tüm etmenlerin bileşiminden ileri gelmiş olabilir. Varyans analizi terimleriyle ifade edersek, üç bağımsız değişken, sonuçlarda gözlenen değişmeleri incelemenin üç ayrı yolunu oluşturmaktadır. Sonuçlardaki değişmeler, a) kişilere göre (konsensus; görüş birliği verileri veya enformasyonları), b) ayrı bütünlere göre (farklılaşma / ayırdedilme enformasyonları), c) zamana veya çeşitli şekillere göre (konsistans; tutarlılık

enformasyonları) incelenebilir. Burada bağımlı değişken, her bir etmene bağlı olarak sonucun ortaya çıkıp çıkmamasıdır. Birlikte değişme ilkesi, sonucun, birlikte değiştiği etmenin ürünü olduğunu öne sürmektedir. Bu durumda, eğer komedyene sadece John gülüyorsa (zayıf görüş birliği), geçmişte de aynı şekilde gülüyorsa (güçlü tutarlılık) ve tüm diğer komedyenlere de gülüyorsa (zayıf ayırdedicilik), gülme davranışı (sonuç), kişide (John) bulunan birşeyden ileri gelmektedir. McArthur'un incelemesi (1972) ve daha sonra yapılan pekçok araştırma, görüş birliğinin, tutarlılığın ve ayırd ediciliğin, atıfları, gerçekten de Kelley'in düşündüğü şekilde etkilediğini göstermiştir.

Kelley (1972, 1973), ANOVA modelinin idealleştirilmiş bir model olduğunu ve bazı durumlarda gözlemcinin, çeşitli gözlem verilerini gözden geçirmek için gerekli zamana, enformasyona ve motivasyona sahip olmadığını belirtmektedir. Verilerin eksik olması durumunda, atıflar tek bir gözleme dayanarak nedensel şemaların kullanılmasıyla yapılmaktadır. Bu şemalar, belirli neden kategorilerinin aralarında etkileşerek belirli bir sonucu doğurma biçimine ilişkin inançlardır. Bu şemalar iki ilkeyle açıklanabilir.

Bunlardan birincisi "azaltma ilkesi" adını taşımakta ve belirli bir nedenin belirli bir sonucun ortaya çıkmasındaki etkisinin, olası diğer nedenlerin varolması durumunda, daha az önemli görüldüğünü ifade etmektedir. Örneğin, bir bireyden, yüksek statüden ve düşük statüden iki kişinin itaatini sağlaması istendiğinde ve itaat gerçekleştiğinde, birey, iki kişinin benzer davranışı için farklı açıklamalar getirmektedir. Alçak statüden kişinin itaat etmesinde iç etmenlerin rolü dışta bırakılabilmektedir, çünkü dış etmenler (örneğin bireyin bu kişi üstündeki güç üstünlüğü) kabul edilebilir başka açıklamalar sağlamaktadır (Thibaut ve Riecken, 1955). İkinci ilke "arttırma ilkesi" adını almakta ve yapılacak iş, bir takım riskleri, pahaları ve fedakarlıkları içerdiğinde, davranışın daha ziyade kişiye atfedildiğini ifade etmektedir. Örneğin, oldukça fakir bir çevreden gelen bir öğrenci başarılı olduğunda, onun başarısının, rahat bir çevreden gelen öğrenciye kıyasla, daha ziyade iç etmenlere (çaba, yetenek) atfedildiği görülmektedir.

Bu ilkeler, naif bir gözlemcinin kullanabileceği şemalardan sadece iki tanesini belirtmektedir (Kelley, 1972); fakat kesin işleyiş biçimleri henüz aydınlığa kavuşturulmamıştır. Bu ilkeler, güçlü önyargıların bulunduğu durumlarda birlikte-değişmenin algılanışında başat bir rol oynayabilirler. Gözlemcilerin mevcut inançlar ile yeni veriler arasındaki çelişkiyi çözme biçimi üzerinde yapılan araştırmalar, Kelley 'in kuramının iki kısmının bütünleştirilmesi bakımından oldukça önemli olmuştur. Birlikte değişme kavramı, daha ziyade "katıksız" bir duruma uygulanmaktadır ve Ross'un (1977) belirttiği gibi, esas olarak mantıksal kuralların kullanımını içermektedir.

Kelley de zaten, bu kavramın "basit bir istatistikçi" tarafından kullanılabileceğini belirtmiştir. Ancak, diğer kavramların kullanımı ("configuration"), çok daha sosyaldir ve "insanın doğasına ilişkin oldukça güçlü bir sezgi" gerektirmektedir (Ross, 1977).

Kelley 'in atıf konusundaki ANOVA modeli, bir takım varsayımları açık seçik bir biçimde testetmeye yarayacak biçimde kurulmuştur. Pekçok yeni araştırmaya yol açmış, yeni fikirler doğurmuş, fakat daha sosyal ve gerçekçi bağlamlarda yapılan

Çerçeve -VII/1 : ENFORMASYON TÜRLERİ VE YÜKLEMLEMELER

McArhur (1972, 1976) çeşitli enformasyon kriterlerinin sekiz farklı kombinezonunun (yüksek fikir birliği-yüksek ayırdedicilik-yüksek tutarlılık veya yüksek fikir birliği-düşük ayırdedicilik-düşük tutarlılık gibi) hangi atıf odaklarına (kişi, uyaran, durum, kişi-uyaran, durum-kişi gibi) atıfa yol açtığını araştırarak Kelley'in Küp Modelini testetmiştir. Bu araştırmanın kültürlerarası karşılaştırması Güney Kore 'de (Jae-Ho ve Ki-Dok, 1985) ve Türkiye 'de (Bilgin ve Gökmen, 1988) yapılmıştır. Bu üç araştırmanın bazı sonuçları aşağıda sunulmuştur (Türk örnekleminde, ABD. örneklemine kıyasla uyarana atıf yüzdesinin yüksekliği dikkati çekicidir).

Atıf odağı	N= 64 Kişi Deney Grubu			N= 24 Kişi Kontrol Grubu		
	ABD	G. Kore	Türkiye	ABD	G. Kore	Türkiye
Kişi	29	34	23	24	24	20
Uyaran	14	29	33	18	34	27
Durum	24	26	25	10	22	20
Kişi - Uyaran	14	4	7	23	7	11
Diğer	19	7	12	25	13	22
	100	100	100	100	100	100

Kaynak: N. Bilgin ve B. Gökmen; çeşitli enformasyon türlerinin ve kombinezonlarının atıf üzerindeki etkileri, V. Ulusal Psikoloji Kongresi, 14-16 Eylül 1988, İzmir.

yümlemlemeler konusunda göreceli bir miyopluğa neden olmuştur. Bununla birlikte, Kelley 'i, sadece birlikte-değişme modelini geliştirmiş gibi eleştirmek doğru değildir. Bu modeli, aslında, salt ideal bir çerçeve çizmek için oluşturmuştur ve atıfı daha doğal ortamlarda inceleyen başka çalışmalar da yapmıştır (Kelley ve Michela, 1980).

4) WEINER'İN KURAMI

Weiner'in kuramı (Weiner, 1979; Weiner ve ark. 1972) belirli bir ortamda bir işin yapılması konusundaki atıflarla ilgilidir ve özellikle, başarı ve başarısızlık hakkındaki açıklamaları dikkate almaktadır. Özü itibariyle, tıpkı daha önce gözden geçirdiğimiz kuramlar gibi, Heider'ın görüşlerine dayanmaktadır. İşin yapılmasıyla ilgili

olarak kişiye veya ortama atıfları (örneğin başarısızlığı yeteneksizliğe veya işin güçlüğüne atfetme) birbirinden ayırdetmekte ve davranışın naif analizinde güç, çaba, şans ve güçlük kavramlarını betimlemektedir.

Weiner, bu dört kavramın (etmenler) bireyler tarafından, bir işin yapılmasının söz konusu olduğu alanlarda olayların sonucunu öngörmede ve açıklamada kullanıldığını öne sürmektedir. Bireyler, kendi kapasitelerini (veya bir başka görevlininkini), harcanan çaba miktarını, işin güçlüğünü ve şansın yönünü hesaplamaktadırlar. Bu etmenlerin altında, üç ayrı yöne göre yapılan bir tasnif şeması bulunmaktadır: Nedenler, istikrarlı olup olmayışlarına göre (istikrarlı-istikrarsız), kontrol odağına göre (iç-dış) ve kontrol edilebilme düzeylerine göre (kontrol edilebilir-edilemez) gruplandırılmaktadır. Böylece sözkonusu dört etmen aşağıdaki gibi nitelendirilebilir:

a) Kapasite: İstikrarlı, iç, kontrol edilebilir

b) Çaba: İstikrarsız, iç, kontrol edilebilir

c) İşin güçlüğü: İstikrarlı, dış, kontrol edilemez

d) Şans: İstikrarsız, dış, kontrol edilemez

Bu şemada kullanılan enformasyonlar, şu veya bu şekilde sosyal ortamdan elde edilecektir. Algılanan kapasite belirli bir işte geçmiş başarı derecesine dayanmaktadır ve başarıdaki süreklilik, kapasiteye atfetmeye götürmektedir. İşin güçlüğü, aynı işin diğerleri tarafından başarılıp başarılmamasıyla ilgilidir; eğer pekçok diğer kişi işte başarılı olmuşsa, iş kolay olarak görülecek, fakat çok az kişi başarılı olmuşsa zor olarak nitelendirilecektir. Eğer önceki başarı ve başarısızlıklar çok değişken ise, sonuç şansa bağlanacaktır. Fakat eğer işteki başarı, güçlü kişisel güdülere bağlıysa veya örneğin özel bir kas gücünü gerektiriyorsa, sonuç çabaya yüklemlenecektir.

Bu düşünceler, çeşitli araştırmalarda ve özellikle Frieze ve Weiner'ın (1971) araştırmasında dikkate alınmıştır. Bulgulara göre, çok önceki başarılarla çelişen sonuçlar daha ziyade istikrarsız etmenlere (çaba ve şans) bağlanmaktadır. Bir başarıdan sonra daha çok kapasiteye, çabaya ve şansa atıflar yapılırken, bir başarısızlığın ardından daha ziyade işin güçlüğünden söz edilmektedir.

Kuşkusuz, mümkün başka nedensel etmenler bulunmaktadır ve tüm sınıflandırmalar, bir basitleştirme içermektedir. Fakat yukarda sözü edilen dört nedensel etmen, pekçok araştırma tarafından desteklenmiştir ve bir işin yapılması konusunda gözlenen atıfların iyi bir özetini vermektedirler.

Özetle, incelediğimiz dört yaklaşıma topluca bir göz atarsak, bunların biçimsel anlamda bir kuram olmadıkları, kavramsal çerçeveler oluşturdukları söylenebilir ve söylenmiştir. Bununla birlikte, herbirinin, benzeri sorunları ele aldığı açıkça görülmektedir. Hepsi de, sağduyu açıklamalarıyla ilgilenmektedir, ancak herbiri belirli bir alana ve belirli sorunlara daha uygun düşmektedir.

Çerçeve- VII/2: ATIF KARMAŞIKLIĞI

Atıfların ölçülmesi sorunu, sosyal psikologların bir dizi ölçek geliştirmesine yol açmıştır. Nedensel atıfların bireysel bir farklılık olarak ölçülmesinde halen iki ölçek kullanılmaktadır: Atıf Stilleri Ölçeği (Seligman ve ark., 1979) ve Atıf Karmaşıklığı Ölçeği (Fletcher ve ark., 1986).

Atıf Stilleri Ölçeğinin (ASÖ) kuramsal arka planına göre, atıf stili bir kişilik özelliğidir. İnsanlar, farklı durumlar ve zamanlar boyunca belirli bir nedensel çıkarsama türünü, diğer çıkarsama seçeneklerine göre daha fazla yapma eğilimindedirler. ASÖ, kişilerin hoş olmayan olayları açıklamada üç boyutu, içsel-dışsal (external-internal), sabit-sabit olmayan (stable-unstable), global-özgül (global-specific) boyutlarını kullanma derecelerini değerlendirir. Sözgelimi 'depresif atıf stili', hoş olmayan olayların nedenlerinin, içsel, sabit ve global faktörlere bağlanması durumuna işaret eder. Atıf stili gibi treyt yapıları, ancak, çeşitli durumlar için birçok kişi birbiriyle az çok tutarlı nedensel atıf türlerini ortaya koyduğu takdirde haklılık kazanır. Cutrona ve ark. (1985) bu kavramı, belirli bir atıf stilinin çapraz durumlarda tutarlılığının zayıf olduğunu ortaya koyarak eleştirmişlerdir.

Atıf karmaşıklığı ise nedensel atıf konusunun bireysel bir değişken şeklinde ele alındığı ikinci bir kavramsallaştırmadır. Bunun temelinde, atıf şeması bir alan (*domain*) olarak kabul edilmektedir. Bu bakımdan atıf karmaşıklığı kavramı, bilişsel karmaşıklığı genel bir kişisel treyt olarak ele alan anlayışa dayanmamaktadır. Nitekim bilişsel karmaşıklık konusundaki çalışmalarda, iki temel yönelim ön plana çıkmaktadır (Tetlock ve Suedfeld, 1988). Ilkine göre bilişsel işlemleri yapmada (*processing*) bireysel bir farklılık vardır ve bu farklılık (yani göreceli olarak çeşitli derecelerde, karmaşık veya daha az karmaşık işlem yapma) bütün alanlar için geçerli olmaktadır. İkinci yönelimde ise bilişsel karmaşıklığın duruma özgü olarak ele alınması teklif edilir. Bir örnek verecek olursak, bilişsel karmaşıklığı yüksek olarak belirlenen bir kişinin, ilgisi dışındaki alanlarda (örneğin kimya) karmaşık farklılaştırma (*differentiation*) ve bütünleştirme (*integration*) işlemleri yapması beklenemeyeceğine göre, sözgelimi kimya alanında da karmaşık açıklamalar yapması beklenemez. Bunun yanı sıra bilişsel yapıların kabul edilen bağımsız varlığına rağmen çevre ve motivasyon faktörleri kişilerin bilişsel karmaşıklık bakımından ortaya koyduğu performans üzerinde etkili olmaktadır.

Atıf karmaşıklığı ölçeğini geliştiren Fletcher ve arkadaşlarına (1986) göre bazı insanların atıf şemaları diğerlerinden daha karmaşıktır. Bu şemanın karmaşıklık düzeyindeki farklılaşmalar, çeşitli durumlar karşısında ortaya konan açıklamalar ve çıkarsamalar üzerinde etkili olmaktadır. Atıf şemasının karmaşıklık düzeyini ölçmek amacıyla AKÖ'de atıf karmaşıklığı yedi alt boyutta ele alınmaktadır:

a) ilgi ve motivasyon boyutu; diğerinin davranışlarına karşı ilgili, meraklı olma düzeyi,

b) daha karmaşık açıklamaları tercih etme;

c) üst biliş (metacognition) boyutu; kendi düşünce süreçleri üzerinde düşünme,

d) davranışın, diğerlerinin ve durumun bir fonksiyonu olduğunu fark etme;

e) soyut ve nedensel olarak karmaşık içsel atıfları, ortaya koyma sıklığı (örneğin kişilik treytleri gibi daha somut dispozisyonel atıfların yanı sıra tutum, inanç gibi soyut bilişsel yapılara da gönderme yapma ve bu nedenlerin karmaşık zincirlerle bağlantılarını kurma becerisi),

f) soyut, eş zamanlı dışsal nedensel atıfları ortaya koyma eğilimi (örneğin davranışı, soyut veya dolaylı hale gelmiş dış etki faktörlerinin fonksiyonu olarak da algılama);

g) geçmişe dönük dışsal nedenlerin farkında olma düzeyi.

Fletcher ve ark. na göre, atıf karmaşıklığı yüksek olan kişiler, içsel, dışsal ya da hidrolik atıflar yerine, davranışı içsel ve dışsal etkenlerin karşılıklı etkileşimlerinin bir ürünü olarak görürler. Zira, yazarlara göre hidrolik olarak içsel-dışsal boyutları kullanma, Kelley'in en basit nedensel şema biçimi olarak ortaya attığı çoklu-yeterlilik şemasını ima etmektedir.

Atıf karmaşıklığı konusunda yapılan çeşitli araştırmalar, atıf karmaşıklığı ölçeğinin geçerliğini ve güvenirliğini ortaya koymanın yanı sıra, şu sonucu ön plana çıkarmaktadır (Paker, 1994): Atıf karmaşıklığı, bireysel bir eğilim olmakla birlikte, özellikle durumsal belirleyicilerden ve bağlamdan etkilenmektedir. Atıf karmaşıklığı yüksek düzeyde olanlar, bir olayı açıklarken, olaya daha fazla konsantre olmakta; daha fazla enformasyon işlemekte ve daha kapsamlı açıklamalar ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra, bağlamsal belirleyiciler nedeniyle basit açıklamaları da zaman zaman kullanmaktadır. Ancak basit şemaya sahip olanlar, yalnızca basit açıklamaları ortaya koyabilmektedir. Atıf karmaşıklığı ve depresyon arasında bir ilişki saptanmıştır (Marsh ve Weary, 1989; Flett ve ark., 1989). Buna göre, depresyon eğilimi bulunmayan grupta ve yüksek depresyon eğilimli grupta, basit atıf şeması gözlenirken, hafif depresyon eğilimi olan grupta yüksek atıf karmaşıklığı düzeyi saptanmıştır. Bu sonuçlar, atıf şeması karmaşıklığı yükseldikçe olaylara karşı hassas olma ve kişisel olarak daha fazla etkilenme olasılığının arttığını düşündürmektedir.

Türk üniversite öğrencileriyle (323 kız ve 331 erkek öğrenci) yapılan bir araştırmada (Paker, 1994), Fletcher ve arkadaşlarına benzer sonuçlar bulunmuştur. Bu araştırmada, kız öğrencilerin atıf şemasının, erkek öğrencilerinkinden; sosyal bilimler öğrencilerinin atıf şemasının, fen bilimleri öğrencilerininkinden daha karmaşık olduğu gözlenmiştir. Kişisel ilgi alanı sorusuna verilen cevaplar öğrencilerin okudukları alana göre farklılaştıklarını göstermektedir, yani atıf karmaşıklığı, basitten karmaşığa doğru pozitif bilim konularına ilgi duyanlar, güzel sanatlara ilgi duyanlar ve sosyal bilim konularına ilgi duyanlar şeklinde sıralanmaktadır.

Bu sonuç, sosyal olayları düşünme ve açıklama süreçlerinde meslek eğilimlerinin etkisi olduğunu düşündürmektedir. Bu düşünceyi diğer bir şekilde ifade edecek olursak, belirli bir meslek grubundaki kişiler, eğitim süreci boyunca farklı bir alanda karmaşık şema oluşturuyorken; buna karşın diğer alanlardaki karmaşıklık düzeyi azalabilmektedir. Guimond ve Palmer'in (1990) araştırma sonuçları bu hipotezi desteklemektedir. Araştırmacılar fen bilimleri, sosyal bilimler ve iş idaresi öğrencileri ile yaptıkları boylamsal çalışmada, birinci sınıf öğrencilerinin, dönem başında ortaya koydukları nedensel atıflarda farklılaşmadıklarını bulmuşlardır. Altı ayın sonunda tekrarlanan araştırmada sosyal bilim öğrencilerinin nedensel atıflarının diğer gruplara göre farklılaştığını, bu öğrenci grubunun sosyal bir probleme ilişkin suç atıflarında daha çok sisteme atıfta bulundukları gözlenmiştir.

Atıf karmaşıklığı psikolojinin çeşitli alanlarında değişken olarak ele alınabilir. Bu bilişsel yapı, endüstri, klinik ve eğitim alanlarında yararlı uygulamalar geliştirmek açısından önemli ip uçları sağlayacaktır.

Kaynak: Paker, K. O. (1994): *Atıf Karmaşıklığı, Uçlara Kayma ve Kalıp Yargı Kullanma Eğilimleri.* Ege Ün. Sos. Bil. Enstitüsü, yayınlanmamış yüksek lisans tezi.

Heider, atıf kuramının babası olarak, diğerleri ise bu konuda zengin deneysel veriler toplayan kişiler olarak nitelendirilebilir. Bu belli başlı dört kuram, daha sosyal nitelikli olguların açıklanmasıyla doğrudan ilgili değildir. Bu noktayı daha sonra ele alacağız, ancak öncelikle, bu alanda yakın zamanda ortaya çıkan yeni gelişmeleri gözden geçirelim; sosyal psikologlar, kuramlara sürekli bağlı kalmakta ve kuramları devamlı bir şekilde yeniden gözden geçirmekte, sınamakta, genişletmekte ve gerekirse atmaktadırlar.

III.YENİ GELİŞMELER ve ELEŞTİRİLER

1) ATIFLAR NE ZAMAN YAPILIYOR?

Atıflar konusundaki araştırmaların uyandırdığı büyük ilgi karşısında, bazı araştırmacılar, sabanı öküzlerin önüne koyar gibidirler. Nedensel atıflar, günlük hayatın önemli bir yanıdır ve içimizden sadece pek azı, bu tür yargılarda bulunduğunu kabul etmeyecektir. Fakat, atıf kuramlarında dikkate alınan entellektüel veya bilişsel etkinliği / çabayı ne ölçüde ve nereye kadar gösterdiğimizi sorgulamak meşru bir tutumdur.

Lauger (1978), insanın kendi üstüne dönüşümlü düşünceye ne kadar zaman ayırdığı sorusunu ortaya atmış ve insanın kendi düşüncesi üstünde düşünme eğiliminde olmadığı görüşünü savunmuştur. O'na göre insanlar, çoğu zaman, açıklamalar aramaktadır ve kendilerine ulaşan enformasyonları aktif bir şekilde kontrol etme yoluna gitmemektedir. Özellikle, tanıdık işler yaparken, öğrenilmiş ve genel "senaryolar"la yetinmektedirler. Belirli durumlarda insanların nasıl davranacağı, hangi eylemler zincirinin görüleceği hakkında detaylı bilgilere sahip oldukları senaryolara güvenmektedirler. Eğer bu tür senaryolar kullanılıyorsa, çoğu kez karmaşık nedensel akıl yürütmelerden kaçınıyoruz, demektir. Bu bakış açısı, daha önceki araştırmalara göre önemli bir ileri adımdır; çünkü dikkatimizi, gözlemcilerin zihninde depolanmış sosyal bilgiye, bir davranış konusunda sosyal olarak koşullandırılmış beklentiye ve nihayet karmaşık nedensel atıfların yapıldığı anlara çekmektedir. Ayrıca, gözlediğimiz tüm davranışlar konusunda bir açıklama aramadığımız ve büyük bir olasılıkla, daha ziyade beklenmedik bir davranışla karşılaştığımızda açıklama çabasına girdiğimiz düşüncesi, sağduyuya uygun düşmektedir. Bu bize bir gazetecinin bir "olay"ın iyi bir gazete makalesi olup olmadığını saptamada önerdiği bir ölçütü hatırlatmaktadır: "Eğer köpek adamı ısırırsa, bu bir haber değildir, fakat adam köpeği ısırırsa, bu, bir haber oluşturur".

2) AÇIKLAMA OLARAK NEDENLER VE AMAÇLAR

Nedensel atıflar konusunda, sağduyu açıklamalarının incelenmesi, deneysel nitelikli bir sosyal psikolojiyle başarılı bir şekilde bütünleşmiştir. Bu konu pekçok araştırmaya ve kuramsal düşünceye yol açmış olmakla birlikte, ortalama (olağan) insanların çoğu bu çalışmalara göre bazı önemli eksiklikler gösterebilmektedir. Bunlardan birisi şudur: Şimdiyedek, bir davranışla ilgili olarak daha ziyade insanların

"neden" (hangi nedenle) böyle davrandıkları sorusuyla ilgilenirken "hangi amaçla" böyle davrandıkları sorulmamıştır. Öğrencilere kredi yardımının artırılması için düzenlenen bir yürüyüşe katıldığımızda veya Polonya'da "Dayanışma Sendikası" hareketiyle ilgili bir dilekçeye imza attığımızda, davranışımızla ilgili olarak muhtemelen "niçin" tarzı açıklamaları kabul etmeyiz. Büyük bir olasılıkla, dış güçler tarafından yönlendirildiğimizi (ki bunların önemi eylemimizi açıklayabilir) kabul etmeyiz ve davranışımızın belirli bir amaçla yapıldığını iddia ederiz: Öğretim hayatının yol açtığı mali güçlüklere hükümetin dikkatini çekmek veya Polonya'da sendikaların yaşadığı zorluklara ilişkin bilincimizi, tüm dünyaya ifade etmek istediğimizi belirtiriz.

Bu ayrım, Buss'un (1978) eleştirilerinin merkezini oluşturmaktadır ve burada ele almayacağımız çeşitli tartışmalara yol açmıştır. Fakat sağduyu açıklamalarına ilişkin genel bir kuramın, özellikle insanlardan kendi öz davranışlarını değerlendirmeleri istendiğinde, nedenlerin incelenmesi ile amaçların incelenmesini de kapsaması gereklidir.

3) ATIF KURAMINDA SOSYAL BOYUT YOK MU?

Atıf kuramının (özellikle Kuzey Amerika'da) giderek popülerliğinin artmasına karşı ilk eleştiriler Avrupa sosyal psikologlarından gelmiştir. Apfelbaum ve Herzlich (1970, 1971), ilk atıf araştırmalarını, gözlemcilerin sosyal inançlarının, deneylerde kişi olarak varlıklarının, angaje olma durumlarının ve diğer deneklerle ilişkilerinin ihmal edilip dikkate alınmadığını söyleyerek eleştirmişlerdir. Jones ve Davis 'in kuramının, aktörü diğerlerinden farklılaştıran yanı aşırı vurguladığını ve aktörün diğerleriyle ortak sosyal özelliklerine yeterince önem vermediğini belirtmişlerdir. Bu durumun, bireyin bir gruba aidiyetiyle ilgili olan ve davranışı grup stereotiplerine göre açıklayan ("O, bir sapkın; tıpkı tüm diğer hippiler gibi") atıflar konusunda eksiklikler yaratabileceğini öne sürmüşlerdir. Apfelbaum ve Herzlich 'e göre, bu durumda, kişiye atfın, kişiyi sapkın olarak etiketlemekle eşanlamlı hale gelmesi nedeniyle kuramın yararı azalmaktadır : "bireysel niteliklerin atıfsi, sapan kişinin özelliklerine atıfta bulunmakla aynı şey olunca, kuram, diğer davranış tipleri konusunda da hiçbir çıkarsama sağlamamaktadır" (Apfelbaum ve Herzlich, 1970, 1971).

Daha sonra Kelley 'in Kuramı 'nı gözden geçiren yazarlar, gözlemcilerin, "doğru" veya "objektif" bir bilgi arayan insanlar olarak görülmelerinin yanlış olduğunu savunmuşlardır. Bir başka sosyal psikolog, Deschamps (1973, 1974) benzer bir kanıt öne sürmüştür: "Atıf kuramı, tüm sosyal bağlamdan kopuk, kendini çevreleyen dünya karşısında pasif ve soyutlanmış bir kişiye uygulanır, gibidir. Atıfların sosyal boyutu dikkate alınmamıştır".

Söz konusu sosyal psikologlar, atıf konusunda gerçekten önemli bazı sorunları ortaya koymuşlardır, fakat yaklaşımları, bir polemik niteliğindedir. Atıfları bireysel bir bilişsel süreç olarak incelemenin yararını unutmuş görünmektedirler; çünkü kuramların laboratuvarda sistematik yollardan testedilmesinin "gerçek dünya"nın olgularının

Çerçeve - VII/3: GÜNLÜK HAYAT OLAYLARINA İLİŞKİN ATIFLAR

Günlük hayatımız, insan davranışlarını açıklamaya yönelik nedensel atıflarla doludur. Bu olgu, etrafında olan biteni daima anlama ve açıklama çabasına giren insanın, günlük hayatında sürekli olarak naif psikolog rolü oynadığını ifade etmektedir. Ortalama veya sıradan veyahut sokaktaki insanın atıf etkinliği üzerine eğilen Leblebici (1991), günlük hayattan seçilmiş bir dizi olağan dışı, ancak sık raslanan durum ve olay hakkında, 312 kişilik bir örneklemin nedensel atıflarını incelemiştir. Araştırmada önce, bir kişinin trafik kazası yapması, bir kişinin işinden ayrılması, bir kızın evlenme teklifini reddetmesi, bir görevlinin rüşvet alması şeklindeki dört olay verilerek, 'deneklere', bunları açıklamak için hangi soruları soracağı, neler düşüneceği (açık uçlu bir soru halinde) sorulmuştur. Bulgulara göre, sokaktaki insan, olayları açıklarken, bir bilim adamı gibi sistematik sorular sormamaktadır; konsensus bilgisi %5, tutarlılık bilgisi % 50, ayırdedicilik bilgisi ise % 45 oranında aranmıştır (Her üç kritere eşit oranlarda başvurulması beklenirken konsensus, açıklamada çok az dikkate alınmış ve atıflardaki etkisi zayıf kalmıştır. Bu durum, bazı literatür bulgularıyla paralellik içindedir). Öte yandan kriterlere baş vurma oranının (Normdan sapma ifadesi gibi görünen 1. ve 4. olaylarda tutarlılık, bir red ifadesi olan 2. ve 3. olaylarda ise ayırdedicilik arayışı başat), olay içerikleriyle ilgili olduğu saptanmıştır. Sorulara göre başat atıf odakları, I. soruda kişi (%34), kişi-uyaran (.25) ve kişi-durum-uyaran (.23); II. de kişi-uyaran (.49) ve uyaran (.22), III. de kişi-uyaran (.54) ve kişi-uyaran-durum (.18); IV. de kişi-durum (.48), durum (.24) ve kişi (.12) şeklindedir.

İkinci adımda, yine günlük hayattan 18 olay-davranış seçilerek bunların nedenleri sorulmuştur (kapalı uçlu soru formu); cevaplar, Kelley'in Küp Modeli'ne uygun şekilde yapılandırılmış bir seçenekler setine göre istenmiştir: Esnafın fatura vermemesi, işçinin işvereniyle zam tartışması, kadının kocasına soğuk davranması, insanların fiyat artışlarından şikayeti, farklı görüşte bir partiye üye olma, liseli gencin ana-babasını beğenmemesi, malvarlığını bir vakfa bağışlama, kaynanayla tartışma, iş adamının iflas etmesi, bir ailenin köyden kente göç etmesi, vb olaylar, kişinin, uyaranın, durumun özelliklerine ve ayrıca eklenmiş bir diğer seçeneğine göre değerlendirtilmiştir.

Bulgulara göre, benzer olay-senaryolar benzer atıf öbekleri oluşturmuştur. İdeal şemadan veya beklentilerden sapma içeren olaylarda (örneğin esnafın fatura vermemesi, çocuğun ana-babayı beğenmemesi), kişi-durum ağırlıklı; norm dışı ve bir angajman içeren davranış senaryolarında (örneğin erkeğin evlilik dışı ilişkisi, üniversiteli bir gencin politik partiye girmesi) uyaran-kişi ağırlıklı; hayat mücadelesi içeren olaylarda (örneğin işçinin ücreine zam istemesi, halkın zamlardan şikayeti) durum-uyaran ağırlıklı atıflar daha yüksek orandadır. Ancak bu gruplanma, bir genelleme yapmaya imkan vermemektedir. Araştırma hem kriterlere başvurma ve hem de atıf oranları bakımından günlük olaylar arasında bir farklılaşma olduğunu ortaya koymuştur. Bu farklılaşma muhtemelen, toplumda, olaylara ilişkin bir takım ortak temsil ve senaryoların bulunmasından ileri gelmektedir.

Kaynak: Leblebici , Ç.: *Günlük Hayat Olaylarına İlişkin Atıfların İncelenmesi*, Ege Ün. Sosyal Bilimler Enstitüsü, doktora tezi, 1991, İzmir (Ç.L.)

eşzamanlı gözlemiyle uyuşmaz olmadığı düşünülürse, yaklaşımımızın meşru olduğu açıkça görülür. Ayrıca denilebilir ki, kuramları gerçek bir çerçevede uygulamadan önce, örneğin klinik psikoloji veya koruyucu hekimlikte olduğu gibi, "kuramlarımızın doğru olduğundan" emin olmalıyız. Fakat ne olursa olsun, bu tür eleştiriler, tartışmaları canlandırması bakımından yararlıdır ve nitekim, bu bölümün yazarlarını, atıfların sosyal boyutları konusunda daha geniş ve detaylı görgül araştırmalar yapma yönünde güdülemiştir.

4) ATIFLARIN BELİRLEYİCİLERİ

Atıf kuramı, sosyal psikolojide, başlangıcından itibaren merkezi bir konumda bulunan bilişsel yaklaşımın iyi bir örneğidir. Bu yaklaşımın odak noktaları şu şekilde belirtilebilir : enformasyonun aktif bir şekilde işlenmesi, algıda beklentilerin ve karşılaştırmaların rolü, deneyimin ayıklama (selection) ve basitleştirme vasıtasıyla organizasyonu, organizasyonun eylemi yönlendirme ve öngörüşü kolaylaştırma işlevleri. Salt bilişsel yaklaşım, kuşkusuz, bazı sakıncalar taşımaktadır. Bilişsel perspektifin mutlak bir şekilde benimsenmesi, insanları hatasız olmasalar da, rasyonel enformasyon işleyicileri olarak görmek demektir. Gözlemcilerin, yeterince zamanları olduğunda, eğer görüşlerinde sosyal etkiler veya başka güdülerden ileri gelen bir bozulma yoksa, doğru kararlar alacağı umulmaktadır. Mantıktan sapışlar ise hata veya taraflılık olarak görülmektedir. Fakat çeşitli araştırmacılar, insanların sosyal enformasyonları kesinlikle ve ustalıkla işleme kapasitesi konusunda karamsarlıklarını doğrulayan çok sayıda veri toplamışlardır (Nisbett ve Ross, 1980).

Bilişsel yaklaşım, her ne kadar motivasyonlar, atıf kuramında unutulmamış ta olsa, motivasyon sorunlarını dikkate almaması nedeniyle eleştirilebilir ve eleştirilmiştir. Oysa Heider, Kelley, Jones ve Davis hepsi de, gözlemcinin ihtiyaçlarını, bencil taraflılığını ve diğer motivasyon biçimlerini dikkate almışlardır.

Yüklemleme olgularına motivasyonları daha fazla dikkate alarak yaklaşmak, araştırmacıların, yargıların nasıl yapıldığıyla olduğu kadar niçiniyle de ilgilenmesi demektir. Bu açıdan atıfların, belirli işlevleri yerine getirdiği ve belirli ihtiyaçları doyurduğu (Hewstone, 1983), sadece yargılarda "kesinlik" sağlama amacıyla yapılmadığı söylenebilir. İşlevsel yaklaşım, atıf araştırmalarının uygulama alanlarını genişletmekte ve psiko-sosyolojik bilgilerin kullanımında yeni olanaklar sağlamaktadır; ayrıca, daha önce bu bakış açısını dikkate almadan baktığımızda "tuhaf" görünen bazı araştırma sonuçlarını daha iyi anlamak mümkün olmaktadır. Örneğin, birtakım araştırmalar, kanser hastalarına, omurilik zedelenmeleri olanlara ve ağır hastalıklara yakalanmış çocukların ana-babalarına özgü suçluluk duygusuna ilişkin bir atıf modeli ortaya koymuşlardır (King, 1983). Bu tür kendi-kendini cezalandırıcı atıflar niçin yapılmaktadır? Niçin, kanserli bir kadın veya erkek, bu hastalığa yakalanması nedeniyle kendini suçlamaktadır? Bunun makul bir açıklaması şudur: Bu tür bir atıf, açıklanamayan ve felaketimsi bir olaya belirli bir ölçüde egemen olmak çabasının

işaretidir. Demek ki sağduyu açıklamaları, bir tür egemen olma duygusu (ya da illüzyonu) sağlamaya yaramaktadır. Bu tür sonuçlar, farklı şekillerde yorumlanabilir, ancak, egemen olma işlevi açısından yorumlandığında anlamlı görünmektedir. Bir felaketi açıklayan birey özellikle davranışların ve olayların nedenlerini anlamaya çalıştığında, sosyal ve fiziksel dünyası üstünde belirli bir egemenlik düzeyine ulaşma motivasyonuna sahiptir. Bunun yanı sıra başka işlevlerin de bulunduğu saptanmıştır : örneğin, kişinin izzet-i nefis duygusunun korunması, diğerlerine, onların olumlu tepkilerini uyandıracak şekilde kendini sunma gibi.

Ne yazık ki, hangi tür motivasyon analizi veya işlevsel analiz kabul edilirse edilsin, bir sorun bulunmaktadır: Herşeye bir çözüm sağlıyor gibi görünmesi. Her tür nedensel atıfnin belirli bir işlevi yerine getirdiği düşüncesi araştırmacıyı, tıpkı Dr. Pangloss gibi (Voltaire'in Candide'inde alaya alınan tip), "mümkün dünyaların en iyisinde herşey iyi" görüşüne götürmektedir. Bu tehlikeye rağmen, işlevsel bakış açısı değeri olan bir yaklaşımdır ve araştırma farları yeni bir yöne çevrildiğinde önemli bir odak noktası olabilir.

Özetle, ilk kuramlardan kaynaklanan bazı yeni gelişmeleri ve her zaman popüler olan bu alandaki tartışmaları gözden geçirdik. Aşağıda, anahtar bir sorun niteliği taşıyan ve bizim araştırmalarımızın da konusu olan sosyal boyutlar üstünde durulacaktır. Sağduyunun, kentsel terörizm ve işsizlik gibi sosyal olgular hakkındaki açıklamaları, atıf araştırmalarında gözlenen bazı açıklamalar kadar basit değildir. Bunları etraflıca gözden geçirerek, atıfların gerçekten sosyal bir kuramının oluşturulmasında dikkate alınması gereken birtakım etmenleri farkedebiliriz.

İşsiz birinin durumunu açıklamak istediğimizde akla gelen ilk düşünce ya da ilk yaklaşım, kısacası tek bir davranışı ve hatta işsiz kişinin davranışının sonucunu incelemek değildir : bunun dolaylı veya dolaysız, ilk veya nihaî ara nedenleri olabilir. Örneğin işsizlik, iktidar partisinin politikasının bir ürünü olarak görülebilir veya yönetim stratejilerindeki hatalı kararlar, işçilerin tutumlarına veya alışkanlıklarına bağlanabilir. Demek ki, sosyal koşulların açıklanması kolay bir iş değildir. Fakat, yine de yaygın bir şekilde bu açıklamalar yapılmaktadır ve hemen hergün bu tür bir yargıda bulunma duru-muyla karşılaşmaktayız. Atıf kuramının sosyal bağlamını genişletmek için, bu konuyu irdelemek gereklidir. İç veya dış nedensel etmenler üstünde odaklaşmamızı meşrulaştırmak için önceki kuramlardan (Kelley'de görüş-birliğine ilişkin enformasyon gibi) bazı ögeler alınıp kullanılabilir. Fakat, işsizlik gibi bir durumu "ya bu, ya şu" şeklinde kişi veya durumun fonksiyonu sayan basit bir açıklamayla yetinerek kavrayamayız. Diğer yandan, bu durum, zamanın belirli bir anındaki nedensel etmenlerle de açıklanamaz.

Kentlerdeki terorizm, örneğin Paris'te yakın zamanlarda meydana gelmiş suikastler, atıf kuramlarına daha sosyal temeller sağlama ihtiyacını doğurmuştur. Bu örnek

olayda, Fransa 'nın başkentinin, siyasi mültecilerin bir sığınağı olma yönündeki tarihsel boyutu, Araplarla İsrail arasındaki genel güç dengelerini ve İsrail'in Lübnan'a yaptığı yeni taarruzları, Paris'te yahudileri hedef alan bölgesel hareketleri dikkate alarak makul bir açıklama yapılabilir. Diğer bir deyişle, her bir özel terör hareketinin açıklanması, toplum hakkında çok sayıda enformasyona sahip olmayı gerektirmektedir. Bunu yapmaksızın, Rosiere Sokağındaki yahudi restoranında öldürülen kişilerin kişisel özelliklerini analiz etmekle fazla ilerleyemeyiz; bu kişiler, kişisel özellikleri nedeniyle değil, sadece belirli bir sosyal kategoriye ait olmalarından ötürü hedef alınmışlardır. Aynı şekilde, saldırganların davranışları da, onların kişisel özelliklerinden ziyade, belirli bir ideolojiye bağlı olmalarının sonucudur.

Bu analiz düzeyinde yer alan bazı araştırmaları aşağıda gözden geçireceğiz.

IV. ATIFLARDA SOSYAL BOYUTLAR

Aşağıda, atıfların belli başlı dört sosyal boyutu ele alınacaktır.

1) SOSYAL KATEGORİLENDİRME

Yüklemleme kuramının bireylerin davranışını açıklarken gruplararası düzeydeki atıfları dikkate almak yerine, daha ziyade bireysel bir yaklaşımla hareket ettiğini belirten eleştiriye dönelim (Deschamps, 1973,1974). Daha önceki bazı yazılarımızda da belirttiğimiz üzere (Hewstone ve Jaspars, 1982; Jaspars ve Hewstone, 1982), bu düzeydeki araştırmaların temel sorunu, çeşitli sosyal grupların üyelerinin, kendi gruplarının ve başka grupların üyelerinin davranışlarını nasıl açıkladıklarını bilmektir. Bu sorun, belirli bir grubun üyeleri olarak davranan bireylerin yaptığı atıfları konu alan (Taylor ve Jaggi, 1974; v.b.) veya çeşitli grupların atıf modellerini inceleyen pekçok araştırmaya yol açmıştır (Deaux ve Emswiller, 1974, v.b.).

Çeşitli araştırmalar, atıf açısından bireyin kullanabileceği ve grupta dayanağını bulan bireysel önyargılara eşdeğerli bir eğilime dikkati çekmişlerdir. Bireylerde, olayları, kendi leyhlerinde ve kişisel kimliklerini yücelten bir tarzda açıklama eğilimi saptanmışken (örneğin, Zuckerman, 1979), grup üyelerinin de kendi grubundan olanların olumlu davranışları konusunda onların lehinde atıfler yaptıkları (olumsuz eylemlerde ise atıfların duruma yöneldiği) gözlenmiştir.

Bu eğilim Taylor ve Jaggi (1974) tarafından Hindistan'ın güneyinde yapılan bir araştırmada ortaya konmuştur. Hintli yetişkinlerden, olumlu bir davranışı açıklamaları istendiğinde eğer davranışı yapan kişi hindu ise iç etmenlere, müslüman ise dış etmenlere dayalı açıklamalar yaptıkları görülmüştür. Olumsuz davranışlar konusunda ise, tersi açık lamalar yapılmıştır; hindu aktörün davranışı duruma bağlı dış etmenlerin fonksiyonu olarak "meşrulaştırılırken", müslüman aktörün olumsuz davranışı, onun kişisel özelliklerine bağlanmıştır.

2) SOSYAL ETKİ

Araştırmaların ikinci bir gelişme yönü, sosyal etki literatüründe ortaya konan belirli çerçevelerde yapılan atıfların incelenmesidir. Sosyal etki araştırmalarının pek çoğunda bireyler tek başlarına cevap vermemekte ve kendi görüşlerini ifade etmeden önce diğerlerinin görüşlerini öğrenmektedir. Diğerlerinin kanaatlerinin, atıflar üstündeki etkileri, gruplardaki kutba kayma olguları konusunda açıkça görülmektedir (Doise ve Moscovici, 1984). Kutba kayma konusunu ele alan araştırmalar, grup içi tartışmanın bireylerin tepkilerini, tartışma öncesi tepkilerin yönünde güçlendirdiğini ve odaklaştırdığını ortaya koymaktadır. Hewstone ve Jaspars (1982), İngiltere 'de beyaz ve zenci ergenlere, ırk ayrımı konusundaki görüşlerini sorduklarında, aynı sonuca ulaşmışlardır. Beyazlar ve zenciler, her ikisi de, ırk ayrımının sorumluluğunu, zenci gençlerden ziyade sisteme yüklemişlerdir. Tartışma sonrasında her iki grup daha radikal kanaatler ortaya koymuşlardır. Gerçi iki grup, bir bakıma farklı yargılar öne sürmüştür : şöyle ki, zenciler sistemi daha çok ve zencileri, beyazların yaptığından daha az suçlamıştır, ancak her iki grup benzer bir düzeyde aynı açıklamayı yapmıştır. Zenciler ve beyazlar, ırk ayrımı konusunda, sosyal koşulların bilgisine dayandığını varsaydığımız ortak bir sosyal temsili paylaşmaktadırlar. Bu tür anlayış ortakları modeli, gerek beyazların gerekse zencilerin, 1980 ve 1981 'de İngiltere 'nin her yerinde meydana gelen ayaklanmalara niçin birlikte katıldığını anlamamıza yardımcı olmaktadır.

3) AÇIKLANAN OLGUNUN SOSYAL NİTELİĞİ

Yukarda özetlenen araştırma, davranışlardan ziyade sosyal olguların veya koşulların açıklanmasını gerektirmektedir. Bize göre, daha sosyal nitelikli bağlamlardaki atıflar, bireysel davranışın açıklanmasından gruplararası ekonomik ve sosyal farklılıkların açıklanmasına geçişi içermektedir. Nitekim Hewstone, Boud ve Wan, Hong-Kong 'ta yaptıkları bir alan araştırmasında, sosyal olaylara ilişkin olarak bazıları dış grupların lehine açıklamaları incelemişlerdir. Sonuçlara göre, yüksek statülü ve alçak statülü grup üyelerinin yaptıkları açıklamalar, dış gruba oranla iç grubun daha olumlu bir imgesini sağlamaktadır. Uygun bir atıfla olumsuz olaylar elenmekte veya meşrulaştırılmaktadır. Bu inceleme, ekonomik ve sosyal farklılıkların açıklamasının, düşük sosyal statülü grup üyeleri için de önemli olabileceğini göstermektedir; bu üyelerin yargıları, gruplararası ilişkilerde başat grupların üyeleri için olduğundan daha önemli bir rol oynamaktadır.

4) SOSYAL TEMSİLLER

Bir grup ve toplum üyelerinde ortak olan atıfların altında yatan herkesçe paylaşılan inançların incelenmesi, atıf araştırmalarının diğer bir gelişme yönü olmuştur. Nisbett ve Ross (1980), nedensel kuramların önemini sık sık vurgularken, bir grup veya kültür içinde çok sayıda kişinin paylaştığı inançlar konusunda çok az araştırma bulunmasını şaşırtıcı bulmaktadırlar.

Çerçeve- VII/4: AKTÖRÜN VE GÖZLEMCİNİN ATIFLARININ KARŞILAŞTIRILMASI

Jones ve Nisbett 'e (1972) göre, aktör kendi davranışını duruma bir tepki olarak görmekte, gözlemci ise aktörün aynı davranışını, onun kişisel özelliklerine bağlamaktadır. Yazarlara göre bu durumun iki nedeni olabilir. Birincisi, aktörün kendi davranışının oluşumu, koşulları, gelişimi, motivasyonları ve geçmiş yaşantıları konusunda gözlemciden daha çok enformasyona sahiptir. İkincisi kendi davranışını ve diğerinin davranışını atıfde, mevcut enformasyonun değeri, aktör ve gözlemci için aynı değildir. Gözlemci için önemli olan durum değil davranıştır. Oysa aktöre göre, davranışı açıklayan şey durumdur. Aktör, duruma ilişkin yargılarının, objektif algılara dayandığını düşünme eğilimindedir. Bu koşullarda, bir davranış, gözlemciye göre, aktörün iradesinin bir sonucu olurken, aktöre göre duruma bir cevaptır.

Jones ve Nisbett, enformasyonun işlenmesinde de farklar bulunduğunu, çünkü mevcut enformasyonun farklı yanlarının aktöre ve gözlemciye göre farklı önem taşıdıklarını ve bu önem farklarının, atıf sürecinin sonuçlarını etkilediğini belirtmektedirler. Burada Bem 'in (1967) görüşü yeniden ele alınabilir. Bem, bilişsel çelişki konusundaki araştırmaları ve özellikle Festinger ve Carlsmith'in (1950) ünlü incelemelerini, behevyorist bir açıdan eleştirmiştir; bu araştırmada deneklere, sıkıcı işler yaptırılmış ve deneklere işin ilginç ve hoş olup olmadığı konusunda görüşleri sorulmuştur. Araştırmacılar bu konuda deneklerin olumlu cevap vermesi için bazılarına 1 dolar, bazılarına 20 dolar ödemiştir. Daha sonra, deneklerin özel bir seansta samimi görüşleri sorulduğunda bir dolar alanların diğerlerinden daha olumlu görüşler belirttiği saptanmıştır. Araştırmacılar bu olguyu açıklarken büyük ödülün, kişinin kendi kanaatine ters davranışını meşrulaştırdığını ve çelişki yaratmadığını küçük ödülün ise çelişki yarattığından tutum değişimine yol açtığını öne sürmüşlerdir (Bkz. Bölüm IV, Ek:3).

Bem, bu sonuçları enformasyon süreçleri bakımından yorumlamış ve küçük ödülün tutum değişmesi yaratmasının açıklanmasında bilişsel tutarlılık kavramına gerek olmadığını belirtmiştir. Ona göre, bir dolar alanlarda davranış, koşullara (ödül) atfedilemeyeceğinden, olumlu yargılanan işin iç özelliklerine atfedilecektir. Eğer kendimiz ve diğeri hakkında aynı verilere sahipsek kendini algılama, diğerini algılamayla özdeştir. Kendini algılama diğerini algılamanın bir özel halidir. Bu durumda sorun, bireyin, diğerlerinin ve kendinin iç durumlarını (tutumlar, inançlar, v.b.) nasıl tanıyabileceğidir; bunları, ancak görünen davranışlara bakarak çıkarabilir. Koşullar, davranışı meşrulaştırmayı sağlamadığında birey, davranışın temelinde duruma (deney) bağlı iç etmenlerin bulunduğu düşüncesine varır. Koşullar davranışı meşrulaştırmaya yeterli olduğunda, davranışını koşullara bağlı nedenlere atfeder. Kelley (1967), Bem'in eleştirisinin, atıf kuramıyla bağdaştığını öne sürmüştür. Wickland 'a (1975) göre bu, aktörün, belirli bir durumda kendisi ve kendi davranışı üzerinde düşünüp "objektif olarak kendinin bilincine vardığı ölçüde" doğrudur. Wickland, örneğin, aktörün önüne sadece bir aynanın veya televizyon kamerasının konmasının bile onun benlik bilincini arttırdığını ve kişisel özelliklerine daha fazla atıf eğilimi gösterdiğini saptamıştır.

Kaynak : Deschamps, J.C. "La perception des causes du comportement" in *Psychologie Sociale Experimentale* (ed. W. Doise, J.C. Deschamps, G.Mugny), 1978, Paris, Armand Colin (Özetle, N.B.)

Moscovici (1976) bu geniş sosyal inançları ve toplumun bazı yanları konusunda bireyin sahip olduğu naif anlayışları nitelemek için "sosyal temsil" terimini kullanmıştır. Bu tür temsillere göre yapılan bir analizin, atıf kuramına ve bundan kaynaklanan araştırmalara, eğer bu analiz özellikle atıfların kaynağı hakkında bilgi sağlarsa, son derece önemli bir katkıda bulunması beklenebilir (Moscovici ve Hewstone, 1983). Sosyal tarihçilerin ve diğer sosyal bilimcilerin, bu tür bir yaklaşımın önemini görmede sosyal psikologlardan daha ileri görüşlü olması ilginçtir.

Nitekim Poliakov (1980), tarihin çeşitli çağlarında zaman zaman görülen "şeytanî nedensellik" olarak nitelendirilebilecek bir düşünce modelinin ilginç bir analizini yapmıştır. Bununla, bir "günah keçisi" ne gönderen bir açıklama biçimi, insanoğlunun basit ve bütünsel bir nedensellik kurma arzusu belirtilmektedir; örneğin 17. yüzyılda büyücülere karşı uygulanan baskı ve zulüm hareketleri ile yahudileri, marksistleri ve masonları içeren "komplo kuramları" gibi. Bir grubun veya toplumun yaşadığı güçlükleri, tanınması ve egemen olunması kolay küçük bir grubun entrikalarına bağlayan "günah keçisi" arama düşüncesi, Girard (1982) tarafından (belki de biraz abartmalı olarak) derin bir şekilde incelenmiştir.

Atıfların ve benzeri sosyal temsillerin deneysel çalışmalara dahil edilmesi, İngiltere'de özel ve kamu okulları öğrencilerinin, kendi gruplarının ve başka grupların başarı ve başarısızlıklarını açıklamalarının incelendiği bir araştırmada gerçekleştirilmiştir (Hewstone, Jaspars ve Lalljee, 1982).

Sonuçlara göre, atıfların yaygın modeli, grup lehindedir, ayrıca grubun atıfleri ile her iki grubun üyelerinde gözlenen ve eğitim sistemine ve bir mesleğe ulaşma şanslarına ilişkin inançlar arasında bir karşılıklılık vardır, örneğin özel okullardan gelen erkek öğrenciler kendi entellektüel üstünlüklerini vurgulayan sosyal temsillere sahiptir ve gerek bir özel okul öğrencisinin gerekse kamu okulu öğrencisinin aynı okul başarısını, Weiner'in kapasite boyutuna uygun olarak farklı şekillerde açıklamaktadırlar. Kamu okullarının öğrencileri, iki okul tipinin değerler sistemi ve öğretim yapıları arasındaki farkın ve sistemin bu konudaki eşitsizliğinin bilincindedirler. Bir öğrenci şöyle demektedir: "Onların öğretmenleri İngiltere 'nin en iyileri; çünkü onlara daha çok ücret verilmektedir. Daha iyi bir formasyona sahiptirler ve okul sonrasında en iyi işleri bulmakta ve üniversitedeki en iyi kadroları kapmaktadırlar". Bu öğrenciler, demek ki, toplumun bu yanı hakkında kendi "sağduyu" kuramlarına sahip görünmektedirler.

Bunlar açıklamalarında, Jean Cocteau'nun bir sözünü hatırlatan bir şekilde, aralarındaki şans eşitsizliğine işaret etmektedirler. Cocteau 'ya şansa inanıp inanmadığı sorulduğunda "Elbette. Yoksa sevmediklerimizin başarısını nasıl açıklarız?" demiştir.

Çerçeve -VII/5: BİREYSEL FARKLILIKLAR MODELİ

Akademik psikologlar gibi, naif ya da amatör psikologlar (insanlar) da, kişiliğin ne olduğuna ilişkin bir tür kurama, bireysel farklılıklarla ilgili genel bir modele sahiptirler. Bu açıdan akademik kişilik kuramlarındaki bazı anlayışlara, örneğin ev sakinleri hakkında gözlemde bulunan büyk bir apartmanın kapıcısında da rastlanabilir. Bir an için kapıcıyı postacıyla 3. dairenin kiracısı hakkında konuşurken düşünelim : "*Ha O' mu? Cimrinin biri. Para kazanma fırsatlarını hiç kaçırmaz. Hatta geçende, eski elektrikli süpürgesini satabilmek için bulvardaki ağaçlara ilanlar yapıştırdı. Hele bahşiş konusu . . Hiç sorma. Bir kuruş bile bekleme. İyi ki, herkes böyle değil. Mesela 6. dairede oturanlar eski süpürge için kafa yormazlar. Birinin alıp götürmesi için koridora bırakırlar. Bahşiş konusuna gelince, zengin olmasalar bile, her zaman küçük bir jest yaparlar. Ne yapalım, insanları değiştiremezsiniz*". Bu konuşmaya bakarak kapıcının akademik psikologları okuduğunu veya onların kapıcıdan esinlendiğini düşünebilirsiniz. "Kişilik, bireyin davranışlarının zaman içinde istikrarlı olmasını ve diğerlerinin benzer durumlardaki davranışlarından farklı olmasını sağlayan az çok tutarlı iç özellikler bütünüdür" (Child, 1968) şeklindeki akademik bir kişilik tanımı, günlük söylemlere tamamen benzemektedir. Her ikisinde de zaman içinde istikrarlı yanlar ve bireylerarası farklılıklar vurgulanmaktadır. Nitekim 3. dairenin kiracısı bir takım özellikler bütünüyle nitelendirilmektedir. Kapıcı bu özelliklerden birini belirtmektedir: O, cimridir. Bu cimrilik, öncelikle, O 'nun davranışlarında bir sürekliliği göstermektedir: eski süpürgeyi satmak için ağaçlara ilan asma olgusu, hediye/bahşiş verme fırsatlarında kapıcıyı görmezlikten gelme olgusuyla tutarlıdır. Bu kişilik çizgisi, O 'nunla diğerlerini ayırmayı da sağlamaktadır; örneğin 6. dairede oturanlar O 'ndan farklıdır. Her insan, uzman bir psikolog olmasa da, birtakım niteliklerin kendisine özgü olduğunu ve kişiliğini oluşturduğunu, bu çizgilerin çeşitli durumlardaki davranışlarının ve diğerlerinden farklılıklarının temelinde bulunduğunu bilmektedir.

Akademik ve günlük psikoloji arasında büyük bir farklılık yoktur. Burada günlük psikolojinin altında yatan model, yani bireysel farklılıklar modelini ele alarak, günlük çerçevede nasıl işlediğini gözden geçirelim.

Naif Analiz

1) Yukarda anılan kapıcı, kiracıları oldukça çeşitli durumlarda gözleme fırsatına sahiptir. Ona soralım : 6. dairede oturan kişi cimri mi? Kapıcı, cimrilik ifadesi olan çeşitli durumlar seçecektir. Örneğin kiracının her yıl başında verdiği bahşişleri hatırlayacaktır. Belki de bu tek "i" değişkeniyle yetinecektir. Veya kiracının, eski elbiseleri ne yaptığını düşünecektir. Hatta daha ince bir ayrıntı aklına gelecek ve tanıdığı birinin ölümü sırasındaki diğer kiracıların ve onun davranışlarını değerlendirecektir. Fakat, örneğin kiracının 22 mart yangınındaki davranışını unutacaktır. Bunların cimrilikle ilgisiz olduğu düşüncesiyle, 6. dairenin kiracısının cimri olmadığı sonucuna varacaktır.

2) Aslında, kapıcı 6. dairedeki kiracının cimri olmadığını söylerken onu diğerleriyle karşılaştırmakta, yani kontrast yolunu izlemektedir. Kiracılar arasında en eli sıkı ve en eli açıklar arasında bir sınıflandırma yapmaktadır.

3) Kapıcı, 6. dairedeki kiracının, daha sonra bir başka durumda, örneğin 3. dairedeki kiracının aksine cömert davranmasını bekleyecektir. O 'na, söz gelimi okulun kermesinde bu iki kiracıdan hangisinin daha cimri davranmış olabileceğini sorun. Hemen 3. dairedekinin

daha az vereceğini tahmin edecektir. Bundan o kadar emindir ki, doğru olup olmadığını bile merak etmeyecektir.

Buradaki kişilik modelinin geçerli olup olmaması bir yana, bu modelin XX. yüzyıl boyunca kişilik incelemelerine egemen olduğunu (Lamiell, 1981) ve bu modelin Wechsler, Eysenck, Cattell ve benzeri psikologların yanısıra apartman kapıcısının veya berberinin de modeli olduğunu söyleyebiliriz. Bu model, akademik kuramlarla günlük anlayışların osmos 'unu göstermektedir.

Kişilik çizgileri, kişiliğin naif psikolojisinin temelini oluşturur. İnsanları ve hatta kendimizi, bazı anlamlı çizgilerin varlığı ("çok katı biri") ile niteliyoruz. Bu çizgiler, günlük psikoloji açısından, psikolojik enformasyonun işlenmesinde kavramsal "şemalar" gibi işlemektedir. Kognitif psikoloji, insanların çeşitli enformasyonları geçmişte veya o anda oluşmuş kavramsal şemalara göre kodlayarak veya kategorileyerek öğrendiklerini ve belleklerine kaydettiklerini göstermiştir (Posner ve Keele, 1968; Reed, 1972). Bu kavramsal şemalar işlenecek enformasyonların seçiminde de etkilidir. 1975 'ten bu yana, sosyal psikologlar, çizgilerin, kognitif psikolojinin ortaya koyduğu kavramsal şemalar gibi işlediğini göstermeye çalışmışlardır (Cantor ve Mischel 1977; Markus, 1977). Sonuçlar, beklenen yönde olmuştur. Daha yakın zamanda yapılan diğer bazı araştırmalar, aynı sonucu desteklemiş ve kognitif süreçlerin daha belirgin bir şekilde ayırdedilmesini, kişilik çizgilerinin içerdiği bilginin yapılanma biçimlerinin belirlenmesini sağlamıştır (Snyder ve Uranowitz, 1978; Hastié ve Kumar, 1979; Bellezza ve Bower, 1981; Hastié, Ostrom, Ebbesen, Wyer, Hamilton ve Carlston, 1980; Wyer ve Bordon, 1982)

Kaynak : J. - L. Beauvois : *La Psychologie Quotidienne*, PUF, Le Psychologue, 1984, Paris. (özetle, N.B.)

SONUÇLAR

Atıf kuramı, en azından araştırmaların sayısı dikkate alındığında nicel açıdan, uzun bir yol katetmiştir. Fakat, anlamlı olabilecek çeşitli yanlar dikkate alındığında daha uzun bir yol alması gerekli görünmektedir. Zira, şu ana kadarki başarıları gözden geçirildiğinde, sokaktaki insanın kendisinin ve diğerlerinin davranışlarını açıklama tarzlarına ilişkin sadece bazı temel ilkelerin bulunduğu anlaşılmaktadır. Şu anda ne kadar hayal etmeye çalışırsak çalışalım, elde edilmiş bilimsel açıklamaların karşı tarafını oluşturan sağduyuya dayalı açıklamalar sisteminin, bir etnometodolojinin ya da naif epistemolojinin açık seçik ve bütünsel görüşüne sahip değiliz. En iyimser bakışla, sağduyunun (sosyal) psikolojisinin az çok sistematik bir bilgisine ulaşmış durumdayız.

Heider'ın kişilerarası ilişkiler psikolojisi, belki de sağduyu psikolojisinin kutsal kitabı olmayabilir, ancak atıf konusundaki araştırmaların prototipi olmuştur. Araştırmalar, özellikle insan davranışının nedensel açıklamalarının enformasyonel belirleyicileri üzerinde odaklaşmıştır. İnançlar, beklentiler veya güdüler gibi çeşitli etmenler (belirleyiciler) de incelenmiş olmakla birlikte, sağduyunun açıklamaları konusunda, sadece enformasyonel etmenlere ilişkin kuramsal ve sistematik bir bilgiye sahibiz. Hatta bu hususta bile, bilgimiz eksiktir; bir başka deyişle, sağduyunun nedensel akıl yürütmesi, belirli bir ölçüde, bilim adamınınkine benzemektedir, ancak bilim adamı

olarak insan modeli, mükemmel olmaktan uzaktır. Araştırma sonuçları, pratik akıl yürütmenin mükemmel olmayan bir bilimsel akıl yürütme olduğunu göstermiştir. Sui generis bilişsel bir sistem olarak günlük açıklamaların doğal tüme varımsal mantığı henüz keşfedilmemiştir. Oysa, sosyal temsiller konusunda Moscovici'nin (1976) savunduğu perspektifin temel özelliği bu yaklaşımdır.

Eğer bu yolda ilerlenecekse, Kelley 'in birlikte değişme modeli ve yapısal biçim (configuration) modelini bütünleştirmek gereklidir. Esasen, sorun, Kelley'in düşündüğünden daha karmaşıktır. Kelley 'in biçim modeli geçmiş yaşantılar üstüne temellenen beklentilerin etkisini, birlikte değişme modeli ise mevcut enformasyonun etkilerini inceliyorsa, açıklamaların kendilerine hizmet etmesi sözkonusu olan gelecek amaçları da dikkate almamız gereği açıktır. Sağduyunun açıklamaları, bedava değildir: bu açıklamalar kaynaklarını geçmişte, gerçek dünyada bulmakta ve birey açısından psikolojik veya sosyal bir işlev görmektedirler. Yeni enformasyonlar bu çerçevede yorumlanmaktadır. Araştırmaların yönelebileceği önemli yönlerden biri, tüm bu yanları sistematik olarak işleyebilecek bir kuramın geliştirilmesidir. Bu, atıf kuramının özellikle pratik bir değer taşıması için gereklidir. Çünkü, eğer bu açıklamaların işlevleri ve mevcut açıklayıcı inançlar dikkate alınmazsa, atıf hakkında uygulamalı araştırmalar tasarlamak güçtür.

Örneğin, bir başka grubun veya sosyal kesimin bir üyesine ilişkin yeni enformasyonun, bu kişinin davranışını açıklamak üzere nasıl kullanıldığı üzerinde düşünün. Söz gelimi bizim gibi, İngiltere 'de orta öğretim sonu sınavlarında kızların ortalama notlarının, hemen hemen tüm branşlarda (edebiyat, diller, fizik, kimya, vb.) erkeklerin notlarından daha yüksek olduğunu farketmiş olasınız. Bu yeni enformasyonu nasıl yorumlarsınız? Kuşkusuz, bu veri, erkeklerin kadınlar konusundaki bazı kalıp yargılarına bir darbe vurmaktadır ve toplumumuzda, bilimin daha ziyade erkeklerin alanı olduğu düşünülürse, erkeklerin gururunu biraz yaralamaktadır. Bir erkek için bu yeni veriyi açıklamanın ve bir bakıma etkisiz kılmanın belirgin bir yolu, orta öğretim sonu sınavlarına katılan kızların sayısının erkeklerin sayısından çok daha az olduğunu (esasen bu, doğru) ve sınavlara başvuran kız öğrencilerin, sayıca çok ve dolayısıyla zayıf erkek öğrencilerin de bulunduğu erkek öğrenci grubunun not ortalamasının üstünde bir ortalamaya sahip ayıklanmış kişiler olduğunu söylemek olabilir. Doğru veya yanlış olsun, bu tür bir açıklama erkeklere, genelde kadınlar hakkındaki stereotiplerini koruma olanağı sağlamaktadır ve üstelik, sadece seçilmiş kız öğrencilerin üstünlüğü, erkek ve kadın gruplarının bütünü arasındaki anlamlı farklara oranla gururumuzu daha az yaralayacaktır.

Bu örnek, atıf kuramının dikkate alınması gereken diğer iki yanı bulunduğunu göstermektedir. Bunlardan birine, bu bölüm boyunca sürekli değindik. Bir kişinin davranışını açıkladığımızda, bu kişiyi, birey olarak düşünmüyoruz. Sosyal bakımdan önemli pek çok koşulda, sosyal grupların temsilcileri gibi hareket ediyoruz. Bu demektir ki, biz sadece kişilere, koşullara ve birimlere göre değil, aynı zamanda ve özellikle, bu kişilerin ait olduğu sosyal kategorilere göre açıklamalar yapıyoruz.

Çerçeve - VII/7: DENETİM ODAĞI (LOC : LOCUS OF CONTROL)

Aktör veya gözlemcinin nedensel açıklamalarında görülen düzenlilikler (örneğin, başarısızlığı, aktörün duruma, gözlemcinin kişiye bağlaması), mutlak davranış yasalarını değil, bir eğilimi ifade etmektedir. Pek çok insan, koşullar ne olursa olsun, nedenselliği kendine yükleme eğilimindedir. Bazı kişiler eylemlerinin genellikle iç etmenlerin, bazıları ise koşulların denetiminde olduğunu düşünme eğilimindedirler.

Kişilik kuramcısı, J.Rotter 'a (1966) göre, bireyler uzunca bir süre, kontrol edemedikleri bir pekiştirme yaşarlarsa, güçsüz oldukları inancını geliştirirler. Günlük hayat olayları karşısında, bazıları olayları denetlediklerini, duruma egemen olduklarını, bazılarıysa bunun, aksini düşünürler. Rotter bu farklılıkları açıklamak üzere, iki tip insan ayırdetmiştir : olayların denetimleri dahilinde olduğuna inananlar (olaylar, iç koşulların sonucu) ve inanmayanlar (olaylar, dış koşulların sonucu). Rotter ve arkadaşları, çift seçenekli yirmi kadar soru kapsayan bir ölçek (I-E ölçeği) geliştirmişlerdir (Rotter, Liverant ve Growne, 1961).

Çeşitli araştırmalarda, ölçeğe verilen cevaplar, pek çok bağlamda incelenmiş ve araştırmaların çoğu, hayat olaylarının dış etmenlere bağlı olduğuna inananların, üzücü/karamsar bir portresini çizmişlerdir (Phares, 1976; Strickland 1977). Dış denetimli kişilerin, diğerlerine kıyasla, daha çok öfke duydukları ve başka insanları daha az dostça gördükleri saptanmıştır (Holmes ve Jackson, 1975). Araştırmalara göre dış denetimli çocuk, sosyal olarak daha az popülerdir (Nowicki ve Roundtree, 1971). Dış denetime inananlar, daha az inandırıcıdır (Phares, 1965), kişisel ilişkilerinde iknadan çok zorlamaya/güce inanırlar (Goodstad ve Hjelle, 1973), evlilik çatışmalarında, kendilerini daha az ortaya koyarlar (Doherty ve Ryder, 1979), performans planında, zihinsel problemlerin çözümünde daha çok pasiftirler (Lefcourt, 1976), iş icrasında daha az becerikli ve uzmandırlar (Vines ve Julian, 1972), yetenek ve ustalık oyunlarından (testlerinden) ziyade, tesadüf oyunlarını tercih ederler (Kahle, 1980), gerçek performansları diğerlerinden aşağı olmasa bile kendi başarılarını küçültürler (Benassi, Sweeney ve Drevno, 1970), kadın özgürlüğü hareketlerine daha az katılırlar (Pawlicki ve Almquist, 1979).

Bazı araştırmacılara göre, hayatlarının dış güçlere bağımlı olduğuna inananlar, "öğrenilmiş çaresizlik" (çeşitli durumlarda uygun tepkileri kazanma kapasitesinden yoksun olanların durumu) içinde bulunanlara benzemektedir. Ancak, dış denetimlilerde çaresizlik ya da güçsüzlük, onların "kafalarında" dır. İç denetimlilerde bazı anksiyete türleri daha az görülür (Strassburg, 1973) yaşlandıklarında moral çöküntülere daha az düşerler (Felton ve Kahana, 1974), hayatlarından daha çok doyumludur (Naditch, Gargan ve Michael,1975), daha az depresyon yaşarlar (Lefcourt, 1976; Strickland, 1974), intihar eğilimleri daha azdır. (Strickland, 1977). Fiziksel hastalıkları (Kobasa, 1979), sigara alışkanlıkları (Coan, 1973) daha azdır. Daha fazla kültür-fizik yaparlar (Walker, 1973), koroner hastalık (Cromwell ve ark., 1977) ve hipertansiyon (Naditch, 1974) oranı, dış denetimlilerden daha azdır.

Koruyucu stratejileri kullanma, örneğin arabalarda emniyet kemeri takma ve diş bakımı iç denetimlilerde daha fazladır (Williams, 1972).

Tüm bu araştırmalar, kendi gücüne inanmanın, insan hayatını büyük ölçüde zenginleştirdiğini göstermektedir. Çevreleri üstünde denetimden yoksun olduklarına inananlar, ilgisiz, küt ve yeni deneyimlere kapalı olmaktadır. Kaderlerinin koşullara bağlı olduğuna inanmaktadır. İç denetimliler ise kendi güçlerine inanıp çeşitli durumlar üstünde gerçek bir güce sahip olmaya çaba harcamaktadırlar.

Bu iki tepki biçimi, kendi kendini besleyerek gelişebilir. Yani denetime sahip olduklarına inananlar, gerçekten de denetimi elde edebilirler; kendilerini kader kurbanı gibi görenlerse gerçekten güçsüz bir hale gelebilirler.

Kaynak : Gergen, K.J ve M.M. Gergen; a.g.e. (özetle, N.B.)

Bir diğer önemli soruna daha dikkati çekerek, bunu bütünüyle aydınlatabiliriz. Atıfların, davranışımızı etkilemesi beklenir, fakat atıf ile davranış arasındaki ilişkiyi konu alan çok az araştırma vardır. Dolayısıyla bu ilişkiyle ilgili bir atıf kuramı bulunmamaktadır. Atıf alanındaki araştırmalar, günlük hayatta yapılan açıklamaların, bir kişinin sosyal davranışından ayrılmaz olduğunu telkin etmekte gibidirler. Eğer, bizim de içinde yeraldığımız bir kazanın nedenini bir diğer kişiye atfedersek, bu nedensel atıf sonucunda bu kişinin yasalar tarafından sorumlu tutulup yargılanacağını ve tazminat ödeme zorunda bırakılacağını dikkate almaksızın bu atıfı anlamak mümkün değildir. Açıklamalar ile sosyal davranış arası bağlantı konusunda çeşitli düşünceler öne sürülmüştür (Jaspars, Fincham ve Hewstone, 1983), fakat henüz bu bağlantının yeterli bir bilgisine sahip değiliz.

Kısacası, atıf kuramı ve araştırmaları, tam bir çember çizerek başlangıç noktasına dönmüş görünmektedir. Fauconnet ve Heider, nedenler ve sosyal davranış arasındaki sıkı ilişkiyi kavramışlardır, fakat son on beş yıl boyunca, araştırmalar bireysel bilişsel süreçler üzerinde yoğunlaşmıştır. Şimdi artık, başlangıçtaki teze dönmek zamanıdır. Açıklamaların kültürel kaynağını, kollektif niteliklerini ve yerine getirdikleri sosyal işlevleri detaylı bir şekilde inceleyerek atıf kuramını daha sosyal nitelikli kılmak uygun olacaktır.

Çerçeve- VII/8 : ADİL DÜNYA İNANCI

Diğer insanların davranışlarını açıklamak için dispozisyonel atıflar yapmanın yanı sıra, bazen de sorumluluğu yükleme eğilimi gösteririz. Nitekim çeşitli kazaların kurbanları üzerine odaklaşan bazı araştırmalar hatalı sorumluluk atfetme eğiliminin oldukça yaygın olduğunu göstermiştir. Örnek olarak atmosfere zehirleyici toksik maddelerin yayıldığı bir çevre kazasını ele alalım; bu örnek olayda, kazanın yakınında bulunan pek çok kişi rahatsızlanmış ve evlerini terk etmek zorunda kalmışlardır. Uzmanlar bu olayla ilgili olarak verdikleri raporda toksik maddelerin bulunduğu depo sahiplerinin hatalı davranışları üzerinde durmuşlardır. Ancak halk arasında şu tür düşüncelere rastlanmıştır: "Bu onların (kurbanların) hatası. Deponun yakınında ev yapmasalardı" veya "Depodan toksik madde varillerinin kaldırılması için daha önceden uğraşmaları ve önlem almaları gerekirdi" vs. Görüldüğü üzere bu örnek olayda kaza kurbanlarına haksız bir sorumluluk yüklenmektedir.

Bu tür atıfların nedeni üzerinde duran bazı yazarlara göre suçlamada bulunan kişiler kurbanı ayıplarken bu tür kazaların kendi başlarına gelmeyeceği inancını dile getirmektedirler. Çünkü kazalar kadere veya tesadüfe yüklendiği zaman, gelecek sefer kendileri de kurban olabilirler. Kurbanı ayıplayan gözlemci, felaketlerden her zaman kaçınılamıyacağı düşüncesinin yol açtığı kaygıya karşı kendini korumaktadır. Bu olgu savunucu atıf olgusudur.

İkinci bir açıklamaya göre; negatif heyecanlar (anksiyete) hissetmek gözlemciyi daha ılımlı bir atıf arayışına götürür. Dispozisyonel atıflar durumsal atıflardan daha az gerek içerdiğinden gözlemciler aktörün davranışını açıklamada kişisel atıfları tercih ederler.

Üçüncü bir açıklama; olaylar olup bittikten sonra bir konu hakkında bilgi edinmenin yol açtığı yanlılığa dayanmaktadır. Örneğin, bir tecavüz olayı hakkında kendilerine bilgi verilen denekler, olayın cereyan ediş şeklini öğrendikten sonra, kurbanı başına gelen felaketi önceden kestirememekle suçlamaktadırlar. Yani, kurbanı, sonucu önceden bilinebilir bir olaya gerekli önlemi almamış gibi düşünmektedirler (Janoff-Bulman ve ark. 1985).

Diğer bir açıklama; Lerner'in adil dünya inancı kavramına dayanmaktadır.

Lerner, (1980) dünyanın adilliğine inanç konusunda şu gözlemden yola çıkar; insanlar, bir yandan toplumdaki adaletsizliğin, ızdırapların ve kötülüklerin varlığından yakınıyorlar, öte yandan da bunlara birtakım anekdotik örneklerle nedenler buluyor ve açıklamalar getiriyorlar.

Toplumdaki eşitsizliği adaletsizliği dile getiren insan, "dünyayı temelinde kontrol edilebilir ve öngörülebilir" saymaktadır. Ancak bu sayede insan, belirli bir amaca yönelik uzun süreli bir etkinlik gösterebilir. Aksi halde dünya, kaotik, öngörülmez ve düzensiz, dolayısıyla yaşanması imkansız bir dünyaya dönüşür: Bu tür bir dünyada, hem her eylem belirsizleşir, hem de insan yardımsız ve referanssız kalır. Demek ki, dünyanın özünde rasyonel ve doğru olduğuna inanmak gerekiyor. Biz dünyada olup bitenin sadece olup bittiğine inanmıyoruz, bu düşünceyi kendimizde taşıyoruz ve yaşamak için ihtiyacımız olduğundan bunu yaratıyoruz.

Nihai inancımız, "insanlar layık olduklarını elde ederler ve başlarına gelene de layıktırlar" şeklini alıyor. Bazı durumlarda bazı insanların başına, görünüşte layık olmadıkları şeyler dünyanın adaletine uygun görünmeyen acı ve ızdıraplar gelir. Bu durumda ya görünüşün ötesinde, bu şeyleri haklı kılan birtakım gizli nedenler vardır, ya da örneğin bu acı, sahte bir acı ve mutluluğun müjdecisi sayılır.

Lerner bir dizi çalışmayla bu inancı incelemiştir: Deneyleri insanların başlarına gelen mutlu bir olaya mutlaka layık oldukları (Lernez. 1965), veya başlarına gelen bir felakete layık olduklarını, ya da layık olmaları gerektiği (Lerner ve Simmous, 1966) şeklindeki inançları konu almaktadır. Bazı araştırmacılar (MacLean et Chown, 1988) adil dünya inancına sahip olan öğrencilerin çeşitli para ve sağlık sorunları olan yaşlı kişileri ayıpladıklarını ortaya koymuşlardır. Muhtemelen bu öğrenciler adil dünya inançları ile tutarlı olarak, yaşlı kişilerin başlarına gelen şeyleri hak ettiklerini düşünmektedirler.

Adil dünya inancı kültürel mitolojilerimizde (kül kedisi ve erdem ödüllendirilmeli, kızıl korsan ve cinayet cezalandırılmalı) yeralan bir inançtır. Moral gelişimin bir sonucu olup olmadığı tartışılmaktadır. Lerner doğrultusunda yapılmış başka araştırmalar (Zuckerman, 1975; Walter, Aronson ve Brown, 1966) bulunmaktadır. Bazı araştırmacılar (Curtis, Rietdorf ve Rovell, 1980), adil dünya inancını, tılsımlı sözlerle gerçekliğin akışını değiştirme, yani determinizmi saptırma tutumuna bağlamaktadır. Bu tutum, yakın coğrafyamızda ve ülkemizde bugün de canlılığını koruyan ve "açıl susam açıl" sözünde sembolleşen "enkantasyon kültürü"nü yansıtmaktadır.

Kaynak :

*J. P. Deconchy: Systemes de croyances et representations ideologiques, in *La Psychologie Sociale* (ed. Moscovici), age.

* R. J. Vallerand (1994): Les Fondements de la P. Sociale, age. (özetle, N. B.)

Ek 4:

SOSYAL DÜŞÜNCE ya da SOSYAL TEMSİLLER

Moscovici'nin ünlü çalışması (1961), sosyal psikolojide yeni bir araştırma alanı açmıştır: Sosyal Temsiller. Bu alan sosyal bilginin özel bir biçiminin, yani günlük bilginin, ortak duyu (common sense/sens commun) (ya da hatalı, fakat yaygın bir deyişle sağ duyu) bilgisinin incelenmesidir. Sosyal temsiller, bir toplumda yayılan zımni kişilik teorilerine, halkın ya da ortak bilginin ürettiği teorilere benzerler.

Sosyal temsil kavramı, Durkheim'dan (1895, 1898) gelmektedir; Durkheim, kollektif düşünce konusunda 'kollektif temsil'den sözetmiştir. Bireysel temsile karşı kollektif temsili koyarak sosyolojik olguların özerkliğini kanıtlamaya çalışmıştır. O'na göre bunlar, zihinsel sosyal üretimlerdir; istikrarlı ve objektif oluşları kollektif olmalarından kaynaklanır; bireysel temsiller ise değişken ve istikrarsızdır. Sosyal temsil kavramını sosyal psikoloji literatürüne sokan Moscovici bu kavramı aynen almamıştır. Durkheim'ın kollektif temsil ile bireysel temsil arasında bir karşıtlık kurduğunu, dolayısıyla dikotomik bir model oluşturduğunu söyleyen Moscovici'ye göre, gerçeklik (realite), bireysel gerçeklik ve sosyal gerçeklik olarak ayrı ayrı parçalardan oluşuyor gibi ele alınamaz. Durkheim'da sosyal düşüncenin yeniden üretimi esas iken Moscovici'de, sosyal temsilleri karakterize eden şey, üretim ve oluşum süreçleridir; yani kollektif zihinsel verilerin kişilere kendini dayatması sözkonusu değildir; belirli bağlamlarda grupların ve bireylerin kognitif etkinliği sözkonusudur. Sosyal temsiller, birbiriyle etkileşim içinde ve günlük konuşmalar içersinde bireyler ve gruplar tarafından üretilmektedir.

Sosyal temsil, klasik bireysel sosyal psikolojiyle ilgili değildir; bu bakış açısında psikolojik etkinlik, sosyal yaşamın *içerisinde* konumlanmaktadır. Bu nedenledir ki metodolojik ve kavramsal bir bireyselciliğe doğru yönelmiş bir sosyal psikolojinin taraftarlarınca (kollektif olguları ve ortak duyu bilgisinde inşacı ve sosyal yanları vurgulayan) bir teori iyi karşılanmamıştır (Moscovici 1989; Farr, 1994). Bazıları (Jahoda, 1994) sosyal temsilin incelenmesini, "Fransız Sosyoloji Geleneği" saymış veya bazıları (Fraser, 1994) teoriyi saptırarak bireyselci alternatifler geliştirmişlerdir. Bu tür ayrımlar önemlidır; çünkü sosyal temsiller yaklaşımı, bir sosyoloji değil, sosyal psikolojidir; söz konusu olan toplumdan kalkarak bireysel olguları açıklamak değil; bireysel psikolojiyi sosyal bağlama oturtmaktır.

İnsan ilişkileri için zorunlu olan sosyal temsiller, bir toplumda bilimsel çevrelerden gelen enformasyonları özümsemeyi ve diğeriyle iletişimi sağlarlar. Onlar olmadan diğer insanları anlayamaz ve onlarla iletişim kuramayız. Sosyal temsiller, ortak eylemde bulunmayı da mümkün kılarlar. Bir sosyal hareketin ortaya konabilmesi için, bu hareketin toplumda ve medyada anlaşılına tarzı çok önemlidir. Moscovici'ye göre

sosyal temsiller, bireysel düzeyde de önem taşır. Hiç kimse, gerçeklikle doğrudan ilişkiye sahip değildir. Eğer bir tür ilk temsile sahip olmazsak, aldığımız enformasyonları özümseyemeyiz. Sosyal temsiller, enformasyon karşısında bulunan bir bireyin, gerçeklik hakkında kendi temsilini oluşturabilmesinin koşuludur. Gerçeklikle ilişkili olmayabilirler. Kaldı ki her temsil, işaret ettiği, gösterdiği şeyin gerçekliğini yaratır. Örneğin günümüzde 'piyasanın gücü'nden söz ettiğimizde, neyi kastediyoruz? Piyasa, bizim onun hakkındaki temsilimizin dışında mevcut değildir. Piyasanın gücü, onun hakkında oluşturduğumuz temsilin gücüdür. İkinci bir örnek, Freud'un öne sürdüğü bilinç dışı, Ödip Kompleksi gibi teorik ögelerdir. Bunlar, halk arasında yayılınca, objektif gerçeklikler haline gelmişlerdir. Sosyal temsiller, az ya da çok geniş bir konsensus temelinde oluşurlar, ama aynı bir şey hakkında herkes aynı temsilleri paylaşmaz. Örneğin, aynı toplumda iyi medya ve kötü medya temsilleri vardır.

Moscoviciye göre, sosyal temsiller, şimdiye dek birey ve davranışla gereğinden çok ilgilenen ve başlangıçtaki vokasyonundan usaklaşarak marjinal amaçlara yönelen sosyal psikolojiye "sosyal"i sokmakta ve onu insan bilimleri arasındaki yerine oturtmaktadır. Bu perspektiften bakıldığında sosyal temsiller, yeni bir soluk getirmektedir ve özellikle Avrupa sosyal psikoloji çevrelerinde giderek daha yaygın bir biçimde ele alınmaktadır. Bu nedenle kitabın yeni basımına, öğrencilerimizin az çok bilgi sahibi olmasını sağlamak amacıyla sosyal temsiller de yeni bir bölüm olarak eklenmiştir.

SOSYAL TEMSİLLER KAVRAMI ve TEMSİLLERİN OLUŞUMU*

İnsanların çoğu, parktaki çiçeklerin besleyici olup olmadığını ve tadını hiç denememiştir; ama yine de *biz biliriz* ki bunlar yenebilir nitelikte değildir. Çiçeklerin yenmezliği, bireysel veya kişisel bir tercih, zevk ya da bilgi konusu değildir, pek çok kişi tarafından paylaşılan bir bilgidir. Bu paylaşılan bilgi nasıl üretilmiştir ve nasıl örgütlenmektedir? Bu sosyal bilgi, bireysel bilgilerin katışmasından meydana gelmemektedir; bu bilginin paylaşılması daha ziyade bu bilgilerin oluşturulmasının *sonucu*dur.

Bir sosyal temsil, bir topluluk tarafından eylemde ve iletişimde bulunmak amacıyla bir sosyal objenin oluşturulmasıdır (Moscovici, 1963). Bu tanım 4 ögeyi ilişkilendirmektedir. Sosyal temsiller "dünyanın işlevsel vizyonları"dır; bir sosyal bütünde ortak bir gerçekliğin inşasına hizmet eden üretimlerdir. Basit kognitif ürünler değildirler. Sosyal temsiller daha ziyade bir bilgi üreten kollektif bir yorum ve inşa etkinliğidirler; bu bilginin kognitif, duygusal ve sembolik içerikleri, insanların günlük yaşamlarında düşünme ve davranış tarzlarında temel bir rol oynarlar. Bir başka deyişle

---

* Bu kısım F. Elejabarrieta (1996): Le concept de representation sociale, in *Des Attitudes aux Attributions* (ed. J. C. Deschamps et J. L. Beauvois), PUG, s. 139-150'den özetle uyarlanmıştır.

sosyal temsilin ayırdedici özelliği, onun bir inşa olması; gerçekliğin anlamlı bir şekilde organizasyonu ve üretimine, gerçekliğin anlaşılabilir bir hale gelme tarzına gönderir; gerçekliğin basit bir yansıması veya gerçek olarak tanımlanmış bir şeylerin kopyası değildir söz konusu olan.

Kısacası objeleri, sosyal kılan şey, onların objektif özellikleri değildir. İnsanların bu özellikler arasında kurdukları ilişkilerdir (İnek, Hindistan'da kutsal, Avrupa'da sempatik veya biraz aptal bir hayvan olarak görülür). Objelerin çok biçimli (polimorf) olması, onları sosyal temsile yatkın kılar. Her objenin sosyal temsilinin olması sözkonusu değildir. Çünkü gruplar, ancak kendileri için anlamlı objeler konusunda paylaşılmış bilgiler üretirler.

Sosyal temsillerin taşıdığı bilgilerin, işlevsel ve pratik olması (gerçekliğin kavranmasına yaraması ve günlük davranışları yönlendirmesi) için açık (public) olmaları; kollektif olarak dolaşmaları ve günlük söylemlerde yer almaları gerekir. Sosyal temsilin sözkonusu olduğu sosyal gruplar, ortak bir kognitif şeması olan basit kişi kategorileri değildir. Bu açıdan bazı yazarlar, sosyal temsilin sadece refleksif gruplarda meydana geldiğini ve işlediğini öne sürmüşlerdir. Refleksif gruplar (Wagner, 1995; vs), grup üyelerinin gruba aidiyetlerini bildikleri ve başkalarının da bu gruba aidiyetini ayırdetmeyi sağlayan ölçütlere sahip oldukları gruplardır. Nominal gruplar ise kişi kategorileri (örneğin, klarnet amatörleri) yaratan bir dış gözlemcinin gözünde sosyal gerçekliği olan gruplardır. Refleksif gruplarda iletişim (medya vasıtasıyla cereyan eden veya günlük sohbet iletişimi), üyelere birtakım metaforlar, imajlar ve değerlendirmeler taşır ve bunlar grup için anlamlı objelere ilişkin bilgileri oluşturur. Grup düşüncesi veya sosyal düşünce denen şey budur.

Grubun refleksif olması ile kollektif düşünce arasında bir tamamlayıcılık vardır. Hatta bu tamamlayıcılık, sosyal kimliğin bir koşuludur. Sosyal kimlik, sadece ait olunan gruplar hakkında bilgiyi değil, aynı zamanda bu grupların kendi haklarında ve dikkate değer bazı objeler hakkında geliştirdikleri bilgileri içerir. Bir grubun üyelerinde ortak söylemsel bir mekanı ve paylaşılmış bir meşrulaştırmalar sistemini içerir. Düşüncenin refleksif özelliği ve grupsal bilgi, aynı zamanda gruplararası bir düzey içerir; yani sosyal gruplar, diğer gruplardan kopuk bir bilgi geliştirmezler. Aksine sosyal temsiller, hangi grupların bizim günlük bilgilerimizin şu veya bu parçasını paylaşıp paylaşmadıklarını bilmeyi ve diğer gruplardaki kişilerin neleri düşündüklerini bilmeyi sağlar. Grubumuzun ve diğer grupların üyelerinin ne düşündüklerini bildiğimiz içindir ki, günlük yaşamda düşünme ve konuşma, çok az sürpriz yaratır.

Günlük bilginin oluşum süreci kolayca görülmüyor. Çoğu kez, sosyal objelere ilişkin anlayış değişiklikleri veya bunların yeniden oluşturulmaları, toplumun içten içe koşullarının değişmesinin sonuçları oluyor. Bu süreç her hangi bir ana kadar pek tanınmayan bir olgu, grup için anlamlı olacak şekilde kollektif iletişim süreci içine girdiğinde görülmektedir. Sosyal bilginin oluşumu ve işleyişini sağlayan süreçler,

sosyal temsilin karakteristiğidir; bunlar iletişimin ve diskürsif üretimin zorunlu olarak devreye girdiği süreçlerdir.

Sosyal temsilin ortaya çıkışını ve işleyişini betimleyen iki süreç vardır; şeyleştirme (objectivation) ve demirleme (anchoring) süreçleri.

a) Şeyleştirme süreçleri: Günlük yaşamda konuştuğumuz pek çok şeyin somut gerçekliği yoktur; aşk, dostluk, eğitim gibi. Ama biz onları tıpkı birer somut ve elle tutulur şeylermiş gibi yaşarız. Sosyal temsil teorisinde şeyleştirme, soyut kavramların veya 'tuhaf gelen' şeylerin, somut deneyimlere ve maddi şeylere dönüştürülmesidir; bu sayede, başlangıçta açıklanamaz görünen açık kılınır. Bu, iki aşamada ve veya iki yoldan yapılır.

-İkonik dönüştürme; bazı enformasyonların seleksiyonu (sadece bazı yanlar alınarak basitleştirmeyi sağlar) veya objektifleştirilmiş fikirlerden veya kavramlardan koparılması (bağlamından soyutlama; bilimsel bilgileri günlük bilgiye dönüştürme; kaynağından koparma vb).

-Doğallaştırma; bu ikinci aşamada doğallaştırma sözkonusudur; bir kavramın imaja dönüştürülmesi onun sembolik veya keyfi niteliğini örter ve ona özerk varlığı olan bir gerçeklik görüntüsü verir.

b) Demirleme süreçleri: Bunlar yabancı, tuhaf olanı tanıdık, aşina kılma süreçleridir. Sorun olan şeyi (garip, tuhaf, yabancı şeyi), mevcut kategoriler ve anlamlar ağı içine yerleştirmek söz konusudur. Bu çerçevede temsil objesi, bilinen veya mevcut olan bir referans çerçevesine yerleştirilir veya mevcut sosyal değerlerin gelişimine katkıda bulunarak veya onları ifade ederek sosyal gerçekliği okuma ızgaralarına dönüşürler.

SOSYAL TEMSİLLERİN İŞLEVLERİ**

Sosyal temsillerin üç temel işlevi vardır.

1)Sosyal çevrenin anlaşılması ve yorumlanmasını sağlama: Temsili süreçlere atfedilen belki de en önemli işlevdir. Moscovici'ye göre sosyal temsiller, bir bilginin boş hücrelerini bir başka türden bilginin hücreleriyle tamamlayarak bilinmeyeni veya tuhaf olanı tanıdık kılmayı sağlayan özel bilgi formları gibi betimlenebilir. Bu, özel bilgi biçimi, ortak duyu bilgisidir; diğer bilgi türlerinden (ideoloji, bilim), özellikle muhayyilenin oynadığı temel rol bakımından ayrılır. Teoriye göre sosyal temsil, soyut kavramları algılanabilir biçimlere bağlamayı ifade eden bir objektivasyon sürecinden itibaren oluşur. Demek ki bilinenin algılanan ile ikamesi sözkonusudur. Bu bilgiye eşlik eden ya da onun altında yatan bellibaşlı süreçler arasında üçü önemlidir.

** Bu kısım P. Moliner (1997): Representation et Cognition Sociales, in *L'Ere de la Cognition* (ed. Leyens-Beauvois), PUG, s.273-288'den özetle uyarlanmıştır

a) Kategorizasyon: Temsiller bir bilgi türü olarak oluşumlarında (tıpkı diğer bilgilerin oluşumu gibi), bir kategorizasyon (enformasyonların gruplandırılması) gerektirirler. Verges'in (1992) 'paranın temsili'ne ilişkin araştırmasında deneklerden 'para' sözcüğünün çağrıştırdığı 3-5 sözcük istenir; sonuçta çeşitli para tipleri bulunur: "Domestik para" (çalışarak kazanılan, ev bütçesinde kullanılan para), "makro-ekonomik para" (ekonominin aktörleri arasında değişim aracı), "güç sembolü olan para", " maddeselleşmiş bir töz olarak para" (banknot, madeni para, kredi kartı, vb).

b) Nedensel atıf: Nedensel atıf süreci, bireyin çevreyi kavrayışını organize etme sürecidir; her tür bilgi etkinliğine eşlik eder; bir yandan tasnif ederken öte yandan "niçin" sorusuna cevap ararız. Bu anlamda, temsillerde, niçin sorusuna cevap niteliğinde açıklamalar buluruz. Atıf, hem mevcut temsilleri kullanır, hem de yeni temsillerin oluşumuna katkıda bulunur. Atıf, öyle bir bilişsel süreçtir ki hem önceden varolan içerikleri harekete geçirir, hem de bu içeriklerin dinamiğine katılır. Örnek; Jodelet (1987), AİDS'in 1980'li yıllardaki temsilini incelemiştir: Tıbbi bilgi eksikliği.. Mevcut dünya görüşleri doğrultusunda oluşturulan naif bilgiler ('homoların kanseri', 'doğanın intikamı', 'Tanrı'nın gönderdiği ceza')

c) Şematizasyon/şema oluşturma süreci: Şema, dünya hakkında genel hipotezler ve bilgiler içeren zihinsel bir yapıdır. Şema, bir olayla ilgili olduğunda *script*'ten (Schank ve Abelson, 1977) sözedilir; belirli bir durumda veya belirli bir sosyal statüde benimsenmesi gereken davranışlar söz konusu olduğunda ise *rol şeması* 'ndan sözedilir. Şema,.bireyin, sosyal çevrenin verilerine (bunların yorumunu daha basit ve hızlı kılmak amacıyla) uyguladığı bilişsel bir yapı olarak nitelendirilebilir. Şemalar, bireyin algılarını ve davranışlarını yönlendirirler.

Şema kavramı oldukça geniştir ve daha önceleri ortaya atılmış bazı kavramları kapsar; örneğin stereotip, zımni kişilik teorisi gibi kavramlar şema olarak anlaşılabilir. Şemalaştırma, temsilin ortaya çıkmasında belirleyici bir rol oynar. Moscovici'ye göre (1961) temsil sürecinin ilk aşamalarından birisi, figüratif bir şemanın oluşturulmasıdır. Fakat şemalaştırma süreci, aynı zamanda, temsillerin işleyişiyle de ilgilidir, çünkü bu süreç bilgi ile eylem arasında bir bağ kurmayı sağlar. Öte yandan bir temsil, bireyin kendi davranışını kollektif normlara göre ayarlamasını sağlayan çeşitli rol veya olay şemalarını gruplandırır. Dolayısıyla temsiller, şemalar vasıtasıyla, yönlendirici bir nitelik kazanırlar (Flament, 1994).

Guimelli ve Jacobi (1990) hemşirelerin işlevine ilişkin temsilleri incelemişlerdir. Hemşirenin işlevi iki farklı alanda sözkonusudur. Birincisi geleneksel işlevdir ve tıbbi kurallar ile hastalıklar konusunda uygulayıcı olmakla sınırlıdır; ikinci işlev daha yenidir ve hemşireye özgü bilgiyle ilgilidir; burada hemşirenin işlevi, hastanın şahsına yöneliktir ve hemşire daha özerk bir konumdadır ve inisyatif sahibidir. Demek ki geleneksel veya kendine özgü rollerine atıf yapmaya bağlı olarak hemşirenin işlevi birbirinden farklı şekillerde anlaşılabilir. Üstelik bu iki rol, çeşitli görevlerin icrasını (hasta bakımında uyulacak doktor tavsiyeleri veya reçeteler) veya hasta bakım

davranışlarını kapsayan birtakım pratikler bütününe tekabül eder. Araştırmacılar buradan hareketle şu hipotezi oluşturmuşlardır; "eğer hemşire işlevinin temsili birtakım şemaları kapsıyorsa, geleneksel veya spesifik rollere verilen öneme göre hemşire işlevini uygulamada iki farklı pratik sözkonusu olacaktır". Araştırma sonuçları bu hipotezi doğrulamış ve hemşirelerin gerçekte yerine getirdikleri görevlerin türü ile hemşire rolünü tanımlamak bakımından bu işlere atfettikleri önem arasında bir korelasyon olduğunu göstermiştir.

2) Gruplararası ilişkilerin düzenlenmesi: Bu ilişkilerin (ve sosyal kimliğin) düzenlenmesi, temsillerin ikinci işlevidir. Madem ki temsil süreci daima, uygulandığı objenin sosyal niteliği tarafından güdülenmektedir, öyleyse temsil sürecinin bu objeyle ilgili sosyal etkileşimlerde devreye girmesi doğaldır.

Hatta denilebilir ki temsil süreci, sosyal etkileşimin objesini tanımlar ve dolayısıyla grupların davranışlarını ve iletişimlerini yönlendirir (Moscovici, 1961). Yukarda değindiğimiz *örgütleyici ilkeler teorisi* (Doise, 1990), temsilleri, sosyal etkileşimin örgütleyicisi ve düzenleyicisi gibi kavramsallaştırmaktadır. Bu, iki anlama gelir: Bir yandan temsil, grubun diğer gruplarla etkileşimlerinde rehberlik eder, öte yandan, her grup sosyal gerçekliği, kendi çıkarları ve değerleriyle uyuşacak tarzda yeniden inşa etme yoluna gider (özellikle demir atma yoluyla) (Mugny ve Carugati, 1985; Abric, 1994). Görüldüğü üzere temsil süreci, sosyal etkileşimlerin dinamiğine sıkıdan bağlıdır.

Bu dinamik büyük ölçüde sosyal kategorizasyon sürecine dayanır. Burada, temsillerin oluşumunda ve işleyişinde sosyo-kognitif bir sürecin etkisini yeniden görmekteyiz.

Sosyal kategorizasyon, bazı yazarlara göre gruplararası ilişkileri anlamanın anahtarıdır; diğerinin algısını ve kavranışını etkiler. Gruplararası ayrımı güçlendirerek (dış grubun aleyhine iç grubu yüceltme) sosyal kimliklerin inşasına katkıda bulunur.

Sosyal kategorizasyonun temsil sürecine etkisi, öğrencilerde (çeşitli öğrenci grupları) ve profesyonellerde (psikologlar, psikiyatrlar ve psikiyatri hemşireleri) akıl hastalıklarının temsiline ilişkin bir araştırmada ortaya konmuştur (Bellelli, 1987). Araştırmanın bulgularına göre her grup kendi mesleki amaçlarına veya rolüne uygun bir hastalık anlayışı geliştirmektedir; örneğin psikoloji öğrencileri diğer öğrenci gruplarından farklı olarak hastalığın oluşumunda çevresel faktörleri, diğerleriyse biyolojik, tıbbi faktörleri öne çıkarmaktadırlar.

Dorai'nin (1989) göçmen işçilerin temsiline ilişkin araştırması ise bir temsil çekirdeğinin bulunduğuna işaret etmektedir.

3) Değerlendirme ve Meşrulaştırma: Temsillerin üçüncü işlevidir. İnsanın çevresine ilişkin bilgisi, çoğu kez değerlendirmesel bir bilgidir. Sosyal bilgiler, insan ve şeylerin sosyal değerini yansıtırlar. Bu durumda, temsillerin de bu kurala uyduğunu

düşünmek makul olacaktır. Moscovici'nin çok önceleri belirttiği gibi, temsillerimiz, algı ve yargılarımızı yönlendirirler.

Temsil sürecine bağlı değerlendirme etkinliği, iki düzeyde sözkonusu olabilir:

I. Temsilin oluşturulması, değerlendirme nitelikli bir süreç tarafından bütünüyle şekillendirilir. Pekçok sosyal ilişki ve yargıda etkide bulunan genel değerler veya inançlar, temsillerin yapısını belirler (Doise). Temsillerde çekirdek ve periferik ögeler ayırdeden Abric'e göre de, temsilin yapısal temeli olan çekirdeği, grubun normları ve değerlerine doğrudan bağlıdır.

II. Temsil, bir yargı temelinde oluşmakla birlikte, bu yargının basit bir ifadesi de değildir. Örneğin, psikanalize karşı olumsuz bir tutumu olan ve dolayısıyla onu bir ideoloji olarak niteleyen biri, psikanalize karşı bir pozisyonda görünmektedir. Ancak, yakından bakıldığında psikanalizin ideoloji olarak nitelendirilmesi, tam da bu negatif tutumu haklılaştırmak içindir. Yani uyaran ve tepki birlikte oluşmaktadır; biri diğerine karşılık değildir. Bir diğer deyişle değerlendirme ve temsil etkinlikleri içiçedir ve bu içiçelik, objenin benimsenmesini veya reddedilmesini destekleyen bir meşrulaştırma mekanizmasına yol açmaktadır.

Sosyal temsiller tutumlar ve rasyonelleştirme süreçleriyle de ilişkilidir. Sosyal psikolojide, Festinger, Heider, Mc Guire vb.nin etkisiyle gelişip yerleşen bir anlayışa göre, birey kognitif evreninde belirli bir tutarlılık; davranışları, tutumları ve kanaatleri arasında bir ahenk aramaktadır.

Beauvois ve Joule, bireyin tutumunu davranışı doğrultusunda ayarlamasını *rasyonelleştirme* olarak adlandırmışlardır. Rasyonelleştirme süreci, davranışlara özel bir yer verir; yapılan davranış inkar edilemediği ölçüde, davranışlara ilişkin bilişler zor değişir; dolayısıyla rasyonalizasyon, davranış-sonrası bir süreçtir.

Sosyal temsiller, bireylerin kognitif evreninin önemli bir parçasını oluştururlar. Bu durumları nedeniyle, tutarlılık yasalarına uyarlar. İstikrarlı bir temsili oluşturan bilişlerin, kendi aralarında tutarlı olmaları beklenir; özellikle davranışsal bilişler ile temsili oluşturan inançlar, değerler veya değerlendirmeler arasında bir tutarlılık olması gerekir (Abric, Autes, Amerio ve De Piccoli, Martin, vs). Rasyonelleştirme süreci bir temsilin oluşumunda veya işleyişinde rol oynayabilir. I. durumda temsil, sosyal pratikleri haklılaştırmak için oluşturulmuş gerçek bir rasyonelleştirme sistemine tekabül eder (Bkz. Yukarda belirtilen hemşirelerle ilgili araştırma). İkinci durumda ise, bireylerin, kendi temsilleriyle tutarlı pratikleri benimseyecekleri varsayılır; örneğin AIDS hakkında en moral açıklamaları ve dolayısıyla homoseksüelleri dışlayıcı tepkileri benimseyenler en muhafazakar gruplar olmaktadır.

Günlük Düşüncede

DEPREM TEMSİLLERİ

Deprem kuşağında yer alan toplumlarda, deprem hakkında, bilimsel, teknik veya benzeri nitelikte çeşitli bilgi ve enformasyonların dolaştığı gözlenir. Bunlar, tıpkı sosyal ortamda mevcut diğer olgular veya üzerinde konuşulan diğer bilgiler gibi, bir takım süreçlerden geçerek sosyal temsil haline gelirler. Bir başka deyişle teknik alandan çıkarak günlük düşünce alanına girer, ortak duyu bilgisine dönüşürler. Bilimsel/teknik düşünce enformatif düşünce iken, günlük düşünce, temsilî düşüncedir. Teknik düşünce, kavram ve göstergelerle çalışır, emprik geçerlik arar, 'nasıl' sorusuna ağırlık verir, sadece belirli sentaks biçimlerini kullanır, vb. Buna karşılık temsilî düşünce, imaj ve sembollerle çalışır, konsensüse dayalı bir geçerlik arar, 'niçin' sorusuna ağırlık verir, her çeşit sentaks biçimlerini kullanır, vb.

Teknik dünyaya ait bilgi ve olgular, şeyleştirme, imgeleştirme ve kişileştirme gibi dönüştürme süreçlerinden geçerek sosyal temsile dönüşürler. Şeyleştirme, sözcüklere veya fikirlere bir öz, bir güç, bir varlık vermeyi, onları ontolojikleştirmeyi (ontisation); bir maddesellik, somutluk kazandırmayı ifade eder (örneğin, psikanalitik bir kavram olan ve ana-baba ile çocuklar arasındaki bir ilişkiyi ifade eden "kompleks" kavramı, temsil haline geldiğinde, neredeyse biyolojik bir organa, ameliyatla alınıp atılacak bir ura dönüşür). İmgeleştirme, çeşitli imgeleri kavramlara ikame etmeyi belirtir. Karmaşık formül ve denklemlerle ifade edilen bilimsel bilgiler veya tutarlı sistematik teknik önermeler, popüler metaforlara, duyusal objelere dönüştürülür (Örneğin, sosyal sınıf, ses dalgası, partikül/molekül, vb. kavramlar). Kişileştirme süreci sayesinde, bir kişiye bağlanan bilgi veya olgular somut bir varoluş kazanır ve algılanabilir bir sosyal gerçeklik olarak ele alınır. Nitekim, psikanaliz Freud'e, marksizm Marx'a, şartlanma Pavlov'a, rölativite kavramı Einstein'a vb. bağlanır. Moscovici ve Hewstone (1984), bunun ilginç örneklerinden birini vermektedir:

William James hatıralarında, depremle ilk karşılaştığı günlere değinir.. Söylediğine göre, Stanford Üniversitesi'ne gitmeden önce Kaliforniya'daki depremler konusunda bir arkadaşıyla konuşur. Arkadaşı, James'e, depremleri teferruatıyla anlatır.

Ünlü filozof Kaliforniya'da ilk kez depremle *karşılaştığında*, yatağının sallandığını hisseder ve o ana kadar kendisi için soyut bir fikir olan depremi, *arkadaşının depremi* olarak kafasında somutlaştırır; artık deprem onun için, duyumsal bir deneyimdir. İzlenimlerine göre "Depremi hissedince, deprem konusundaki bilinci uyanır, arkadaşıyla konuşmalarını anımsar. Deprem kaçınılmaz, karşı konulmaz ve kendiliğinden beliren bir şeydir. Her şeyden önce depremi, bireysel ve sürekli bir varlık olarak kişileştirmektedir. Bu deprem, *arkadaşının depremi*dir; konuşmalarından bu yana geçen bir kaç ay boyunca sakin bir şekilde uykuda kalmıştır ve o sabah, James'in odasına dalıp odayı işgal etmiştir, *onun* üstüne yıkılmıştır".

James'in daha sonra konuştuğu herkes, buna benzer bir yaşantı yaşamıştır. Deprem, "herşeyi yıkmaya koyulmuştu", "acımasızdı", "gücünü göstermek istiyordu", vb; yani sanki belirli bir niyeti olan bir 'kişi' vardı karşıda. Onun için *arkadaşının şeyi* olan bu deprem, bazılarına göre şeytani bir güçtür.

Burada James, yaşadığı depremi yeni bir olay gibi görmemektedir. O andaki gözlemleri, algıları ve çıkarsamaları, sanki bu yeni olaya bağlı değildir ve aksine, James, depremi kendi temsilini maddileştiren ve onun bilişsel çıkarsamalarını belirleyen *bir şey* gibi görmektedir...

❑ Kaynak: S. Moscovici ve M. Hewstone (1984): De la Science au Sens Commun, in Psychologie Sociale (ed. Moscovici), age.

◆ ◆ ◆ ◆ ◆

Ülkemizde de, depreme ilişkin sosyal temsiller oldukça canlıdır; özellikle 17 Ağustos 1999 Körfez Depremi sonrası, bu bakımdan, elverişli bir ortam oluşturmuştur.

Aşağıda, deprem konusunda günlük mizahi düşünce parçaları sunulmuştur. Bunlara yeni örnekler arayınız. Çoğu, rivayet şeklinde yayılan ve pek çok kişinin az ya da çok inandığı bu düşüncelerin inandırıcılığının nereden kaynaklandığını ve işlevlerinin neler olabileceğini tartışınız. Deprem temsilleri üzerinde düşünerek, demirleme ve şeyleştirme süreçlerine örnekler bulunuz.

* *"Bizim ev kayaların üzerindeymiş. Yetkililer, bişey olmaz demişler, bizim dayıoğluna.*
* *Japonlar deprem olacağını biliyormuş, ama Boğaz Köprüsü yıkılsın da yeniden yapalım diye seslerini çıkarmamışlar... Eltim söyledi.*
* *Türkiye'deki binaların % 90'ı fay hattı üzerindeymiş. Kaynıma karakoldan söylemişler.*
* *Benim amcaoğlunun Kandilli Rasathanesi'nde çalışan bir yakını söylemiş. Yarın 7.8 şiddetinde bir deprem olacakmış.*
* *Hani köpekler önceden haber veriyordu. Benim köpek deprem boyunca uyudu be abi...*
* *Şimdi Avcılar'a git, 500 milyon liraya ev alırsın... Benim yeğen 1 milyara 3 tane apartman satın almış...*
* *Bizim müteahhite sorduk. "Abi İstanbul'da bütün evler yıkılır bir sizinki ayakta kalır" dedi...*
* *Ben deprem olduğunun farkına bile varmadım abi... Bi de uyandım her yer ana baba günü...*

** Benim dayıoğlu söyledi. Kandilli'dekiler bile İstanbul'u terk etmişler. 8.3 şiddetinde bir deprem bekleniyormuş.*

** M.Ö. 7000 yılında Türkiye'de 9 şiddetinde bir deprem olmuş. Bu yıl da aynısı olacakmış... Dayıoğlunun karısı bankada çalışıyor. O söylemiş...*

** Kayseri'de bir hamal varmış. Depremi saatine kadar bilmiş. Ertesi gün NASA'dan gelip götürmüşler adamı. Teyzemin oğlu görmüş...*

** O akşam içimde bir sıkıntı vardı... Hatta Nejat'a söyledim... Bir şey olacağı belliydi...*

** Bence binası yıkılan bütün müteahhitleri toplayacaksın. Taksim Meydanı'nda asacaksın...*

** Binaların altında aslında 100 bin ölü daha varmış, ama devlet saklıyormuş... Benim teyzeoğlunun kocası Niğde'de onbaşı... Ona da Genelkurmay Başkanı söylemiş...*

** Benim amcaoğlu söyledi Kandilli Rasathanesi'ndeki aletleri bir gecede toplayıp Antalya'ya götürmüşler. 9.4 şiddetinde bir deprem olacakmış... İstanbul yerle bir abi...*

** İzmit Körfezi'ndeki su sıcaklığı 120 dereceye çıkmış abi... Altındaki yanardağ patlayacakmış. Kim mi söyledi ?... Benim halaoğlu..."*

◆ Kaynak: Gani Müjde (6 Eylül 1999) "Enkaz altından çıkartılan deprem diyalogları"

VIII. Bölüm

TAKAS VE STRATEJİ*

➥Tanıdığımız bir genç öğrenci, kız arkadaşından yakınmaktadır. Arkadaşını çok çekici bulmakta ve onun sevgisini kazanmak istemektedir. Fakat O'nun kır gezileri, kamp yapma, avcılık ve balıkçılık gibi hoşlandığı boş zaman uğraşları, kız arkadaşının hoşuna gitmemektedir: Çünkü O, kentin ilginç semtlerinde dolaşmayı, yeni restoranlara, sinemaya gitmeyi ve arkadaşlarıyla sohbet etmeyi sevmektedir. Delikanlı, birlikte gezdikleri zaman arkadaşının kendisine karşı çok iyi davrandığını, fakat açık hava uğraşlarına yöneltmek istediğinde ise, kendine karşı soğuk bir tavır takındığını gözlemektedir. Kendi kendine durumu şöyle değerlendirmektedir: "Sanki onun duygularını satın almak istiyormuşum gibi geliyor. Eğer onun istediğini yaparsam, bana iyi davranıyor. Fakat kendi istediğimi yaparsam, benimle hiç ilgilenmiyor".

Pek çok sosyal psikolog, kız arkadaşının duygularını satın aldığını düşünen delikanlıyla aynı görüşü paylaşacaktır. Üstelik, tüm sosyal ilişkilerin, çeşitli açılardan bir tür pazar gibi işlediğini savunacaktır. İnsanlar, diğerlerine bazı mal ve hizmetleri sağlarken, karşılığında birşeyler elde etmeyi ummaktadır. Birilerine birşeyler verirken onlardan birşeyler beklemekte ve öte yandan bu kişiler de başka birilerinden aynı şeyi beklemektedir. İlişki türü, ister romantik bir ilişki veya isterse bir hükümet kararı olsun, sosyal hayat, bir tür verme ve alma veya satınalma ve satma süreci olarak kavramsallaştırılabilir. Bu anlamda, herkes kendisince en iyisini gerçekleştirmek için pazarlık etmektedir. Sosyal ilişkilerin bu şekilde nitelendirilmesini biraz bayağı bulabilirsiniz ve belki de başka bir modeli tercih edersiniz. Bununla birlikte, sosyal ilişkileri bir tür alışveriş ve strateji gibi sunan bu görüşü hemen reddetmeden önce, bu görüşü benimseyen bazı araştırmacıların ilginç düşüncelerini gözden geçirelim.

I. TAKAS KURAMININ TEMEL İLKELERİ

Takas kuramı dört basit postüla üzerine kurulmuştur:

1) İnsan davranışının birincil motivasyonu "hazzı elde etmek ve elemden kaçmak"tır. Zevk veya acının kaynağı önemsizdir, hemen hemen tüm insan davranışları bu şekilde açıklanabilir. Hatta kendini feda etme davranışları ve bir dava uğruna şehit olma bile, bu hedonist görüşe göre açıklanabilir. Kendini feda eden kişi, fiziksel

---

* Bu bölüm K. J. Gergen ve M. M. Gergen: *Psychologie Sociale,* a.g.e.'den uyarlanmıştır.
- Yazıda "exchange" terimine karşılık olarak, yerine göre takas, mübadele, alışveriş ve değişim terimleri kullanılacaktır. (N. B.)

zevkinden vazgeçmekle birlikte, elde etmeyi umudettiği kutsal bir kazancı, dostlarının takdirini kazanmayı ve benzeri yüce amaçlara ulaşmayı, yani kendince daha büyük bir ödülü hedeflemiş olabilir.

Bu hedonist ilke, kişilerarası çekim, önyargılar, moral gelişim ve olumlu sosyal davranışların incelenmesinde de söz konusu olmaktadır

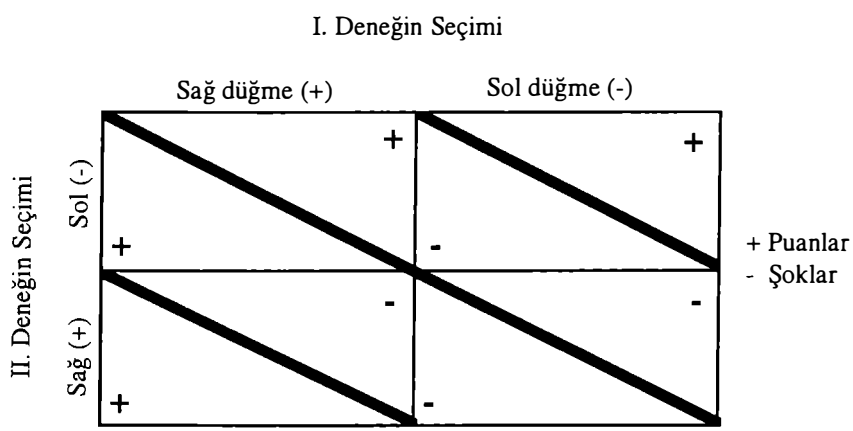
2) Diğerinin davranışları, zevk ve acı kaynağıdır. Bazı insanlar nasıl ki yardım etmeye, yol göstermeye ve diğeri için çaba harcamaya eğilim gösteriyorsa pek çok insan da, toplumun takdirini kazanmaya, sevilmeye, saygın ve sevilen bir kişi olmaya değer vermektedir. Çok az insan, bir keşiş gibi yalnız yaşamaya heves etmektedir. Diğerlerine ihtiyacımız olduğundan, diğerleri bizim için önemli bir acı kaynağıdır. Onlar bizi, bazan kazara söylenmiş bir sözle veya bazan fiziksel bir saldırıyla yaralayabilmektedir.

3) Bir kişi, kendi davranışları sayesinde, diğerlerinin, kendine zevk veren bazı hareketler yapmasını sağlayabilir. Bu önerme, sosyal alışverişi ifade etmektedir: İnsanlar kendi davranışlarına karşılık diğerlerinin davranışlarını istemektedirler. Zevk almak için zevk vermektedirler. Yazımızın başındaki örnekte genç delikanlı, kız arkadaşıyla kentte gezerken bu ilkeyi uygulamaktadır. Aynı şekilde, yakınınız olan birinin size karşı hoş davranışlar göstermesini isterseniz, iyi bir strateji, sizin de ona karşı böyle davranmanızı gerektirir. Davranışlarınız, arkadaşınızın davranışlarını satın alabilmeye yarayan değişim aracı (para) işlevini görmektedir.

4) İnsanlar, en küçük bir pahaya karşılık en büyük zevki elde etme eğilimindedirler. Buna göre, en yüksek ödüle karşı en küçük bedeli ödemek söz konusudur. İnsanlar sosyal hayatta, acıyı minimum, zevki maksimum kılıcı bir strateji izlemektedirler: Mini-max stratejisi. Eğer bir kişi, sürekli olarak bedeli azaltmaya çalışıyorsa, ilişkilerinde, ince bir kurnazlık ve hilekârlık eğilimi gelişebilir. Fakat diğerleri bunu öğrendiğinde, ona sırt çevirebilir ve düşmanlık besleyebilirler. Örnek olarak, yüksek başarının gerektirdiği pahayı ödemeksizin öğretmeninin gözüne girmek isteyen bir öğrenci alalım. Bu duruma uygun bir strateji, derslerle ilgili çeşitli konularda çok az bilinen bazı araştırmacılardan alıntılar hazırlayıp sırası geldikçe kullanmak olabilir. Öğretmen, öğrencinin "derin" ilgisi ve araştırmasından etkilenebilir. Bu taktik çoğu kez başarılı olmuştur. Ancak, eğer öğretmen bu araştırmaların önemsiz ve değersiz olduklarını bilirse, taktik geriye tepebilir.

"Mini-max. Stratejisi" çok yaygın olmakla birlikte, tüm ilişkiler istismar (exploitation) niteliği taşımazlar. Madem ki, insanlar, zevk bakımından birbirine bağımlıdır, zevki en yüksek düzeye çıkaracak değiş tokuş biçimlerini geliştirmek isteyeceklerdir. Acıyı artıran ve istismar üzerine temellenmiş takaslardan kaçınacaklardır. Dolayısıyla, çoğu kez aralarında, her ikisinin de zevkini veya kazançlarını maksimum kılacak davranışlara gideceklerdir. İnsanlar karşılıklı maksimum zevk sağladıkları zaman, bir uyum süreci (accommodation) içine gireceklerdir (Kelley, 1967).

Uyum sürecine ilişkin ilk araştırmalardan birinde, ikişer ikişer gruplanmış deneklere, potansiyel olarak acı vermeye elverişli bir durumda, karşılıklı doyuma ulaşma olanağı sunulmuştur. Üniversite öğrencileri olan denekler bir odaya alınarak parmaklarına elektrodlar bağlanmıştır (Sidowski, Wyckoff ve Tabory,1956). Her deneğin önüne üzerlerinde iki düğme ve bir sayacın bulunduğu masalar konmuştur. Denekler, verilen talimata göre, iki düğmeden birine veya diğerine istedikleri kadar basabileceklerdir. Fakat düğmelerden birine veya diğerine basmaları, onlara ya puan kazandıracaktır veya elektrik şokuyla sonuçlanacaktır. Amaç, en çok puanı kazanmaya çalışmaktır. Denek önceden saptanan bir plana göre 25 dakika kadar yalnız bırakılmaktadır. Fakat denek, puan veya şokun, hangi düğmelere bağlı olduğunu bilmemektedir. Yandaki odada ikinci bir denek daha bulunmaktadır: önünde aynı aygıt vardır ve aynı talimatı almıştır. Araştırmacıların düzenlemesine göre, birinci odadaki denek masanın sağındaki düğmeye, ikinci odadaki denek ise soldaki düğmeye basınca karşısındakine bir puan kazandırmakta, aksi halde şok vermektedir. Kısacası, her iki denek te birbirine puan kazandırabilecek veya şok verebilecektir. Şekil-1, zevk ve acı bakımından mümkün sonuçların özetini, yani bir randıman matrisi sunmaktadır. Bir puan kazanılması (+), bir şok alınması (-) işaretiyle gösterilmiştir. Karşılıklı uyumun kurulabilmesi için, birinci deneğin sağ, ikinci deneğin sol düğmeye basması gerekmektedir. Bunun dışındaki tüm kombinezonlar birine veya her ikisine acı yaşatmaktadır. Bu durumda, karşılıklı uyum kolay değildir. Çünkü denekler, şok veya puan kazanmalarının kendi seçtikleri düğmeye bağlı olmadığını bilmemektedir. Üstelik, birbirleriyle iletişim olanakları yoktur. Fakat, bu engellere rağmen, denekler, uyumu sağlayacak bir alışveriş biçimi bulabilmektedir.



Şekil 1 : Randıman Matrisi
Bu diyagram, dört kombinezona göre acı ve zevk bakımından kazanç ve kayıpları gösteriyor. Birinci deneğin elde ettiği sonuçlar her bir dikdörtgenin köşegeninin üstünde, ikinci deneğinkiler ise köşegenlerin altında yer alıyor.

zevkinden vazgeçmekle birlikte, elde etmeyi umudettiği kutsal bir kazancı, dostlarının takdirini kazanmayı ve benzeri yüce amaçlara ulaşmayı, yani kendince daha büyük bir ödülü hedeflemiş olabilir.

Bu hedonist ilke, kişilerarası çekim, önyargılar, moral gelişim ve olumlu sosyal davranışların incelenmesinde de söz konusu olmaktadır

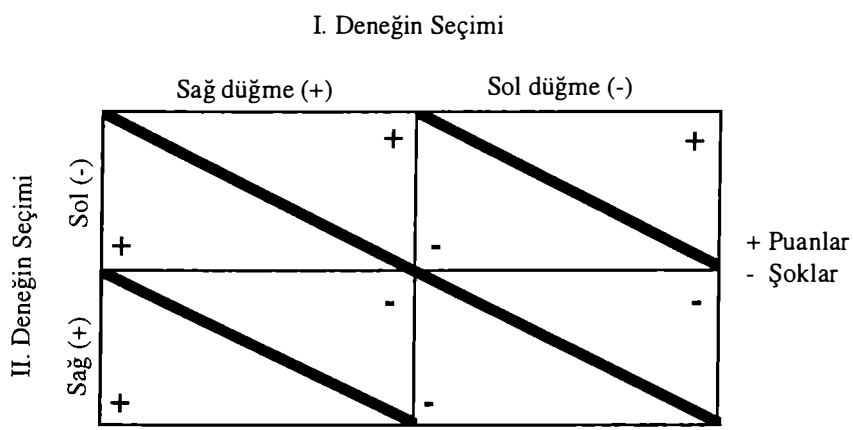
2) Diğerinin davranışları, zevk ve acı kaynağıdır. Bazı insanlar nasıl ki yardım etmeye, yol göstermeye ve diğeri için çaba harcamaya eğilim gösteriyorsa pek çok insan da, toplumun takdirini kazanmaya, sevilmeye, saygın ve sevilen bir kişi olmaya değer vermektedir. Çok az insan, bir keşiş gibi yalnız yaşamaya heves etmektedir. Diğerlerine ihtiyacımız olduğundan, diğerleri bizim için önemli bir acı kaynağıdır. Onlar bizi, bazan kazara söylenmiş bir sözle veya bazan fiziksel bir saldırıyla yaralayabilmektedir.

3) Bir kişi, kendi davranışları sayesinde, diğerlerinin, kendine zevk veren bazı hareketler yapmasını sağlayabilir. Bu önerme, sosyal alışverişi ifade etmektedir: İnsanlar kendi davranışlarına karşılık diğerlerinin davranışlarını istemektedirler. Zevk almak için zevk vermektedirler. Yazımızın başındaki örnekte genç delikanlı, kız arkadaşıyla kentte gezerken bu ilkeyi uygulamaktadır. Aynı şekilde, yakınınız olan birinin size karşı hoş davranışlar göstermesini isterseniz, iyi bir strateji, sizin de ona karşı böyle davranmanızı gerektirir. Davranışlarınız, arkadaşınızın davranışlarını satın alabilmeye yarayan değişim aracı (para) işlevini görmektedir.

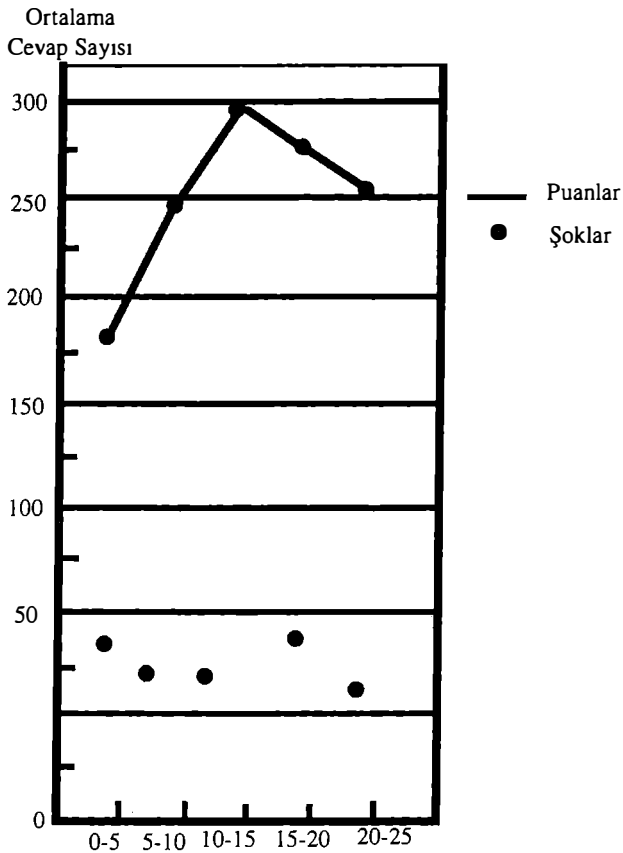
4) İnsanlar, en küçük bir pahaya karşılık en büyük zevki elde etme eğilimindedirler. Buna göre, en yüksek ödüle karşı en küçük bedeli ödemek söz konusudur. İnsanlar sosyal hayatta, acıyı minimum, zevki maksimum kılıcı bir strateji izlemektedirler: Mini-max stratejisi. Eğer bir kişi, sürekli olarak bedeli azaltmaya çalışıyorsa, ilişkilerinde, ince bir kurnazlık ve hilekârlık eğilimi gelişebilir. Fakat diğerleri bunu öğrendiğinde, ona sırt çevirebilir ve düşmanlık besleyebilirler. Örnek olarak, yüksek başarının gerektirdiği pahayı ödemeksizin öğretmeninin gözüne girmek isteyen bir öğrenci alalım. Bu duruma uygun bir strateji, derslerle ilgili çeşitli konularda çok az bilinen bazı araştırmacılardan alıntılar hazırlayıp sırası geldikçe kullanmak olabilir. Öğretmen, öğrencinin "derin" ilgisi ve araştırmasından etkilenebilir. Bu taktik çoğu kez başarılı olmuştur. Ancak, eğer öğretmen bu araştırmaların önemsiz ve değersiz olduklarını bilirse, taktik geriye tepebilir.

"Mini-max. Stratejisi" çok yaygın olmakla birlikte, tüm ilişkiler istismar (exploitation) niteliği taşımazlar. Madem ki, insanlar, zevk bakımından birbirine bağımlıdır, zevki en yüksek düzeye çıkaracak değiş tokuş biçimlerini geliştirmek isteyeceklerdir. Acıyı artıran ve istismar üzerine temellenmiş takaslardan kaçınacaklardır. Dolayısıyla, çoğu kez aralarında, her ikisinin de zevkini veya kazançlarını maksimum kılacak davranışlara gideceklerdir. İnsanlar karşılıklı maksimum zevk sağladıkları zaman, bir uyum süreci (accommodation) içine gireceklerdir (Kelley, 1967).

Uyum sürecine ilişkin ilk araştırmalardan birinde, ikişer ikişer gruplanmış deneklere, potansiyel olarak acı vermeye elverişli bir durumda, karşılıklı doyuma ulaşma olanağı sunulmuştur. Üniversite öğrencileri olan denekler bir odaya alınarak parmaklarına elektrodlar bağlanmıştır (Sidowski, Wyckoff ve Tabory,1956). Her deneğin önüne üzerlerinde iki düğme ve bir sayacın bulunduğu masalar konmuştur. Denekler, verilen talimata göre, iki düğmeden birine veya diğerine istedikleri kadar basabileceklerdir. Fakat düğmelerden birine veya diğerine basmaları, onlara ya puan kazandıracaktır veya elektrik şokuyla sonuçlanacaktır. Amaç, en çok puanı kazanmaya çalışmaktır. Denek önceden saptanan bir plana göre 25 dakika kadar yalnız bırakılmaktadır. Fakat denek, puan veya şokun, hangi düğmelere bağlı olduğunu bilmemektedir. Yandaki odada ikinci bir denek daha bulunmaktadır: önünde aynı aygıt vardır ve aynı talimatı almıştır. Araştırmacıların düzenlemesine göre, birinci odadaki denek masanın sağındaki düğmeye, ikinci odadaki denek ise soldaki düğmeye basınca karşısındakine bir puan kazandırmakta, aksi halde şok vermektedir. Kısacası, her iki denek te birbirine puan kazandırabilecek veya şok verebilecektir. Şekil-1, zevk ve acı bakımından mümkün sonuçların özetini, yani bir randıman matrisi sunmaktadır. Bir puan kazanılması (+), bir şok alınması (-) işaretiyle gösterilmiştir. Karşılıklı uyumun kurulabilmesi için, birinci deneğin sağ, ikinci deneğin sol düğmeye basması gerekmektedir. Bunun dışındaki tüm kombinezonlar birine veya her ikisine acı yaşatmaktadır. Bu durumda, karşılıklı uyum kolay değildir. Çünkü denekler, şok veya puan kazanmalarının kendi seçtikleri düğmeye bağlı olmadığını bilmemektedir. Üstelik, birbirleriyle iletişim olanakları yoktur. Fakat, bu engellere rağmen, denekler, uyumu sağlayacak bir alışveriş biçimi bulabilmektedir.



Şekil 1 : Randıman Matrisi
Bu diyagram, dört kombinezona göre acı ve zevk bakımından kazanç ve kayıpları gösteriyor. Birinci deneğin elde ettiği sonuçlar her bir dikdörtgenin köşegeninin üstünde, ikinci deneğinkiler ise köşegenlerin altında yer alıyor.



Şekil - 2: Davranışlarda uyum süreci. Denekler birbirinin varlığından habersiz olmakla beraber, karşılıklı ihtiyaçlarını bağdaştırabilmektedirler. Zaman geçtikçe, birbirlerine daha çok zevk ve daha az acı verme eğilimi göstermektedirler.

Şekil - 2, deneyin her beş dakikalık süresinde, deneklerin karşılıklı olarak birbirine puan kazandırdıkları durumların ortalama sayılarını göstermektedir. Görüldüğü üzere, de-neklerin bilmeksizin birbirine sağladıkları ödüller (puanlar), ilk onbeş dakika boyunca sü-rekli artmaktadır, sonra istikrarlı bir oran göstermektedir. Cezalar (şoklar) başlangıçta azdır ve yirmi dakikalık bir süre boyunca giderek daha da azalmaktadır. Denekler, birbirine karşılıklı ödül sağlayacak bir bağlantı kurmuş gibidirler. Kendi hayatınızda buna benzeyen çeşitli durumlar bulabilirsiniz. İyi arkadaşlar, çoğu kez, her ikisinin de hoşlandığı etkinlikler bulmaya çalışmaktadırlar. Anababa ve çocuklar, ailede belirli bir ahenk yaratmak için ihtiyaçlarını birbirine göre ayarlamaktadır. Aşıklar,

birbirinin ihtiyaç ve arzularına uymaya çaba harcamaktadır. Uyum, her yerde, hatta egoist davranışların sözkonusu olduğu durumlarda bile bulunmaktadır.

Özetle takas kuramcıları, insanları, sürekli olarak zevklerini en yüksek, acılarını en az kılmak isteyen varlıklar olarak görmektedirler. Fakat tüm ilişkileri, istismara dayandırmamaktadırlar. İnsanlar diğerlerinden haz elde ederken onlara haz vermeye çalışmaktadır. Karşılıklı uyum, iki tarafın da zevke ulaştığı ilişki sürecini ifade etmektedir.

II. TAKAS KURALLARI

İnsanlar aralarında, kârlı değişim biçimleri oluşturduktan sonra, bu alışverişin devamını sağlamayı amaçlamaktadır. Örneğimizdeki genç, kız arkadaşına, gelecek günlerde tekrar görüşeceklerini umutettiğini hissettirirken kız arkadaşı, bunun kırda kamp yapmak için olmayacağını belirtebilir. Eğer boş zamanlarını birlikte geçirme konusunda anlaşırlarsa, birbiri hakkındaki beklentileri bir tür kurallar demeti gibi işleyecektir. İkisi de birbirleriyle birlikte olmak "zorunda olduklarını", ancak eğer birisi davranışında değişikliğe giderse, diğerinin onu cezalandırma hakkına sahip olduğunu kabul edecektir.

Sosyal alışveriş kuralları, bireylerarası ilişkilerde olduğu gibi toplumsal planda da davranışları yönlendirmektedir. Bu tür kurallar, kültür normlarının bir parçasıdır (Homans, 1950). Örneğin bir büyük mağazada insanların davranışı hakkında açık seçik kurallar vardır: Müşterilerin satın almayı istedikleri malın parasını ödemeleri ve satıcının da buna karşılık onlara istediklerini vermesi beklenir. Bu alışveriş biçimi, hergün tüm dünya-da milyonlarca kez tekrarlanır. Eğer kurallara uyulmazsa, yaptırımlar uygulanır. Eğer kural, enformel ise kurala uymamak diğerlerinin düşmanlığına veya kınamasına yol açar. Mağazaların çoğunda, örneğin dansetmek alışılmış durumlara aykırıdır ve eğer biri bunu yaparsa, insanların sözel veya sözel olmayan tepkileriyle karşılaşır. Eğer yasal sistem, kuralı yasa haline getirmişse, buna uymamak ağır cezalar getirir. Örneğin herhangi bir şeyi parasını ödemeden, bedava almaya kalkmak tutuklanmayla sonuçlanır. Kısacası yasalar, uyuşmayla sonuçlanan alışverişlerin kültür ve zaman içinde korunmasını isteyen insanlara, bu sürekliliği sağlayan araçlardır.

Takas kurallarını aydınlatmak üzere bazı araştırmacılar, bir zevk makinası oluşturmuşlardır. Düzenlenen öğrenme deneyinde denekler, bir düğmeye basarak diğer birinin kalça ve bacaklarını zevk verecek tarzda titreştirmektedir (Davis, Rainey ve Brock, 1976). Genellikle bu tür deneysel aygıtlar, Milgram'ınkine benzeyen deneylerde kullanılmaktadır. Zevk, doğru cevaplara verilen ödüldür. Zevki sağlayan denek, her doğru öğrenme denemesinde zevk oranını artırabilmektedir. Zevk derecesinin seçimi, alışveriş kurallarına bağlıdır. Bu kurallar, bireyin, öğrenene sağladığı zevkin derecesini belirlemektedir. Örneğin, batı kültürlerinin çoğunda, enformel bazı kurallar, yakın bir dosta fiziksel zevk vermeyi uygun bulmaktadır, ancak bir yabancıya karşı böyle değildir.

Gerçekten de kişi, tanıdığı birine aşık olursa, daha fazla fiziksel zevk duymaktadır (Davis ve Martin, 1978). Bir başka kültürel norma göre, eğer tanıdık samimi biri, aldığı zevke ilişkin takdirini belirtirse, ona daha fazlasını sağlamak gereklidir. Oysa aynı takdir, tanımadık birine belirtilirse, bu, onu daha fazla samimi olmaya bir davet gibi yorumlanabilir. Burada da kişilerin davranışı, kuralla tutarlıdır. Bir deneyde, samimi yakın bir dost, büyük haz duyma belirtileri gösterdiğinde, deneklerin ona daha çok zevk verme çabasına girdikleri görülmüştür. Buna karşılık aynı belirtiler tanımadık birinden geldiğinde, denekler verdikleri zevki azaltma eğilimi göstermiştir (Davis ve Martin, 1978; Davis, Rainey ve Brock, 1976).

Bazı sosyal psikologlar, toplumda değiş tokuşları yöneten enformel kuralların günlük hayatımızda çok önemli sonuçları olduğu görüşünü taşımaktadırlar (Ginsburg 1979; Harre ve Secord, 1972; Thibault ve Kelley, 1959). Bu tür kurallar, sosyal ilişkilerin zaman içinde düzenli ve istikrarlı olmasını sağlamaktadır (Bales, 1950; Thibault ve Kelley, 1959). Toplumda var olan kuralların iki temel kategorisini ele alalım; değişilebilir kaynakların türüne ilişkin kurallar ve değişilecek kaynakların miktarına ilişkin kurallar.

1) KAYNAKLAR KURAMI: KAYNAK TİPİNE İLİŞKİN KURALLAR

Pekçok davranış türü, diğer insanlara zevk verir: Bunlar, birinin sırtını kaşımaktan, ona sonsuza dek sürecek bir dostluk ilân etmeye kadar büyük çeşitlilik gösterir. Pek çok kuramcıya göre, zevk sağlama biçimlerine ilişkin tüm kuralların betimlenmesi, modası geçmiş bilgileri hacimli bir şekilde toplamaktan başka birşey ifade etmez. Bunun yerine şunları yapmak daha anlamlıdır:

- Zevk sağlayan etkinlikleri sınırlı sayıda kategoriler halinde gruplandırmak.

- Bu farklı kategorilerdeki davranış mübadelelerini yöneten sınırlı sayıda belli başlı kuralları belirlemek. Çeşitli ödül kategorilerinin belirlenmesi ve aralarındaki ilişkilerin kurulması konusundaki en kapsamlı araştırmayı Uriel ve Edna Foa başarmışlardır (Foa ve Foa, 1974). Bu araştırmacılar, çeşitli kültürlerde sosyal alışverişi konu alan incelemelerine dayanarak, insanların kendileri veya diğerlerinin lehine kullandıkları hemen hemen tüm kaynakların şu altı kategoriden birine sokulabileceğini öne sürmüşlerdir: Aşk, hizmetler, mallar, para, enformasyon ve statü (bkz. şekil - 3). Örneğin, birinin müzik setini tamir etmek, ona hizmette bulunmaktır. Birine nasıl kompozisyon yazılacağını açıklamak, ona enformasyon vermek veya birine karşı saygınlıkla davranmak ona statü vermek demektir. Bir insana bu altı kategoriden herhangi birisine girmeyen bir iyilik yapabilir misiniz?

Kaynakların birbirleriyle değiş tokuş edilme biçimlerini belirleyen temel kurallar, iki büyük boyuta bağlıdır (Foa ve Foa, 1980):

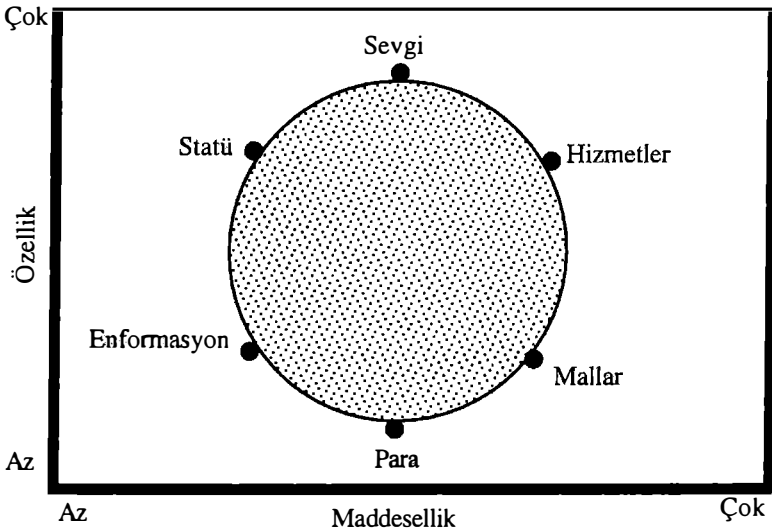
a) Özel olma düzeyi: Bazı kaynaklar, sadece özel kişiler tarafından alınıp verilirken diğer bazıları kiminle olursa olsun takas edilebilmektedir. Sosyalleşme

boyunca çocuk, çeşitli duygusal sıcak ifadeleri anababasıyla, ailesinin diğer üyeleriyle veya başkalarıyla takas edebileceğini öğrenmektedir. Fakat, çocuklar büyüdükçe, mal ve paranın ne olduğunu ayırdetmekte ve bunların, tanıdıkları kişiler veya yabancılarla, bir şeylere karşılık değiştirilebileceğini kavramaktadır. Bu kaynakların özellik derecesi yüksek değildir.

b) Maddesel olma düzeyi: Sosyalleşme boyunca çocuklar kaynakların maddesellik düzeylerinin farklı olduğunu da öğrenmektedir. Maddesel biçim taşıyan ödüller (bon-bon, oyuncak) ve hizmet biçimi taşıyan ödüller (yiyecek getiren anne), çok erken yaşlardan itibaren ayırdedilmektedir. Söz konusu ödüller, çok somuttur. Soyut düşünme becerisinin gelişmesiyle, çocuk, statü ve enformasyon gibi daha az açık seçik, fakat daha çok anlamlı ödülleri tanımaya başlamaktadır.

Uriel ve Edna Foa bu iki boyutun, değiş tokuşların en önemli kuralının temelinde bulunduğuna inanmaktadır: Bu kurala göre, iki davranış, özellik ve maddesellik düzeyleri bakımından ne kadar çok benzerse, bunlar arasındaki takas o kadar elverişlidir. Nitekim, birisi sırtınıza hafifçe dokunsa/vursa, bu davranış bir dostluk jesti alarak algılanabilir, özellikle size yöneliktir. Genel kural, bu durumda, sizin de benzeri bir davranışla karşılık vermenizi gerektirir. Örneğin siz de onun sırtına hafifçe vurabilirsiniz. Böylesi bir durumda, ona para vermeniz uygun değildir. Çünkü normalde para, özelleştirmeye uygun değildir. Aynı bakış açısından eğer bir kasap sizin için iyi bir pirzola hazırlarsa, bu durumda, hafifçe sırta vurmak gibi soyut bir komplimanı kabul etmeyecektir. Kasap, size somut bir mal sağlamıştır. Eğer ona "siz gerçekten iyi bir kasapsınız" derseniz, somut bir eyleme soyut bir statü göstergesiyle karşılık vermiş olursunuz. Eğer insanlar kendi yararlandıkları davranışa karşılık, benzeri bir davranışla cevap vermezlerse, sizin gibi, doğru karşılık vermemiş veya "alâkasız" biri olarak görülecektir: Bu davranışlarıyla düşmanlık yaratacaklardır (Davis ve Perkowitz, 1979).

Foa'lar, kaynak mübadelesinin altında yatan temel ilkelere pek çok örnek vermişlerdir (Donnenweth ve Foa, 1974; Foa ve Foa, 1974). Bunlardan birinde, Foa'nın yardımcısı sahte denek, aldığı kaynaklara karşılık farklı kaynaklar vermektedir. Deneyde, bu farklı karşılıkların etkisi araştırılmaktadır (Teichman ve Foa, 1975). Sahte denek, bazı deneklere maddesellik ve özellik düzeyi benzer cevaplar, diğerlerine ise, bu iki boyut açısından farklı cevaplar vermektedir. Daha sonra denekler, kaynak takası konusunda doyum düzeylerini değerlendirmektedir. Genellikle, alınan ve verilen kaynakların benzer olduğu denekler, diğerlerine oranla daha doyumlu görülmüştür. Bir başka araştırmada, magazin dergilerinin kişisel ilânlar bölümünde yer alan ve 800 erkek veya kadının eş arama ilânları incelenmiştir (Harrison ve Saeed, 1977). Kadınlar tarafından verilen ilânlarda, genelde, fiziksel çekiciliğin sunulduğu ve parasal güvenliğin istendiği görülmüştür. Erkeklerin ise çekici kadınlar aradığı ve parasal güvenlik sunduğu gözlenmiştir. Demek ki, önerilen takaslar (maddesellik derecesi yüksek, özellik derecesi zayıf kaynaklar) simetriktir.



Şekil - 3: Kaynak kategorileri arasındaki ilişkiler. Uriel ve Edna Foa'ya göre altı kaynak kategorisi, maddesellik ve özellik düzeylerine göre farklılaşırlar. Kültürel kurallar, benzer iki kaynak arası takası kolaylaştırırlar. Örneğin, para gibi özellik düzeyi zayıf bir kaynakla, sevgi gibi yüksek düzeyde özellik taşıyan bir kaynağın takası, insanların çoğu tarafından uygun görülmez (Foa, 1972).

2) DENKLİK KURAMI: KAYNAK MİKTARINA İLİŞKİN KURALLAR

Foa'nın analizi, insanların benzer kaynakları değiş-tokuş etme eğiliminde olduğunu göstermektedir. Ancak, insanlar sadece kaynakların benzer olmasıyla değil, aynı zamanda takas edilen kaynakların önemiyle ya da miktarıyla da ilgilenmektedir. Bu düşünce, denklik (equity = hakkaniyet) kuramının temelini oluşturmaktadır. Kuşkusuz, insanlar, aşka karşılık aşk istemektedir, ancak aldıkları aşkın miktarına da dikkat etmektedir. Bu kuralların gücü nedir ? Aşağıdaki durumları gözden geçirelim:

- İki kız bir odada kalıyorsunuz. Oda arkadaşınız, bir erkek arkadaşını eve davet eder. Arkadaşınızın, yapacak işleri var ve zamanı olmadığından dolayı odayı dağınık bir şekilde bırakmıştır, sigara izmaritleri, elma çöpleri, kahve fincanları ve masaya dökülmüş kahvenin lekeleri kötü bir manzara çiziyor. Söz konusu ziyaretin önemini düşünerek, onlar gelmeden önce iki saat uğraşıp ortalığı temizliyorsunuz. Sonra onlar geliyorlar ve sizi gören arkadaşınız şöyle diyor: "Senin bu akşam işin yok muydu?"

- Sokakta genç bir delikanlı size yaklaşıyor ve ısrarla para istiyor. Paranız hemen hiç yok gibi. Fakat durum sizi üzüyor ve ciklet almayı düşündüğünüz parayı ona

veriyorsunuz. Parayı alan delikanlı, size ve paraya bakıyor, ayaklarınıza doğru atıyor ve küfrederek gidiyor.

- Önemli bir sınav sırasında , yakınınızda oturmuş bir öğrencinin kopya çektiğini görüyorsunuz. Siz bütün gece sınava çalışmışsınız ve büyük bir gayretle cevaplamaya çalışıyorsunuz. Daha sonra, kopya çeken öğrencinin sizden daha yüksek bir not aldığını görüyorsunuz.

Büyük bir olasılıkla bu üç durumun herbirinde, rahatsızlık duyacaksınız. Birinci du-rumda, gösterdiğiniz dostluğa karşılık soğuk bir tepki aldınız, ikinci durumda yardımınıza karşılık hakaret gördünüz ve üçüncü durumda, tüm emeğinize karşılık aldığınız not, hiç çalışmayan arkadaşınızınkinden düşük oldu. Bu örnekler de gösteriyor ki insanlar, verdikleri ile aldıkları arasında bir denklik aramaktadırlar.

Bazı kuramcılar, bu denkliğin, toplumun refahı ve huzuru bakımından önemli olduğunu vurgulamaktadır (Gouldner, 1960). Eğer insanlar, her zaman en büyük payı kendilerine almak isterlerse, toplum halinde yaşamak, acınacak bir hale gelir: İnsanlar zamanlarını, diğerlerini istismar etmek için geçirirler, güvensiz olurlar ve entrika çevirirler. İnsanların yardım davranışları konusundaki araştırma sonuçları, karşılıklılık normu çerçevesinde, insanların iyiliğe kötülükle değil, iyilikle davranması gerektiğini vurgulamaktadır. Toplumun varlığı, doğru, adil ve hakiki (authentique) takas biçimlerinin gelişmesini sağlayacak normların oluşumuna bağlıdır. Hemen hemen tüm kültürlerde bu tür normlar vardır (Benedict, 1946; Gouldner, 1960; Malinowski, 1922; Westermarck, 1908).

Bu kuralların en önemlilerinden birisi, denklik kuralıdır (Walster, Walster ve Berscheid, 1978). Denkliğin olması için, ilişkide bulunanların her birinin, ödül (kazançlar) ve pahalarının herkes için eşit olduğunu algılaması gerekir. Birinci örnekte, taraflardan biri tüm ödülleri alırken diğeri tüm pahaları ödemektedir; burada denklik yoktur. Denkliğin olması için, ortalığı topladığınız için bir kaç sıcak söz duymanız gerekirdi. Para isteyen genç te, sizin olumlu sosyal davranışınızı ödüllendirmemiştir. Kopya çeken öğrenci, hiçbir bedel ödemeksizin yüksek kazanç elde etmiştir. Her üç örnekte de, rahatsız edici bir haksızlık söz konusudur.

Çeşitli kuramcıların inandığı üzere, insanlar, günlük hayatlarında bu tür haksızlıklarla karşılaştıklarında rahatsız olmaktadırlar. Haksızlığa karşı denkliği yerine getirmeye çalışmaktadırlar. Şimdi de denksiz ilişkilerin iki türüne karşı tepkileri görelim: az-ödül ve aşırı ödül durumlarına tepkiler.

a) Az Ödüllendirilme

Hakedilenden daha az kazanç elde edildiğinde duyulan öfke ve kaygı (anksiyete), insanları denkliği kurmaya doğru güdülendirmektedir. Denkliği kurmanın en doğrudan ve açık yolu, daha fazla kazanç/ödül istemektir. Örneğin, bir fabrikada çalışan işçiler, emeklerine karşılık uygun bir ücret almadıklarını düşündüklerinde, daha yüksek ücret almak için greve gidebilmektedir (Marwell, Ratcliff ve Schmitt, 1969; Schmitt ve Marwell, 1977).

Çerçeve VIII/1: TAKAS KURALLARI: "ADAMINA GÖRE MUAMELE"

Foa'nın kaynak modelinden hareketle Bergama'da 88 erkek ve 109 kadından oluşan bir örneklem üzerinde gerçekleştirilen bir araştırmada (Almış, 1991), bireyler arası kaynak alış verişlerinde, hangi kaynakların birbirine karşılık sayıldığı; bu kaynaklar arası ilişkiler; alışverişte verilen kaynakların muhatap kişinin rolüne göre farklılaşıp farklılaşmadığı, kaynakların simetri derecesi ve ilişkiden sağlanan doyum arası etkileşimler, kaynak davranışların benzerlik düzeylerinin farklı rollerden (arkadaş, yeni tanışılan biri, yabancı) nasıl etkilendiği incelenmiştir.

Araştırma, Brinberg ve Castell'den (1982) hareketle hazırlanan ölçekler kullanılarak üç aşamada yürütülmüştür. I. Aşamada, örneklemdeki kişilere, 6 kaynak kategorisinin tanımı verilerek, her bir kategoriye uygun görecekleri en az 5 davranışı yazmaları ve farklı rol ilişkilerinde bireyler arasında hangi tür davranışların hangi sıklıkta takas edildiğini belirtmeleri istenmiştir. Bunların yanı sıra ilişkilerindeki doyum düzeyleri sorulmuştur.

II. aşamada, ilk aşama sonuçlarından hareketle seçilen 36 davranış karışık olarak sunulmuş ve kaynak kategorilerinin tanımları verilmiştir. Ardından 5 dereceli bir değerlendirme ölçeği marifetiyle, bu 36 davranıştan her birini, en iyi temsil eden kategoriye yerleştirmeleri istenmiştir. Böylece, belirli bir kaynak kategorisiyle ilgisi belirsiz olan veya kişiden kişiye değişen davranışları elemek mümkün olmuştur. Uygulama sonunda her bir kategoriyi en iyi temsil eden birer davranış seçilmiştir.

III. aşamada, "arkadaş", "yeni tanışılan biri" ve "yabancı" olmak üzere 3 rol ilişkisinde, seçilen 6 davranışın çiftli kombinasyonlarının benzerlik dereceleri, 5 basamaklı bir ölçek üstünde değerlendirtilmiştir. Burada, kaynak kategorileri arasındaki yapısal ilişkilerin rollere göre değişimi anlaşılmaya çalışılmıştır.

I. aşamada, alınıp verilen kaynaklar arası simetri ile doyum düzeyi ilişkisine bakıldığında, çocuk, eş, akraba, komşu ve yakın arkadaş rolleri arasında, en yüksek simetri yakın arkadaş, en düşük ise çocuk ve ardından eş koşulunda bulunmuştur. Alınıp verilen kaynaklardaki karşılıklılığı ifade eden simetri düzeyinin çocuk ve eş durumunda daha düşük çıkması, bu ilişkilerin tanımı bakımından normal bir sonuçtur. Dolayısıyla verilenin karşılığının beklenmediği bu ilişkilerde simetri ile doyum düzeyleri birbiriyle negatif ilişki göstermektedir.

-Araştırmanın II. Aşaması sonuçlarına göre, belirli bir kaynak kategorisinde yer alan bir davranışın, kendilerine en yakın olan kategorilere de sokulduğu ve birbirinin yerini alabildikleri gözlenmiştir. Örneğin, "anlayışlı davranmak, hoşgörmek" davranışı, sevgi kategorisinde olmakla birlikte statü kategorisine de (% 42 oranda) yerleştirilmiştir, "bir kimseye destek olmak" davranışı, sevgi - hizmet kategorileri; "aile mensuplarına para vermek" davranışı, sevgi - para - hizmet kategorileri; "ev satın alma" davranışı, para - mal kategorileri; "el işi örgü, dantel, vs. yapma" davranışı, para-mal/eşya kategorileri; eşlerin birbirine danışması" davranışı, enformasyon- statü- sevgi kategorileri, "yakınlarına/ komşularına gıda maddesi, yiyecek vermek" davranışı mal-sevgi kategorileri arasında paylaştırılmıştır.

III. aşama bulgularına göre, farklı davranış kaynaklarının (farklı rollere göre) algılanışındaki birbirine benzerlik düzeyi, arkadaşta en yüksek, yabancıda en düşüktür. Örneğin, sevgi ve para kaynakları dahi, arkadaşlıkta az çok benzer algılanmakta, yani para

kaynağı da sevgi ifadesi olarak yorumlanmaktadır. Üç rol tipinden arkadaş diğer ikisinden net bir şekilde ayrılmış, ancak diğer iki rol birbirinden anlamlı ölçüde farklılaşmamıştır.

Genel olarak, araştırma, Foa'nın modelinde birbirine yakın olarak sıralanan kaynakların, aynı zamanda birbirine benzer olarak algılandığını ortaya koymaktadır. Ancak kaynakların sıralanışı, evlilik, arkadaşlık, akrabalık gibi ilişkilerde, modelden sapma göstermektedir. Bu sonuç, Türk toplumunun takas normlarının, kendine özgü bir özelliği olarak yorumlanabilir; toplumumuzda dostluk ve akrabalığa verilen değer, "ince hesaplı" alışverişlere izin vermemektedir, bu tür ilişkilerde "ne lazımsa ver" mantığı içersinde, tüm kaynaklar "sevgi" ve "dostluk" rengine bürünmektedir.

Kaynak : ö. Almış (1991): Toplumumuzda Bireyler Arası ilişkilerde Kullanılan Kaynaklar ve Takas Normlarının incelenmesi, yüksek lisans tezi E. Ü. sos. Bil. Enst. (N. B.)

Denkliği sağlamanın bir diğer yolu, karşı tarafı rahatsız edici bir duruma sokmaktır. Nitekim, ücretlerini adil bulmayan işçiler verimliliğin azalmasına yol açarak davranışlarda bulunmaktadırlar (Adams, 1965; Clark, 1958; Lawler, 1968). Verimliliğin düşmesinin, işvereni sıkıntıya sokacağını düşünmektedirler.

Bir dizi ilginç araştırmada, insanların karşı cinsle ilişkilerinde elde ettikleri denklik duyguları araştırılmıştır. Örneğin, üniversite birinci sınıf öğrencilerinden 500 kişilik bir örnekleme, karşı cinsle özel ilişkilerinden elde ettiklerini (kazanç) ve bu ilişkilere yaptıkları yatırımları (paha) değerlendirmeleri istenmiştir (Walster, Walster ve Traupman, 1979). Ayrıca öğrencilere bu ilişkiden elde ettikleri doyum, mutluluk veya kızgınlık düzeyleri değerlendirtilmiştir. Yatırımlarına oranla kazançlarının az olduğunu düşünen öğrenciler, doyumsuz görünmüştür. Kendi değerlendirmelerine göre bu öğrencilerin, kazanç ve pahalarını eşit görenlere kıyasla, daha az doyumlu, daha çok mutsuz ve kızgın oldukları gözlenmiştir. Denklik, eşler arası ilişkilerde de, önemli bir istikrar nedeni olarak görülmektedir. Bu konuda yapılan bir araştırma, denklik ile eşlerin birbirine sadakatı arasında anlamlı bir ilişkinin bulunduğunu saptamıştır (Walster, Traupman ve Walster, 1979). Araştırmacılar bir anketin verilerinden hareketle, cazibeleri bakımından eşleriyle kendilerini eşit hisseden evli çiftleri ayırdetmişlerdir. Eşitlik hissetmeyen çiftlerde kendini daha çekici gören eşlerin, kendi değerlerine oranla yeterince ödüllendirilmedikleri izlenimi taşıyacakları düşünülmüştür. Daha sonra evli çiftlerin aile dışı cinsel ilişkileri araştırılmış ve az ödüllendirildiklerini düşünenlerin, evlilik dışı cinsel ilişkilere, evlendikten sonra daha çabuk ve daha çok girdikleri görülmüştür.

b) Fazla Ödüllendirilme

Kopya çeken öğrenci örneğinde, insanların, çalışmadan, hak etmeden ödüllendirilen kişilere karşı olumsuz tepki gösterdiklerini belirtmiştik. Bu tür haksızlık durumları, çoğu kez, bundan yararlananların cezalandırılması yönünde bir istek doğurmaktadır. Bu anlamda ceza kanununun işlevi, toplumda denkliği sağlamaktır. Bir suç işleyen kişi, genelde, bedelini ödemeden kazanç sağlayan kişidir. Hapis cezaları veya tutuklamalar ve tazminatlar, denkliği sağlamanın yollarıdır. Böylece, suçlunun elde

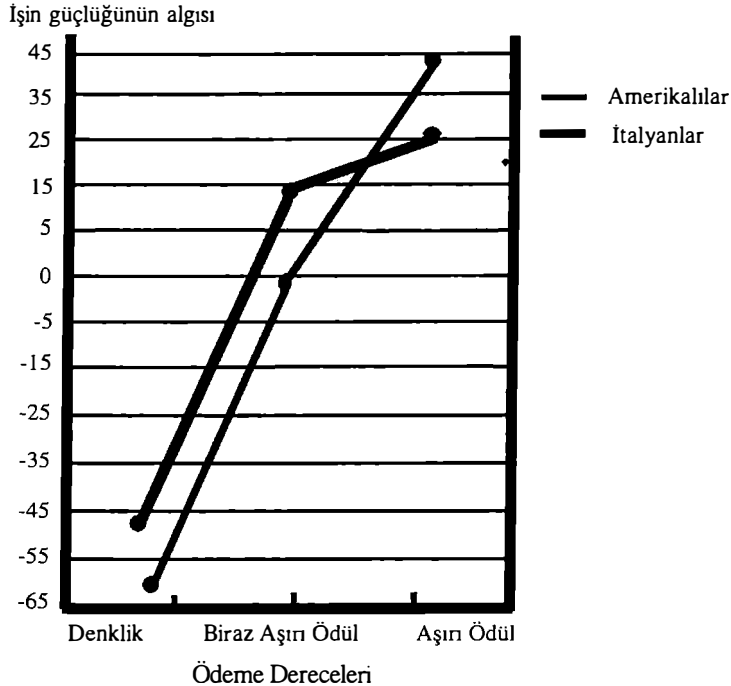
ettiği kazanç ne kadar büyükse, ceza da o kadar büyüktür. Bu görüşü konu alan bir araştırmada deneklere, bir cinsel saldırı/suç konusunda ne ceza önerdikleri sorulmuştur (Jones ve Aronson, 1973). Bir grup deneğe, saldırganın eylemini gerçekleştirmeden önce polisçe yakalandığı, diğer gruba ise suç işledikten sonra tutuklandığı belirtilmiştir. Bir başka deyişle bu iki deney koşulundan ikincisinde saldırgan, diğer koşula oranla daha çok ödül (zevk) elde etmiştir. Denekler, birinci saldırgana ortalama 10 yıl, diğerine 16 yıl hapis cezası önermişlerdir. Görüldüğü üzere zevk, pahalıya mal olmuştur.

Bir suçlunun zevki, cezasını nasıl artırıyorsa, suçlunun çektiği acılar da aynı şekilde cezayı hafifletme eğilimine yol açmaktadır. Bir araştırmada deneklerden, hırsızlık için girdiği evde bir kadını döven, fakat kaçarken düşerek tamamen felce uğrayan bir suçluya ceza önermeleri istenmiştir (Austin, Walster ve Utne, 1976). Karşılaştırma amacıyla, kaçınayı başaran bir başka hırsız yargılattırılmıştır. Denekler, birinci hırsıza çok daha az cezalar takdir etmişlerdir.

Çok kazanç sağlayan kişileri cezalandırmak kolay görünüyor. Ancak, aşırı ödüllendirilen kişi siz iseniz, ne düşünürsünüz? Hakettiğinizden fazla ödül alsanız, denkliği sağlamak için ödüllerinizden bir kısmından vazgeçer ve daha fazla paha öder misiniz? Araştırmaların çoğu, aşırı ödüllendirilen kişilerin genellikle bundan rahatsız olduklarını ve bu durumdan şikâyetçi olduklarını göstermektedir (Berscheid, Walster ve Bohrnstedt, 1973; vb.). Bu kişiler çoğu kez suçluluk veya bayağı olma duygusuna ve hatta diğerine karşı borçlu oldukları duygusuna kapılmaktadır (Greenberg, 1980).

Aşırı-ödüllendirilmeye ilişkin klasik bir örnekte araştırmacılar, bir müsvedde yazının düzeltilmesi için öğrencilere görev vermişlerdir (Adams ve Jacobson, 1964). Deney koşullarından birinde, deneklere bu işin profesyoneli olan kişilere ödenen paranın verileceği söylenmiştir. Bir başka deyişle, bu iş için alacakları ücretin, işi daha iyi yapanlarınkiyle aynı olacağı (sayfa başına 30 sent) söylenerek haksız bir durum yaratılmıştır. İkinci deney koşulunda ise, ücret aynı olmakla birlikte, deneklere normalde öğrencilere verilen standart ücretin ödeneceği söylenmiştir; alacakları ücret, hakettikleri ücret olacaktır. Daha sonra, öğrencilerin yaptıkları işin kalitesi metinde buldukları hata sayısına göre değerlendirildiğinde, birinci koşuldaki deneklerin, diğerlerinden daha fazla hata buldukları gözlenmiştir. Bu denekler, denkliği sağlamak için daha fazla gayret göstermişlerdir.

Ancak, fazla ödül, yapılan işte her zaman daha fazla çabaya yol açmamaktadır. Çeşitli araştırmacılar, fazla ödül alanların daha fazla çalışmadıklarını saptamışlardır (Valenzi ve Andrews, 1971; Weick, 1966). Bu kişilerin, denkliği sağlamak üzere, kendi kendilerini suçlamak veya ek çaba göstermekten başka yollar buldukları görülmüştür. Bunun için başvurulan bir yol, kişinin, olay hakkındaki algısını değiştirmek üzere kazanç ve pahaları yeniden hesaplamasıdır. Örneğin, ekibinizde en az sizin kadar başarılı olan diğer kişilerden daha fazla övgü alırsanız, onların katkısını yeniden gözden geçirebilir ve sizinkinin onlarınkinden daha fazla olduğuna karar verebilirsiniz. Bu durumda daha fazla övülmenizi normal karşılar ve suçluluk duymazsınız.



Şekil - 4: Fazlanın normale dönüşmesi. Araştırma sonuçları, çalışan açısından, aşırı ücretin olanaksız olduğunu gösteriyor. Ücret, beklenenin üstüne çıktıkça, çalışanların işin güçlük düzeyine ilişkin algıları artmaktadır (Gergen, Morse ve Bode, 1974).

Denkliği sağlamanın bu biçimini incelemek üzere, parazit sesler nedeniyle iyi anlaşılmayan sözcükleri tanıma işi için İtalyan ve Amerikalı denekler farklı denklik koşullarında ödüllendirilmiştir (Gergen, Morse ve Bode, 1974). Deneklere iş anlatılmış ve işin güçlüğünü ve adil bir ücretin ne olacağını takdir etmeleri istenmiştir. Denekler üç gruba ayrılmış ve alacakları ücret düzeyi zar atarak saptanmıştır. Birinci grupta, denekler hakettiklerini düşündükleri ücreti, ikinci gruptakiler istediklerinden %30 fazlasını ve üçüncü gruptakiler %80 fazlasını alacaklardır. İşin yapılmasından sonra herbirine işin güçlüğü ve ücretin haklılık düzeyi yargılattırılmıştır.

Şekil-4'te görüldüğü üzere, işin güçlük düzeyine ilişkin yargılar, ücret düzeylerine göre değişmektedir. Ödeme ne kadar fazla olmuşsa, gerek İtalyan, gerekse Amerikalı deneklere işin güçlüğü o kadar büyük görünmüştür. Daha sonra adil ücret konusunda yeniden değerlendirmeler yaptırıldığında, buna paralel değişmeler olmuştur. İlginç olan şu ki, deneklerin performansında hiçbir fark görülmemiştir. Fazla ücret alanlar ne daha çok çalışmış, ne de daha çok sözcük anlamıştır. Sanki ödül arttıkça, adil olanın ne olduğu konusundaki düşünceler, değişmektedir. Özellikle, deneği kınayacak başka birisi olmadığında bu taktiğin belirme olasılığı artmaktadır.

Çerçeve - VIII/2: ÇOCUĞUN DEĞERİ

Çiğdem Kâğıtçıbaşı (1981), Türkiye'de Çocuğun Değeri konusundaki araştırmasında doğurganlığın azalmasını açıklamak için oluşturulmuş sosyal psikolojik bir modeli sınayarak geçerliliğini incelemiştir. Araştırmada çocuğun değeri, işlevsel bir yaklaşımla, çocukların, ana-babalar tarafından algılanan tüm yarar ve zararlarının toplamı olarak tanımlanmıştır. Bu yarar ve zararlar, ekonomik (ev ekonomosine katkı veya çocuk yetiştirme masrafları), psikolojik (karı-kocayı yakınlaştırma, çocuğun sağladığı şenlik, arkadaşlık, sevgi veya duygusal yük, sorumluluk, v.b.) ve sosyal (aile adını sürdürme, çocuk sahibi olmanın yetişkinlik, olgunluk belirtisi olması, saygınlık kazandırması veya disiplin sorunları, çocuğun geleceğiyle ilgili endişeler, v.b.) değerler boyutlarında ifade edilmiştir.

Araştırmada, gelişme ile çocuğun tüm değerinin değil, ekonomik değerinin azaldığı, buna karşılık psikolojik değerinin arttığı gözlenmiştir. Ekonomik değer birikimli psikolojik değerin aksine, çok çocuklukla bağdaştığından, çocuğa verilen ekonomik değerin azalıp psi-kolojik değerin artması, doğurganlığı azaltmaktadır. Doğurganlığın azalması, salt sosyo-ekonomik gelişmenin otomatik bir sonucu değil, bu gelişmenin aile-içi ilişkilerle kişilerin değerlerine yansıyarak, onların değişen güdülenmelerini doyurmaları bakımından ana-babanın öznel olarak çocuklarına atfettikleri değerlerin değişmesi sonucudur. Çocuğun değerindeki bu değişme, çocuğun değerinin azalması değil, nitelik değiştirmesidir. Araştırmada çocuğun ekonomik değerinin önemli olduğu bir sosyo-ekonomik bağlamda, bu değeri yansıtan maddi ve yaşlılık güvencesi ihtiyaçlarının doyurulması için daha işlevsel olan erkek tercihinin yüksek olduğu ve kadınların statüsünün düşük olduğu saptanmıştır. Demek ki, sosyal yapısal konum ve değişmenin doğurganlığı niçin etkilediğini anlamak için, bu konumun kişilerde hangi ihtiyaçları yarattığına, bu ihtiyaçların, kişisel ve toplumsal değerlere ve davranış normlarına nasıl yansıdığına ve bunların doğurganlığı nasıl belirlediğine eğilmek gereklidir.

Kaynak: Ç. Kâğıtçıbaşı : *Çocuğun Değeri*, Boğaziçi Üniv. İd. Bil. Fak. Yay. İstanbul, 1981 (özetle, N.B.)

3) DENKLİK Mİ, EŞİTLİK Mİ? PERFORMANS MI, İHTİYAÇ MI ?

Denklik, sosyal mübadeleye belirli bir hakkaniyet getiriyorsa da, çeşitli eleştiriler, salt denklik üzerine kurulacak bir toplumun, üyelerinden çoğunu haksızlıkla karşı karşıya getireceğini öne sürmektedir. Denk takaslar, bireyin ihtiyaçlarına veya yeteneklerine değil, katkılarına ve verimliliğine dayanmaktadır. Performans esasına göre ödül vermek, becerileri bir kaza, bir hastalık, uygun olmayan bir formasyon veya diğer nedenlerle gelişmemiş insanlara göre adil değildir. Üstelik, insanların ihtiyaçları büyük ölçüde farklıdır. Daha önce zengin olmuş ve hala daha büyük performans gösteren birini ödüllendirmeye devam etmek, ihtiyaçları karşılanmamış ve performansı düşük birine bakarak doğru görünmemektedir. Özellikle ihtiyaçların doyumunun performans üzerinde etkili olduğu ve performans düşse bile ihtiyaç düzeyinin yüksekte kaldığı düşünülürse, bu durum daha da keskinleşmektedir.

Buradan hareketle, çeşitli kuramcılar, denkliğin, adaletin biçimlerinden sadece birisi olduğunu öne sürmüşler (Leventhal, 1980) ve denkliğe alternatif olarak, kaynak dağılımında eşitlik ilkesini savunmuşlardır (Sampson, 1975). Bazıları, insan ilişkilerinde eşitliğe ilişkin kaygıları ve ödüllerin eşitlik temelinde dağıtılması eğilimini incelemiştir. Örneğin, çoğu kez, daha büyük ihtiyaçları olan insanların, diğerlerinden daha büyük ödüllere lâyık olduğuna inanılmaktadır: Bu duygular, iyiliksever veya diğerkâm bağışların çoğunu güdülemektedir (Berkowitz, 1972; Schwartz, 1970).

Deneklerden belirli miktarda parayı ya çok ihtiyacı olan veya hiç olmayan biriyle paylaşmaları istendiğinde, büyük payı ihtiyacı çok olana verdikleri gözlenmiştir (Leventhal ve Weiss, 1969). Çoğu kişi, insanların beceri eksikliğini de dikkate almaktadır. Performans eşit olmak üzere, daha az becerikli bir işçi, vasat bir iş için daha uzman birine kıyasla çoğu kez daha yüksek ödül almaktadır (Lanzetta ve Hannah, 1969; Taynor ve Deaux, 1973). İhtiyaçlar ve beceriler, insanların diğerlerine neyi lâyık gördüklerini takdirinde, bazan, önemli olmaktadır.

Ödüllerin denklik yerine eşitlik temeline göre dağıtımının lehindeki kanıtların sağlamlılığı nedeniyle, çeşitli araştırmacılar, eşitliği tercih etme eğiliminin gelişiminde, sosyalleşmenin rolünü incelemiştir. Kadınların, erkeklere oranla, eşitlik ilkesine daha çok öncelik tanıdığını saptayan araştırmacılar (Benton, 1971; Leventhal ve Lane, 1970), sosyalleşmenin önemli bir etmen olabileceği sonucuna varmışlardır. Çocuklar üzerinde yapılan bir başka araştırma da bu varsayımı desteklemiştir. Bu araştırmada 3 ile 12 yaş arasında 100'den fazla çocuğa iki oyun durumu verilmiştir (Cohen ve Sampson, 1975). Birinde, çocuklara, iki bebeğin farklı performanslarda iş yaptıkları, diğerinde ise aynı miktarda çalıştıkları söylenerek onları ödüllendirmeleri istenmiştir. Sonuçlara göre, erkek çocukların denklik anlayışına duyarlılıkları yaşla birlikte gelişmektedir: 12 yaşındakiler ödülleri, performans esasına göre dağıtmaktadır. Buna karşılık kızlar gelişim dönemleri (yaşları) ne olursa olsun, ödülleri daha eşitçe paylaştırmaktadır.

Çeşitli kültürlerin, düzenli, öngörülebilir ve doyurucu sosyal etkileşim modelleri oluşturmak üzere belirli takas normları veya kuralları geliştirdiğine değinmiştik. Foa'nın kuramına göre, takas edilebilen kaynaklar yelpazesi sınırlıdır. Üstelik toplum kuralları, maddesellik ve özellik düzeyleri benzer kaynakların değişimi yönündedir. Araştırmalarda takas edilen kaynakların miktarını yöneten kurallar ve özellikle denk bir takasın niteliği vurgulanmaktadır. Denk bir takasda, her bir kişinin göreceli kazanç ve pahaları eşittir: aksi halde, insanlar rahatsızlık duymakta ve denkliği sağlamak istemektedir. Az-ödül durumunda, ödülü artırmak, pahayı azaltmak veya takastaki muhatabı cezalandırmak yoluna gidilmektedir. Aşırı-ödül durumunda ise denkliği sağlamak için ya daha çok çalışılmakta veya fedakarlıkta bulunulmaktadır. Bununla birlikte, sosyal koşullar elverdiği zaman, insanlar, neyin adil olduğuna ilişkin algılarını değiştirebilmekte, yani denkliği sağlamanın psikolojik yolları kullanılmaktadır. Eleştiriler, denklik kuralının doğru olmayabileceğine ve eşitlik kuralının bazı avantajlarına işaret etmektedir. İnsanların denklik veya eşitlik arasındaki tercihleri sosyalleşme biçimlerinden etkilenmektedir.

III. İSTİSMARDAN İŞBİRLİĞİNE

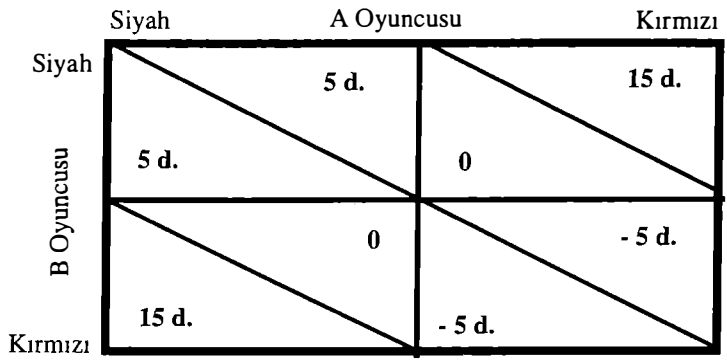
Takas kuramcıları, insanların minimum pahaya karşılık, olabildiğince yüksek kazancı hedeflediklerini varsaymaktadır. Bu strateji toplumun yıkılmasına yol açmamaktadır; çünkü insanlar a) karşılıklı zevk getiren değiş-tokuşlardan doyum bulmaktadır b) bu takasların devamını sağlayan kurallar geliştirmektedir. Ancak, istismar, sosyal hayatın merkezi bir özelliğidir ve takas kurallarının belirsizliği bundan kısmen sorumludur. İnsanlar, denk bir değiş tokuşun ne olduğu, yani bir davranışa bağlanan kazanç ve pahalar konusunda uzmanlaşmamıştır. İnsanları, genelde, başkalarına hakkaniyetle muamele edildiğine inandırmak güçtür: bu konuda bir başkasını ikna etmek, sözcüklerle oynayan kişinin becerisine bağlıdır (Harris ve Joyce, 1980). Derin ilişkilerde, yani insanların birbirine itinalı davrandığı ilişkilerde, insanlar her zaman verdiklerini ve aldıklarını özenle hesaplamamaktadır (Clark ve Mills, 1979). Kişisel ilişkilerinin, iş anlaşmalarına benzemesini önlemek için kazanç ve pahaların kesin bilançosunu yapmaktan çekinmektedir (Pryor ve Grabum, 1980). İstismar, kuralların belirsizliğinden kaynaklandığı gibi, bazılarının lehinde, bazılarının aleyhinde olan takasların yerleşmesinden de kaynaklanmaktadır. Önyargılar konusundaki araştırmalara göre, belirli bir grubun üyeleri, kendi grup üyelerinin kazancı için çalışırken, diğer bir grubun üyelerini istismar edebilmektedir.

Denklik ve eşitlik kuralları istismarı azaltabilir: Grup içi tercihler ve belirsizlik ise bunu artırabilir. Dolayısıyla, takas durumlarının çoğu psikolojik çatışmalar içermektedir. Bu nedenle sosyal psikologlar, işbirliği arzusunun istismar arzusuyla çatıştığı ve çelişkili motivasyonların bulunduğu özel bir takas tipine ilgi duymuşlardır. Şimdi bu konuya eğileceğiz.

1) ÇELİŞEN MOTİVASYONLU TAKAS

Sidowski, Wyckoff ve Tabory'nin kullandığı randıman matrisini (Şekil -1) yeniden ele alalım. Matrise göre, iki partöner, her ikisi de uygun düğmelere bastığında en yüksek kazancı elde etmektedir. İkisi birbirinin varlığından haberdar olmaksızın, bir işbirliği sistemi kurmayı başarmaktadır.

Şimdi de Şekil- 5'te görülen matrise bakalım. Şekilde iki oyuncu bir siyah ve bir kırmızı düğme önünde yerleşmektedir. Eğer deneme sırasında ikisi de siyah düğmeye basarsa 5'er dolar kazanmakta, kırmızıya basarlarsa 5'er dolar kaybetmektedirler. Fakat biri siyah, diğeri kırmızıya bastığında ödül veya cezalar farklılaşmaktadır. Kırmızıya basan 15 dolar alırken diğeri hiçbir şey almamaktadır. Bu durumda, işbirliğinin yararı açık değil; çünkü işbirliğindeki 5'er dolara karşılık, kırmızıya basan 15 dolar kazanmaktadır, yani işbirliği yapmak isteyen oyuncu diğeri tarafından istismar edilmektedir. İstismar, kazancı üç misline çıkarmaktadır. Dolayısıyla, işbirliği, hemen tercih edilmeyecek bir



Şekil - 5: Çelişen motivasyonlu durum matrisi: Şekildeki randıman matrisinde, işbirliği (siyah düğmelere basılması), istismara dönüşebilir. Her dikdörtgende A oyuncusunun kazanç ve kayıpları köşegenlerin üstünde, B'ninkiler altında görülüyor.

yol niteliğine bürünmektedir. Fakat her ikisi de istismar yoluna giderse, ancak ceza görmektedirler. İstismarı seçmek, tehlikesiz değildir.

Şekil - 5'teki randıman matrisinde ne karşılıklı uyuşmanın, ne de istismarın en iyi yol olduğu açık değildir. Bu tip takas durumuna, çelişik motivasyonlu durum denir. Bu durumda, birey, tutuklular dilemması denen bir ikilemle karşı karşıyadır. Bu deyim, şu dramatik durumu ifade etmektedir (Luce ve Raiffa, 1957): Bir suç için iki kişi tutuklanır ve ayrı hücrelere konur. Savcı, onların suçlu olduklarına inanmaktadır, ancak mahkemenin kabul edebileceği türden kanıtları yoktur. İki tutukludan herbirine ya itiraf etmek veya sessiz kalmak durumunda olduklarını, eğer hiçbiri itiraf etmezse onları bir başka küçük suçtan dolayı mahkûm ettireceğini söyler. Ama ikisi de itiraf ederlerse, cezaları hafifletilecektir. Biri itiraf edip diğeri etmezse itiraf eden, mahkemede tanık olarak dinlenip serbest bırakılacak, diğeri ağır bir ceza görecektir.

Pek çok araştırmacı, tutuklular dilemmasının günlük hayatta yaygın bir durum olduğuna inanmaktadır. Örneğin, bir ailede eşler arası ilişkinin bazı güçlüklerini ele alalım. Eğer eşler, aralarındaki ilişkiye çok angaje durumdaysalar (bağlıysalar) ve birbirine çok katkıda bulunuyorlarsa, işbirliği yapmaları, onlara doyumlu bir ilişki yaşatır. Fakat angaje olmak, her birisi için "yaralanmak" veya diğeri tarafından istismar edilmek riskini de taşımaktadır. Çünkü eşlerden biri diğerini terketmeye karar verince, diğeri mutsuzluğa düşecektir. Fakat her ikisi de tedbirli, mesafeli davranırsa, yani fazla angaje olup kolayca "yaralanılabilir " bir duruma girmezse ilişkileri her ikisi için de fazla doyurucu olmayacaktır. Bu tür ikilemler, günlük hayatta daha genel bir biçimde bulunmaktadır. Örneğin, "otlak trajedisi"nde, Garrett Hardin (1968), toplumun, doğal kaynaklarını dağıtımını betimlemiştir. Eğer tüm çobanlar, ortak otlağı kullanırsa ve

herbiri olabildiğince çok hayvanı otlatmak isterse, otlak aşırı sömürülmüş olacak ve tükenip kuruyacaktır. O zaman da çobanlar sürülerini besleyemeyecektir. Fakat işbirliğine giderlerse sürülerini büyütmemeleri, yani az kazançla yetinmeleri gerekecektir; bu ise herzaman istismara açık bir kapı bırakacaktır.

Genel olarak, tutuklular dilemması gibi durumlarda, şekil- 5'teki gibi seçimler yapmak zorunda olan kişiler, işbirliğine gitmemektedir. Deneme sayısından, kazançların mik-tarı ve türlerinden (az ya da çok kazançlı veya kazançsız durumlar) bağımsız olarak de-nekler birbirlerini istismara çalışmaktadırlar (Chiristie, Gergen ve Marlowe, 1970; Minas ve ark. 1960; Rapoport, 1974), istismara uğrayanların sayısı ne olursa olsun (Komorita, Sweeney ve Krawitz, 1980). Ancak bu sonuçlar, insanların her fırsatta birbirini istismar ettiği anlamını taşımamaktadır. Daha önce işaret ettiğimiz gibi bireylerin davranışlarında büyük farklar vardır. Fakat yine de, ortalama halde, yukardaki gibi seçimler yapmak durumunda olan denekler, lâboratuvar arkadaşlarıyla işbirliği yerine, kendi kazançlarını en yükseğe çıkarmaya çalışmaktadırlar.

2) İŞBİRLİĞİNİN ÇEŞİTLİ YOLLARI

Laboratuvar ortamında deneklerin birbirini istismarı, bazı durumlarda, günlük hayatta sıklıkla karşılaşılan örneklere o denli benzemektedir ki, çeşitli araştırmacılar, hem bireysel ilişkilerde hem de grup ilişkilerinde istismarın azaltılması ve işbirliğinin teşvik edil-mesi konusunun incelenmesine önem vermişlerdir. İşbirliğini geliştirmenin yollarından biri açıktır. İşbirliğinin kazançları artırılır ve istismarınkiler azaltılırsa, işbirliğine daha çok gidilir. Bu yol, çok basit gibi görünmekle birlikte, rekabetin/yarışmanın olumlu bir davranış olarak değerlendirilmesi yönündeki yaygın inanç, bunun uygulanmasında önemli bir engel olabilir. Örneğin, otomobil üreticileri, eğer olanaklarını birleştirselerdi, petrol ürünlerini kullanmadan çalışan etkili bir motor geliştirebilirlerdi. Ancak, genelde bu tür bir işbirliğini gerektiren herhangi bir zorunluluk yoktur. İşbirliğini geliştirmenin bir başka yolu işbirliğine dayalı çözüm yollarını kolaylaştıran stratejiler benimsemek, korkutma yoluna gitmek ve iletişimleri geliştirmektir. Bunları sırasıyla gözden geçirelim.

a) İşbirliği Stratejisi

Otlak trajedisi durumunda kalsanız, belki de işbirliğinin en iyi yol olduğunu düşünürdünüz. Sürünüzdeki hayvan sayısını ve otlak tüketim payınızı azaltırdınız. Bu tür iyi niyete dayalı işbirliği, diğerlerine örnek olabilir. Pek çok deneysel incelemenin gösterdiği gibi, tutuklular dilemması deneylerinde oyunculardan birinin sürekli işbirliği stratejisi izlemesi, diğer oyuncu üzerinde olumlu etkide bulunmuştur (Gruder ve Duslak, 1973; Rubin ve Brown, 1975). Eğer oyunculardan biri en yüksek ortak kazancı elde etmek için hiç değiştirmeden hep işbirliği stratejisi izlerse, partöner de buna katılmaktadır. Bu tür işbirliği davranışları özellikle takasın ilk aşamalarında önemli olmaktadır (Pilisuk ve Skolnick, 1968).

Çerçeve- VIII/3: TUTUKLULAR DİLEMMASI: GÜVEN SORUNU

İnsan ilişkilerinde tüm öngörüler, şu veya bu şekilde güvene bağlıdır. Pek çok durumda kararlar güvene dayanır. Tutuklular Dilemması tipinde bir etkileşim durumunda taraflardan hiçbiri ilk elden bilgiye sahip değildir. Her ikisi de, birbirlerine duydukları güvene, birbirlerini değerlendirmelerine ve diğerinin ne yapacağına ilişkin öngörüşüne dayanarak hareket etmek zorundadır. Bu dilemma, şu matrisle temsil edilebilir. A ve B oyuncularının ikişer seçenekleri var. A oyuncusu a_1 ve a_2, B ise b_1 ve b_2 oynayabilir. Her ikisi de, çeşitli seçeneklerin getireceği kazanç ve kayıplardan haberdardır: a_1 b_1 durumunda ikiside 5 puan kazanacak, ancak a1 b_2 de A, a_2 b_1 durumunda ise B, 8 puan kazanırken diğeri 5 puan kaybedecektir; a_2 b_2 durumunda ise karşılıklı 3 puan kaybı söz konusudur. Genelde, oyun ister bir, ister yüz defa oynansın, her ikisine de 5 puan kaybettirse de en iyi çözümün a_2 b_2 olduğu kanısı yaygındır (Rapoport, Chammah ve Orwint, 1965; Schelling, 1960). Kuşkusuz, ikisine de 5 puan getiren a1 b1 en makul çözümdür. Bu karara varmak için, karşılıklı güven şarttır. Fakat herbirisi diğerinin kendine ister güveneceğini, isterse güvenmeyeceğini öngörsün, tek mümkün çözüm, ne yazık ki, a_2 b_2'dir. Bu sonuç, hiç te kuramsal değil. Aile psikoterapilerinde sık rastlanan bir sorunun en iyi somut temsilidir. Pek çok aile, ortak yaşantılarından minimum doyum elde ettikleri, bir tür umutsuz yaşam sürmektedir. Çoğu kez, bu durumun nedenleri, eşlerden birinde veya diğerinde varsayılan bireysel patolojik bir bozuklukta aranır; depresyon, sado-mazoşizm, pasif-saldırgan tutum, kendini cezalandırma teşhisleri konabilir. Ancak bu teşhisler isabetsizdir: çünkü bu ikilem karşılıklı bağımlılık taşır ve onların kişiliklerinin yapısından bağımsız olarak sadece ilişkilerinin doğasından kaynaklanabilir. Sanki, her biri "güven duymak, zaaf olur, gözümü açmalıyım" (yoksa diğeri kazanır) der gibi davranmaktadır. Eşlerin çoğu (ülkeler de böyle), ilişkilerinin tanımı ve değerlendirmesinde, bu noktada kalır. Ancak daha derin düşünenler burada kalamaz ve o zaman, tutuklular dilemmasının paradoksu açığa çıkar. A ve B, a_2 b_2 nın kötü olmakla birlikte "ehven-i şer ", fakat yine de kötü olduğuna inandığında, a_2 b_2 çözümü akıllıca görünmez. İkisinin de böyle bir çıkış yolunu seçmesi için neden yoktur. A ve B, ikisi de bunu sezerek en iyi çözümün işbirliği gerektiren a_1 $b_1$olduğuna inanırlar. Fakat, a_1 b_1 seçeneğiyle, tüm sorunlar yeniden başlamaktadır. Tutumları ne olursa olsun, "makul çözümden daha makul bir çözüm" ortaya çıkmaktadır.

	b_1	b_2
a_1	5,5	-5,8
a_2	8, -5	-3, -3

Kaynak: P. Watzlawick, J. H. Beavin ve D. D. Jackson: Pragmatics of Human Communication, W. W. Norton and Company, inc. N. Y., 1967 (özetle, N. B.)

Bununla birlikte, bütünüyle işbirlikçi strateji bireyleri tehlikeye açık kılar. Koşulsuz işbirliği, diğerlerini istismara davet edebilir (Hammer ve Yukl, 1977). Diğerleri, büyük ölçüde yarışmacı iseler veya işbirliği arayana karşı şüpheci bir tavır taşıyorlarsa, işbirliği stratejisinin kullanımında tedbirli olmak yararlı olur. Bu koşullarda, işbirliğine gitmek istismar edilebilir (Kelley ve Sthahelski, 1970). Üstelik,

uzun süreli ve güvene dayalı bir ilişki olasılığı düşükse, insanlar, işbirliğine gideni istismar eğilimindedirler (Marlowe, Gergen ve Doob, 1966). Taraflar arasında iletişim fırsatları bulunduğunda işbirliği stratejilerinin etkili olma şansı daha fazladır. İşbirliği arayan birey, niyetini açıkça belirttiğinde veya taraflar, karşılıklı ihtiyaçlarını ve özlemlerini tartıştığında, işbirliği için daha elverişli bir ortam oluşmaktadır (Pruitt ve Levis, 1975).

b) Sertlik Stratejisi

Bazıları, işbirliğinin, yüreği yufka insanların stratejisi olduğunu düşünerek, örneğin kovboy filmlerinin kahramanı John Wayne gibi cesaret ve direnci temsil eden kişilere uygun bir stratejiyi tercih edebilirler. Araştırmalar, bu seçimi belirli bir ölçüye kadar desteklemektedir. Oyun kuramcılarının belirttiği gibi, karşı tarafa (muhalefet) verilen ödünler, muhalefetin istediği sonuçların düzeyini yükseltmektedir (Siegel ve Fouraker, 1960).

Ancak, sert bir pozisyona bürünmek ve ödüne yanaşmamak, muhalefetin isteklerinin gerilemesine ve küçük ödünleri takdir etmesine yol açabilmektedir. Bu durum pek çok laboratuvar çalışmasında gözlenmiştir. Eğer, tutuklular dilemması oyununda, bir oyuncu sert tavır alırsa, diğer taraf kişisel kazançlarının bir kısmından vazgeçmektedir (Chertkoff ve Baird, 1971; Druckman, Solomon ve Zechmeister, 1972; Holmes, Throop ve Strickland, 1971). Özlem düzeylerinde bu tür değişmeler, öğrencilerle ve diğer ülkelerde yönetici kadrolarıyla yapılan pek çok deneyde gözlenmiştir (Harnett, Cummings ve Hammer, 1973).

Fakat bu strateji etkili olmakla birlikte, önemli riskler de içermektedir. Bir araştırmacıya göre, taraflardan birinin stratejisi ne kadar sert/uzlaşmaz ise diğer taraf ta o denli işbirliğinden uzaklaşmakta ve sertleşmektedir (Hammer, 1974). Bu araştırmada ancak, ilk taraf daha sonra yumuşamaya başlayınca, iki partöner ikisi için de yararlı anlaşmalara varabilmişlerdir. Sertlik stratejisini kullanan birinci taraf, diğeri tarafından "katı, sağduyusuz ve bencil" olarak algılanmıştır. Başka bir deyişle, katı politika izleyen kişi, sertlikle amaçlarına ulaşabilir, fakat diğer kişi, bir başka yerde kendisi için daha yararlı bir iş bulursa o yere gidecektir ve istismar fırsatı bulursa, uzlaşmaz görünen partönerini istismar etmekten çekinmeyecektir.

Sertlik ile barışçı stratejilerin kombinezonu, işbirliğini kolaylaştırabilir mi? Bazı araştırmacılar buna inanmaktadır. "Tövbe etmiş günahkâr stratejisi" (pişman suçlu stratejisi), etkili görünmektedir. Bu stratejide, kişi, önce sert/katı bir tutum izlemekte, fakat ardından işbirlikçi ve sevimli bir tutum takınmaktadır. İlk aşamada, partöner de sertleşmekte, ancak işbirliğine doğru dönüş olduğunda partönerin de işbirliği yönünde değiştiği görülmektedir (Deutsch, 1975).

c) Kısasa Kısas Statejisi

Üçüncü strateji, pekiştirme ilkelerini kullanarak işbirliği sağlamaktır: işbirliğine işbirliğiyle ve istismara da istismarla karşılık verilmesi. Bu yaklaşıma kısasa kısas

stratejisi denir. Çeşitli laboratuvar oyunlarının sonuçları, bu stratejinin zamanla etkili olabileceğini göstermektedir. Eğer oynanan oyunda, tarafların biri diğerinden sonra cevap verme durumundaysa, bu strateji genellikle yüksek bir işbirliği düzeyi sağlamaktadır.

Kısas stratejisi de, bazı riskler içermektedir. Örneğin taraflardan biri istismarı seçerse, bu strateji sürekli bir döğüşe dönüşebilir. Çünkü, salt "göze göz, dişe diş" ilkesiyle hareket edilirse, karşılıklı bir yıkım meydana gelir. Uluslararası ilişkilerin bugünkü durumunu eleştiren bazı yazarlar, pek çok ülkenin karşılıklı istismar politikalarında hapsolduklarını belirtmektedirler. Her ülke bir diğer ülkenin olası saldırısından endişelenmekte ve diğerinin yaptıklarını şüpheyle karşılamaktadır. Bu ise saldırı hazırlıklarının devamlı arttığı bir spiral yaratmaktadır.

Charles Osgood (1962), bu ikilemi çözmek için bir strateji önermiştir. Osgood'a göre, yıkıma götüren bir çıkmaz karşısında, mertebeli takas stratejisi geliştirilebilir: taraflardan birisi inisyatifi alarak, küçük te olsa bir işbirliği jesti yapmalıdır. Başlangıçta, bir ülke kendi savunma kapasitesini azaltmak istemeyebilir, fakat işbirliği niyetini gösteren başka jestler mümkündür; örneğin, kültürel mübadele, bilimsel araştırma yardımlaşması veya ticari alış verişlerin artırılması gibi. Eğer bunlar gibi küçük işbirliği jestleri başarılı olursa, daha fazla işbirliği olanakları sunulabilir. Karşı taraf ta bu tür önerilerde veya sunumlarda bulunabilir ve bu durum, uluslararası gerginliği yumuşatır. Gerilim azaldıkça, savunma harcamalarının da azaltılması düşünülmeye başlanır. A.B.D. - S.S.C.B ilişkilerinde soğuk savaştan çıkılarak son 30 yıl boyunca minimum işbirliğinin sağlanması, bu stratejiye bağlanabilir.

Kuramcılara göre mertebeli takasın başarılı olması için, barış arayan tarafın,

a) Başlangıçta, işbirliği jestleri önermesi ve diğerlerini de aynı şeyi yapmaya davet etmesi,

b) Önerdiği jestleri açıkça yapması ve diğerini bunların doğruluğunu denetlemeye davet etmesi,

c) İşbirliği jestlerinin geçerliliğini/ciddiliğini gösterecek tarzda, fakat gerektiğinde savunulabilecek ödünlerde bulunması gereklidir (Lindskold, 1979). Barışı arayan taraf, partöneri hiçbir şey yapmasa da bunları gerçekleştirmelidir. Bu konuda yapılan deneysel çalışmalar, dereceli değişimin başarılı olabileceğini göstermektedir (Pilisuk ve Skilnick, 1968). Uluslararası ilişkilerin düzenlenmesinde, bu çalışmalardan yararlanılabilir.

Araştırmacılar her zaman başarıyla sonuçlanan bir stratejinin olmadığını anlamışlardır (Hamner ve Yukl, 1977). Ayrıca, taraflar stratejinin bilincine bir kez vardıklarında, bunun etkisini yok edecek bir karşı strateji geliştirebilirler. Bu sorunların ışığında işbirliğini artırmak için en iyi genel yaklaşım, bir tür esnek katılık olabilir (Pruitt ve Lewis,1975).

Buna göre, insanlar, amaçlarını korumak bakımından katı, ancak bu amaçlara ulaşmak için seçilecek olanaklar/araçlar bakımından esnek olmalıdır. Böylece, eğer siz bir kulübün üyesi iseniz ve üye olma ölçütlerinin değişmesini istiyorsanız, hedefinize sıkıca sarılmalı, fakat bunu gerçekleştirmenin çeşitli yollarını dikkate almalısınız.

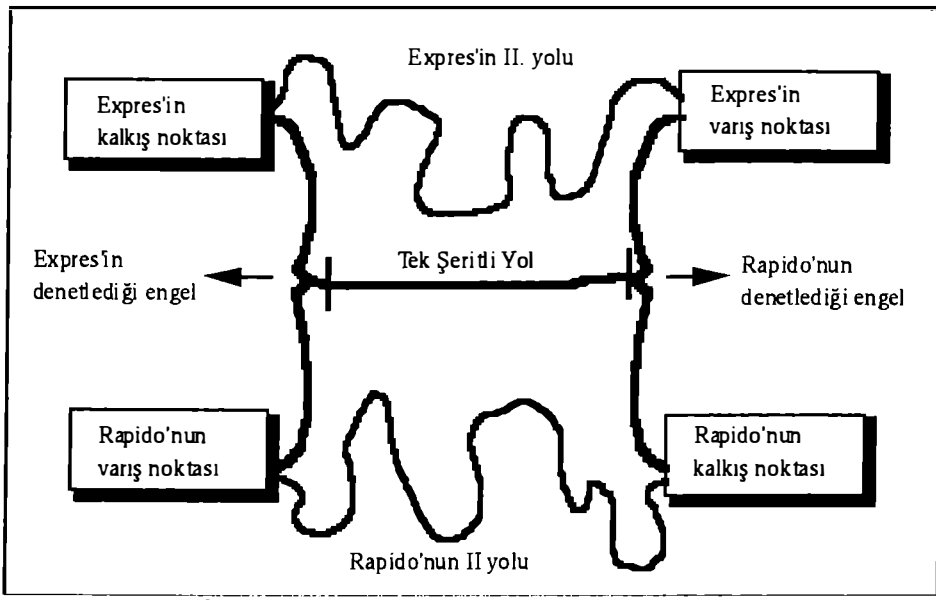
3) TEHDİT VE İŞBİRLİĞİ

İşbirliğinin artırılması için farklı stratejiler olduğunu gördük. Eğer bu yöntemlerle işbirliği sağlanamazsa, tehdit yoluna başvurulabilir. Tehdit sözkonusu olduğunda, doğrudan ödül veya ceza kullanmak gereksizdir: bir ödül veya ceza vaadetmek yeterlidir. Örneğin kişi, kendine doyum sağlamayan bir ilişkiyi kesmek, bozuk bir malın fiyatını ödememek veya bir ülke başkaldıran bir diğer ülkeye yapılan ekonomik yardımı azaltmak tehditinde bulunabilir.

Tehdit, işbirliğini yaratmada etkili bir yöntem midir? Bu soruya cevap vermeden önce, bu alanda Deutsch ve Krauss (1960) tarafından gerçekleştirilen ilk çalışmalara ba-kalım. Bu iki araştırmacı, bir işi tamamlama hızına göre ödüllerin verildiği bir pazarlık oyunu tasarlamışlardır. Buna göre her denek, bir kamyon şirketiyle (Express ve Rapido) anlaştığını düşünecektir. Şirket, deneklerin önünde bulunan bir tahta plaka üzerine çizilmiş yollardan geçerek malları/eşyaları taşıyacaktır. Tamamlanan her bir yolculuk için, denekler 60 sent alacaklar, fakat yaptıkları operasyonların masrafı (taşıma sırasında her saniye için bir sent) bundan düşülecektir. Şekil 6'da görüldüğü üzere, iki şirket her denemesinde birbirinden ayrı bir noktadan başlayarak ayrı bir hedefe varmak durumundadır ve biri kısa, diğeri uzun iki yoldan birini seçebilmektedirler. Fakat belirli bir süre sonra iki şirket, kendilerine en çok para kazandıran, yani en kısa ve hızlı yolun tek şeritli bir yol olduğunu anlayınca çatışma çıkmaktadır. Her ikisi de bu yolu seçerse, birbirini sollayıp geçemeyecekler, hareketsiz kalıp para kaybedeceklerdir. Zira bu yola girdiklerinde birbirine karşıt yöndedirler. Diğer seçenek her ikisinin de, sırayla bu yoldan geçmesi ve birinin kısa yoldan giderken diğerinin uzun yoldan gitmesi ve bunun bedeli olarak 10 sent tazminat ödemesidir.

Seçenekler açıkça anlatıldıktan sonra Deutsch ve Krauss deneklere, bir tehdit yöntemi sunmaktadır. I. deney koşulunda tehdit çift yönlüdür; her iki şirket, istediğinde diğerine yola kapayacak bir engel ya da kontrol noktasına sahiptir. İkinci deney koşulunda tek yönlü tehdit söz konusudur ve sadece Express şirketine ait bir engel vardır: bu avantajlı durum karşısında Rapido'nun savunma gücü yoktur. Üçüncü deney koşulu, tehditsizdir, hiçbir şirketin engeli yoktur. Denekler, ikişerli ekip halinde bu oyunu 20 kez oynamışlardır; hepsine aynı emir verilmiştir: en çok kazanç sağlamak. Denekler arasında iletişime izin verilmemiştir.

Tehdit gücünün, insanların işbirliği düzeyine etkileri, çizelge- I'de gösterilmiştir. Dikkat edilirse, tehditsiz koşulda partönerler en yüksek kazancı sağlamaktadır. Taraflardan biri veya her ikisi tehdit olanağına sahip olunca, ikisi de para kaybetmektedir. Aslında potansiyel tehdit ne kadar yüksekse, kaybedilen para o kadar çoktur. Çift yönlü tehdit durumunda denekler yaklaşık 9 dolar kaybetmektedir. Tek yönlü tehdit durumunda kayıp bunun yarısı kadardır. Sadece, üçüncü koşulda para kazanabilmektedirler.



Şekil- 6: Deutsch e Krauss'un Kamyon oyunu (1960)

Bu araştırma, tek başına ele alındığında, tehdit yönteminin işbirliğini engellediği ve ilgili tarafların kazançlarını azalttığı sonucuna işaret etmektedir. Ancak, tehdit, günlük ilişkilerde olduğu kadar, uluslararası ilişkilerde de çoğu kez etkilidir. Acaba tehdit, hangi koşullarda işbirliğine yol açmaktadır ?

Bazı araştırmacılar, kazanç veya kayıpların çok önemli olduğu durumlarda, insanların tehditten etkilendiklerini öne sürmektedirler (Gallo, 1966; McClintock ve McNeel, 1966). Kamyonculuk oyununda, denekler tehdit karşısında geri çekilmeyi, bir zayıflık işareti olarak görmüş ve gülünç duruma düşmekten ve diğerlerinin ayıplamasından çekinmiş olabilirler. Ortaya konan para az olduğundan, gururları daha ağır basmış olabilir. Uluslararası ilişkilerde durum değişiktir. Görünüşü kurtarmak, ikinci derecededir ve tehdit kaynağıyla anlaşmak daha önemlidir.

Kamyonculuk oyununun ilk deneylerinde, taraflararasında iletişim olanağı yoktur. Daha sonraki deneylerde, deneklere, iletişim olanağı verildiğinde ve birbirleriyle konuş-maları teşvik edildiğinde, tehdit, işbirliğini engelleyen bir yöntem olarak görülmemiştir (Deutsch ve Krauss, 1962; Krauss ve Deutsch, 1966). Eğer talepler makûl ise, tehdit, işbirliğini artırabilmektedir (Bonoma ve Tedeschi, 1973; Michelini ve Messe, 1974; Schlenker ve ark. 1970). Burada öfke önemli bir rol oynamaktadır. Eğer tehdit altındaki birey öfkeli değilse, tehdit gerçekten de karşılıklı işbirliğini artırmaktadır (Heilman, 1974; Rubin, Lewicki ve Dunn, 1973).

Oyuncu	Çeşitli tehdit durumlarında kazançlar (dolar)		
	Tehdit yok	Tek yönlü t.	Çift yönlü t.
Express	1.22	- 1.19	- 4.07
Rapido	0.81	- 2.87	- 4.69
Toplam	2.03	- 4.06	- 8.75

Çizelge 1: Tehditin başarısızlığı.

4) İLETİŞİM, GÜVEN VE İŞBİRLİĞİ

İletişimin, işbirliğini artırıcı yöndeki etkisine değindik. İletişim arttıkça, tehdidin olumsuz etkilerini aşmak ve işbirliği stratejilerinin gelişmesini beklemek mümkün olmaktadır. Önyargılar konusunda da aynı durum sözkonusudur: çeşitli grupların birbiriyle temasa geçmesi, gruplararası çekişmeleri azaltmaktadır. Aynı şekilde, yıkıma yol açan itaat konusundaki araştırmalar da, insanların yüz yüze bulunma durumlarında aksi duruma oranla, birbirlerine daha az acı verdiklerini göstermektedir.

Tutuklular Dilemması ve benzeri durumlardan hareketle yapılan araştırmaların sonuçları da aynı yöndedir; insanlara iletişim olanağı verilmediğinde, istismar düzeyi yükselmektedir (Voissem ve Sistrunk, 1971; Wichman, 1970). Bir başka araştırmaya göre, birisini video ekranında görmek bile, istismar eğilimini azaltmaktadır (Gardin ve ark. 1973, Kleinke ve Pohlen, 1971). Üstelik, doğrudan iletişim olanaksız olduğunda da, insanlar birbirlerinin kazanç ve giderleri konusunda ne kadar çok haberdar iseler, birbirini istismara o kadar az eğilim göstermektedirler (Felsenthal, 1977; Komorita ve Kravitz, 1979). Gerçekte, çatışmalı iletişim dahi, iletişim yokluğuna tercih edilebilmektedir. Aile kavgaları konusundaki araştırmalar, sorunlarına doğrudan yaklaşan eşlerin, birbirleriyle uzlaşmaya daha çok vardıklarını ortaya koymaktadır. Çatışmalı konulardan/tartışmadan kaçan eşler, çoğu kez birbirlerinin görüşlerinden habersiz kalmaktadırlar (Knudson, Somıners ve Golding, 1980).

İletişimin yararının nedenleri nelerdir ? En önemli nedenlerden biri, iletişimin güven duymaya etkisidir. Güvensiz bir durumda, olumlu takasların meydana gelme şansı azdır (Deutsch, 1973). Bir topluluk içinde kendini evinde hissetmek için, son derece güvenli olmak gerekir. Diğerlerinin kendisinden yararlanacağı, kendisini istismar edeceği duygusuna kapılmaksızın, herhangi bir şeyi yapma (sokakta yürümek, akşam yatağa yatmak, v.b.) özgürlüğünü hissetmek gerekir. Karşılıklı güven arttıkça insanlar, çatışan motivasyonlu takas durumlarında, işbirliğine daha yatkın olmaktadırlar (Deutsch, 1960;

Kimmel ve ark. 1980; Wrightsman, 1966; Zand, 1972). Güvensizlik ise istismarı artırmaktadır (Rubin ve Brown, 1975). Genellikle güven duygusu yavaş yavaş gelişmektedir, fakat kolayca kırılmaktadır (Wochel, 1979); bu nedenle iletişim, güvenin sürekliliğinin önemli bir etmenidir. İletişim, kişilere, niyetlerini ve zaaflarını tartışma olanağı vermektedir; bu iki nokta, diğerinin bizim güvenimize lâyık olup olmadığına karar vermemizde rol oynamaktadır (Schlenker, Helm ve Tedeschi, 1973; Swinth, 1967). İletişim sayesinde, insanlar, kendi haklarında oluşan imgeleri (mitleri) değiştirebilmekte ve bu da, yine, güveni attırmaktadır (Kelley ve Stahelski, 1970).

IV. İLİŞKİLERDE STRATEJİ İZLEME

Bu bölümün en başındaki örneğimize dönelim: genç delikanlı, kız arkadaşından yakınlık görmek istediğinde, kendisi aslında kırlara gitmeyi arzu etse de, kentte dolaşmak durumundadır. İhtiyaçlarını, kız arkadaşının özlemlerine uydurabilir. Fakat eğer analizimiz doğruysa ve delikanlı becerikliyse, arkadaşının özlemlerini de değiştirebilir. İlişkilerinin sürmesi, delikanlının kente mahkûm olması anlamına gelmez. İlişkilerini stratejik bir tarzda yürüterek (kent arkadaşlarını kendileriyle birlikte kamp yapmaya davet etmek, kız arkadaşına doğayı seven kişileri tanıştırmak veya en güzel yerlerde kamp yapmak gibi), onun tercihlerini değiştirebilir ve böylece hem doğadan, hem de kız arkadaşından uzaklaşmamış olur.

Şimdi, strateji izleme davranışının yöntemlerini ele alacağız. Strateji seçim sürecini ve strateji izlemede bireysel farklılıkları inceleyeceğiz. Daha sonra, bir ilişkinin yürütülmesinde sözel olmayan tekniklerin kullanımına ve yüz ifadeleri ile vücut hareketlerinin etkilerine eğileceğiz.

1) KENDİNİ SUNMA ve PSİKOLOJİK SENARYOLAR

Erwing Goffman, "*The Presentation of Self in Everyday Life*" (Günlük Hayatta Kendini Takdim) adlı ünlü kitabında (1959), ingiliz vatandaşı Preedy 'nin yazlık bir motelin plajında ilk göründüğü anı betimleyen bir roman pasajına yer vermektedir.

> *""Preedy, diğer insanlarla gözgöze gelmekten özenle kaçınıyordu. Başlangıçta aynı motelde onunla birlite kalan insanlara kendisi için herhangi bir anlam ifade etmediklerini açıkça hissettirmeliydi. Preedy, onların üstündeki veya etrafındaki bir noktaya doğru gözlerini dikmiş sabit bir şekilde bakıyordu. Plajda hiç kimse olmasa da farketmezdi. Eğer tesadüfen önüne doğru bir top yuvarlansa, şaşırmış bir tavır takınıyordu ve sonra yüzünde hafif bir tebessümle (İyi Dilekli Preedy) etrafa bir göz atıyordu; sanki plajda gerçekten de insanların bulunduğunu görmekten şaşırmış gibi, diğer insanlara değil, kendi kendine gülümseyerek topu gönderiyor ve etrafı kolaçan eden soğuk ilgisiz tavrıyla yoluna devam ediyordu. Bu an, O'nun küçük numarasını, İdeal Preedy 'nin oyununu oynamanın tam*

zamanıydı. Elindeki kitabı evirip çevirerek, görebilecek herhangi birine kitabın adını göstermeye çalışıyordu; kitap Homeros'un ispanyolcaya çevrilmiş bir eseriydi, yani evrensel olarak tanınan, klasik, fakat fazla abartılmayacak bir kitaptı. Nihayet, havlu bornozunu dikkatle katlayarak çantasıyla birlikte kumlardan uzak bir köşeye koyuyordu (Sistemli Preedy; Düzenli); eğildiği yerden yavaşça etkileyici gövdesiyle (Dev Preedy) doğrularak kalkıyor ve sandaletlerini ayaklarından kaydırarak fırlatıyordu (Umursamaz Preedy)"

Goffman'ın belirttiği gibi, insan izlenimler yaratmak için her hareketini ve her eylemini kullanabilir. Bu izlenimleri biçimlendirerek diğerlerinin kendine karşı davranış biçimlerini etkileyebilir. Böylece tüm davranışlar, diğerlerini etkilemeye yarayabilir (Carson, 1979; Powers, 1973). Bu görüş, insanların davranışlarından başka şeylere de uygulanabilir: örneğin insanların sahip olduğu elbiseler, kitaplar, plâklar ve benzeri şeylere. Söz gelimi bir evde, özenle seçilmiş sanat eserlerinin bulunması, ziyaretçilere, evin zevkli ve iyi eğitim görmüş birine ait olduğunu ve ev sahibinin saygıyla davranılması gereken biri olduğunu gösterir (Csikszentmihalyi ve ark., 1980).

Roller-Kurallar yaklaşımına göre, bir kişinin davranışları ve sahip oldukları şeyler, diğer kişilerin davranışlarını etkilemektedir; çünkü, bu kişiler, çeşitli durumlara uygun davranış epizodları hakkında bir takım beklentilere sahiptir (Schank ve Abelson, 1977). Davranış epizodları ya da psikolojik senaryolar, doğrudan gözlem yaparak, diğerlerinin değerlendirmelerini dinleyerek, televizyon veya filmlere bakarak, kitaplar okuyarak ve benzeri yollardan öğrenilmektedir. Örneğin, her kültürde, cinsel ilişkilerin nasıl olacağını yöneten çeşitli senaryolar vardır (Gagnon, 1973; Simon, 1973). Bu konudaki en popüler senaryolardan birisi, bireyin önce diğerinin kişiliğini, neleri sevdiğini, zevklerini ve değerlerini tanıması gerektiğini belirtmektedir. Ancak bundan sonradır ki, olumlu duygular gelişmekte ve bağların sağlamlaşmasıyla birlikte cinsel ilişkilere geçilmektedir. Nihayet, birbirine angaje olma döneminde bağımsızlık ve cinsel ilişkilerin sadece iki kişi arasında olması, başkalarıyla yapılmaması durumu ortaya çıkmaktadır (Scanzoni, 1972).

Bunun dışında, özel cinsel durumlar için geçerli senaryolar bulunmaktadır; örneğin bir gecelik maceralara, gemi yolculuğu aşklarına ve bir hayat kadınıyla yaşanan ilk deneyimlere ilişkin senaryolar. Bu senaryoların çoğu, belirli bir kültürde sosyalleşmiş insanlarca tanınmakta ve davranış epizodlarının hangi noktasında cinsel ilişkiye girileceğini açıklamaktadır.

Mümkün senaryoların çok büyük bir çeşitlilik göstermesi nedeniyle, etkili davranış, bir kişinin, diğerinin arzulanan senaryoya göre davranmaya başlamasına yol açan bir işarette bulunmasıyla ortaya çıkmaktadır. Nitekim, çekici bir görünüm sunma olgusu, diğerinin fantezilerini harekete geçirebilmekte ve romantiklik veya hayranlık senaryolarına yol açabilmektedir. Çekici bir kişiye çeşitli "davetkar" işaretler vermek ("pas" vermek) de uygun bir davranış olabilir. Gerçekten de, çekici insanlar, çoğu kez, diğerlerinin hoş veya nahoş davetkâr hareketlerinin hedefi olmaya alışkındırlar (Sroufe ve

ark. 1977). Hoş bir insan olmak, romantik bir senaryoya uygun düşmektedir. Cezbetme işaretlerinin hoş davranışlar üzerindeki etkisini inceleyen araştırmacılar, işbirliği yaptıkları erkek deneğin görünüşünü ve tutumlarını değiştirerek, bu değişikliklerin yol açtığı psikolojik senaryo tipini gözlemişlerdir (Zanna ve Pack, 1975).

Bu araştırmada önce kadınların kendi kendilerini betimlemeleri istenmiştir. Bunları dinleyen erkek denek, ya az çekici ve ilişkiye girmek bakımından ilgisiz, ya da çekici ve ilgili görünmektedir. Ardından, kadınlara ilişkin bir veya iki kanaat öne sürmektedir. Bir grup kadın, onun ideal kadınının kocasına itaatkâr, pasif bir ev kadını olduğunu, diğer grup ise bağımsız, rekabeti sever ve tutkuları olan bir kadın olduğunu duymaktadır. Araştırmacılar, kadınların kendilerini sunuşlarının erkek tarafından başlatılmış romantik senaryoya daha çok uyup uymadığını gözlemek istemektedirler. Erkek ilgisiz ve çekici değilken, kadınların kendini takdim biçimleri, erkeğin tercihlerini yansıtmamaktadır. Fakat erkek çekici ve ilişkiye hazır ise, kadınların kendilerini betimlemeleri onun düşüncelerine doğru değişmektedir. Erkek geleneksel kadını ön plâna çıkardığında kadınlar da geleneksel özelliklerini vurgulamakta, buna karşılık erkek feminist nitelikleri tercih ettiğinde kadınlar da buna uygun yanlarını göstermektedir.

Kuşkusuz, kimse, bir başkasını böyle bir senaryo içinde yeralmaya zorlayamaz. İnsanlar, işaretin telkin ettiği senaryoya girmeyebilirler. İletişim kuramcısı Paul Watzlawick' in belirttiği gibi (1976), bir banka soyguncusunun soygunu başarabilmesi için veznedarların hırsızlığa izin veren bir senaryoya göre davranması gerekir. Veznedar hırsıza inanmayıp "şaka yapıyorsunuz" veya "paraları koyacak torbam yok, gidip alayım" dediğinde soygun stratejisi bozulacaktır. Önemli olan bir nokta var: işaretlerin çoğu belirsizdir ve çok farklı senaryoların temelinde yer alabilirler. Örneğin, bir bekarlar kulübünde bir kadınla bir erkek canlı bir konuşmaya başladığında, bu konuşma ya kısa bir konuşma senaryosunun işareti veya bir gece macerasının işareti olabilir. Hatta bu konuşma, derin ve sürekli bir ilişkinin başlangıcını gösterebilir (Cavan, 1966).

Bu belirsizlik, bireylere, psikolojik senaryoları değerlendirmeyi, yani diğer bireylerin niyetlerini keşfetmeyi, birikimli işaretlerin hangi senaryoyu arzu edilir gösterdiğini anlamayı sağlar (Cicourel, 1972; Rommetweit, 1976). Eğer bardaki konuşma sırasında, partönerlerden biri yemek için bir başka yere gitmeyi önerirse, kısa bir konuşma senaryosu içinde olmadıkları konusunda diğerinin onayını almaya çalışıyor, demektir.

Ancak, çeşitli seçenekler varolmaya devam etmektedir. Kuramsal olarak, ilişkinin herhangi bir anında senaryo yeniden gözden geçirilebilir. Fakat, bireyler belirli bir senaryo üzerinde anlaştıktan sonra, başka bir senaryoya dönmek sıkıntı yaratabilir (Cronen ve Pearce, 1981). Eğer iki adam dövüşmek üzere anlaşmışsa, ikisinden birisinin, diğeri yumruk için kollarını sıvarken, "ben bunların şaka olduğunu zannediyordum" demesi güçtür.

Çerçeve - VIII/4: EŞYALAR VE ROLLER

Eşyalar, sadece bulunup bulunmamalarıyla değil, kıymetleri, kaliteleri, çeşitleri, genel durumları ve diğer özellikleriyle de sahiplerini yansıtmaktadırlar. Sosyal etkileşim içersinde, eşyalar, ilişkide bulunan tarafların birbiri üzerinde bilgi sahibi olmalarında önemli bir rol oynamaktadır. Goffman'ın (1959) belirttiği gibi, sosyal etkileşim sürecinde bireyler, birbirini tanıma ihtiyacı içindedirler. Bireyler bu bilgiyi, birbirleriyle karşılaştıkları sosyal çerçeve, eski deneyimleri ve dış görünüşleri gibi çeşitli kanallardan sağlamaya çalışırlar. Bu önemli bilgi kaynaklarından birisi, bireyin bizzat kendisinin hareket ve sözleridir. Birey bu sayede, durumunu diğerlerine yansıtır ve diğerleri ise bireyin onlardan ne beklediğini ve kendilerinin ondan ne bekleyebileceğini önceden kestirebilir. Statü, bireyin diğerlerinden bekleyebileceği (rol ise diğerlerinin ondan beklediği) davranışlar bütünü (Stoetzel, 1963) olarak ele alındığında, bireyin sahip olduğu veya olmayı umutettiği eş-yalarla doğrudan ilgilidir. Eşyalar, sosyal hayatta işi ve rolü dolayısıyla az çok standartlaşmış ilişkiler içinde bulunan bireylerin, düzenli cephe veya dış görünüşünün temel yapılarından birisi durumundaki davranış dekorlarının en göze çarpan öğelerindendir.

Etkileşim dekoru, yaşanan mekânların düzenlenişinde, mobilyalarda ve dolayısıyla eşyalarda somutlaşır; bireyin giyimi, yüz ifadeleri, yaşı, cinsiyeti, dili, mesleki belirtileri, bunlardaki kişisel yanları ortaya koyar. Dış görünüş, bireylerin rol ve statüleri hakkındaki bilgilerin önemli kaynaklarındandır. Genelde, statü ve rol arasında, etkileşimin cereyan ettiği çerçeve, görünüş ve tarzlar arasında bir tutarlılık arama eğilimi vardır. Hareketleri ve görünüşü, yüksek bir sosyal statüyü ifade edenlerin, kendilerini buna uygun bir dekor içinde sunması beklenir. Dış sosyal görünüşler, belirli bir kültür içinde, az çok kurumsallaşmakta, yani bireyin herhangi bir dış görünüş konusundaki beklentileri kalıplaşmaya doğru gitmektedir. Bu olgu eşya "standing" lerinin oluşumunda ve belirli statülere belirli eşyaların atfedilmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

Kaynak N. Bilgin: Eşya Sistemleri ve İnsan-Eşya İlişkileri, Ege Üniversitesi Ed. Fak. Yay., İzmir, 1983.

2) DAHA İYİ BİR STRATEJİ: Kendini Uyarlama

Bazı insanlar, ilişkilerini başarılı bir şekilde sürdürürken, diğer bazıları bunu yapmak bakımından beceriksiz ve yeteneksiz görünmektedir. Bu farkların önemli bir nedeni, bireylerin diğerlerinde gördüğü işaretleri okuma yeteneklerinin farklı olmasıdır. Pek çok araştırma, örneğin, diğer insanların yüz ifadelerine ve vücut göstergelerine duyarlılığın, kadınlarda, erkeklerden daha fazla olduğunu göstermektedir (Buck, 1976; Hall, 1978; Zaidel ve Mehrabian, 1969). Kadınların bu tür belirtileri yanlış değerlendirdiği görülürse, bu, çoğu kez, onların aldatılmış olmalarından ileri gelmektedir (Rosenthal ve DePaulo, 1979). Söz konusu işaretleri daha iyi okuyanların, anlayanların, kişilerarası ilişkilerde daha başarılı oldukları gözlenmektedir (Hall ve ark. 1978; Rosenthal ve ark. 1979).

Çerçeve - VIII/5: KİMLİK SUNUMU

Sosyal psikolojide kendini sunma olgusunu açıklamak üzere çeşitli yaklaşımlar geliştirilmiştir.

✓ Goffman tarafından ortaya atılan kuram, sosyal etkileşimi her bireyin bir "rol"ü oynadığı tiyatro eylemi olarak tanımlamaktadır. "*Teatral yaklaşım* " (Dramaturgical View) adı verilen bu anlayışta, rol, kişinin benliğini ifade etmede dikkatli bir şekilde seçtiği sözel ve sözel olmayan eylemler bütünüdür (Snyder, 1981). Bireyin rolünün en önemli kısmı "yüz"dür. Yüz, bireyin diğerleriyle etkileşimde bulunduğunda kendisi hakkında ortaya koyduğu, vurguladığı olumlu sosyal değeri ifade eder (Worchel ve ark., 1988).

Goffman, insanın bir tek kimliğe sahip olduğu görüşünde değildir. O'na göre çoklu kimliklerimiz vardır ve her insan, bir kimlikler repertuarına sahiptir. Bu kimlikler arasından o anki muhatabımız ya da koşullara göre en uygun olanını seçeriz.Yani Goffman bizi görünüş insanları olarak tanımlar. Önemli olan kim olduğumuzdan ziyade, nasıl göründüğümüzdür (Karp ve Yoels, 1979).

Goffman'a göre yüzümüzü ortaya koyarken, bir yüz iddiasında bulunurken, idealleştirilmiş performanslarımızı sergileme yoluna gideriz. İdeal bir performans sergilediğimizde, ideal sosyal değerlere ve davranış standartlarına sahipmişiz gibi davranırız. Örneğin, insanların bizi, elimizde okumamış da veya aslında okumaktan hoşlanmıyor da olsak, en son romanlarla görmelerini sağlayarak, eğitim ve kültüre gerçektekinden daha fazla oranda önem veriyormuş ve ilgileniyormuş gibi davranabiliriz (Worchel ve ark., 1988). Etrafımızda, basit dergi veya kitapları (erotik yayınlar, çizgi öyküler, foto romanlar, vs) saklı saklı okuyan, ama "üst" düzeyde kitaplar okuduğunu beyan eden pek çok insan vardır. Ellerinde Umberto Eco'nun kitaplarıyla dolaşan, evinde pembe dizi kitaplar okuyan insanlar tanırsınız. Arabesk müzikten hoşlanmakla birlikte klasik Batı müziğinden sözeden insanlara raslarsınız.

Diğerlerinin bizim hakkımızdaki olumlu görüşlerini muhafaza etmek için kendimizle ilgili bazı şeyleri saklama eğilimimiz vardır. Goffman'a göre izlenim oluşturma vasıtasıyla diğerlerinin karşı karşıya geleceği eylem durumlarının tanımını kontrol edebiliriz ve bunu yaparken etkileşimin gelecekteki yönünü belirleyebiliriz. Eğer bunu başarabilirsek, diğerleri üzerinde önemli bir kontrol elde etmiş oluruz (Karp ve Yoels, 1979).

✓ İkinci bir yaklaşım Tedeschi ve arkadaşları tarafından geliştirilen *İzlenim Yönetimi Kuramı* dır (Impression Management Theory). Buna göre insanlar diğerleri üzerinde etkili olabilmek için büyük ölçüde güç elde etmeye çalışırlar. Güce sahip olmayı istememizin nedenlerinden biri, saygınlığımızı korumaya çalışmaktır. Genelde tutumlarımızda tutarlı olduğumuz zaman insanlar bize güvenirler; aksine bize inanmaz ya da güvenmezlerse gücümüzü kaybederiz. Bazı gözlemcilere göre ABD eski başkanı Jimmy Carter izlediği politikadaki tutarsızlıktan ötürü gücünü ve inanırlığını kaybetmiş, böylece olayları etkileme gücü hızla azalmıştır. İnanırlığımızı ve gücümüzü korumak, tutarlı olmaya (algılanmaya) bağlıdır (Worchel ve ark., 1988).

✓ Alexander'ın geliştirdiği *Durumsal Kimlikler Kuramı* (Theory of Situated Identities) ise, her sosyal ortam veya kişilerarası bağlam için, sosyal davranışın o ortama uygun kimliği gerektiren bir kalıbının mevcut olduğu görüşünden hareket eder. Bu davranışsal kalıp, durumsal kimlik olarak adlandırılmaktadır. İnsanlar, sosyal ilişkilerinde kendileri için en uygun durumsal kimlikleri oluşturmaya çalışırlar. Örneğin bir üniversite profesörü konferansı boyunca öğretim üyeliğine ait ve akademik durumsal kimliğini korumaya çalışırken, arkadaşları ve

tanıdıklarıyla birlikte bulunduğu bir sosyal toplantıda daha rastgele ve formel olmayan bir durumsal kimlik benimseyebilir. Açıkça görüldüğü gibi durumsal kimlik, role benzer. Fakat role oranla çok daha fazla özgün bir durumsal bağlamla ilişkilidir. Bunun da ötesinde roller beklenen veya uygun davranışlara odaklaşırken, durumsal kimlikler daha çok belirli bir etkileşimde kişinin sunmayı tercih ettiği imajla ilgilidir (Snyder, 1981).

✓ Kendini sunma konusunda ortaya atılan diğer bir görüş, E. E. Jones'un *Kendini Sevdirme Kuramı* veya *Stratejik Kendini Sunma* yaklaşımıdır. Worchel ve arkadaşlarına (1988) göre bu yaklaşım da güç sahibi olma isteğini temel alır. Güç, bir kişinin diğerine ödül veya ceza verme, yardım etme ya da zarar verme kudretidir. Örneğin bir fabrikadaki gözetmen, işçisinin ücret artışını ya da ücret kesintisini belirleme gücüne sahip olabilir. Filmleri büyük iş yapan ünlü bir aktrist (Meryl Streep), hem işverenini, yani A ya da B firmasını seçme serbestliğine, hem de filmden alacağı ücreti belirlemede bir hayli güce sahiptir. Buna karşılık sıradan bir işçi veya tanımamış bir aktör, benzeri güçlerden yoksundur.

Güçsüz ya da düşük güç pozisyonundaki bir kişi ilişkiyi nasıl yönlendirebilir ve gücü nasıl azaltabilir? Eğer az güce sahip kişi kendisini güçlü bir kişiye sevdirebilirse, mevcut gücü azaltabilir. Hoşlanmanın göreceli güçle ilişkisi nedir? sorusunu bir öğrenci ve profesörün ilişkisini inceleyerek yanıtlayabiliriz. Profesör öğrenciye not verme yetkisine sahip olduğu için, bir öğrenciden çok daha fazla güce sahiptir. Ancak eğer öğrenci kendisini profesöre sevdirebilirse iki şey olacaktır.

1. Profesör, öğrenciye onun üzerindeki etkisini azaltacağından dolayı kötü not vermeye yanaşmayacaktır.

2. Profesör öğrencinin dostça veya dostça olmayan davranış tarzından çok daha fazla etkilenecek ve öğrencinin, kendisinin öğretme tarzı veya yeteneğiyle ilgili düşündüklerine daha fazla ilgi duyacaktır; dolayısıyla bu durum öğrencinin profesörü ödüllendirme veya cezalandırma gücünün artması olarak nitelendirilebilir. Her iki durumda da profesörün öğrenciye sınavda kötü not verme ya da sınıfta bırakma yetkisi devam etmesine rağmen, gücünün azaldığı görülmektedir (Bu bir bakıma Hegel'in Efendi-Köle Diyalektiğine benzektedir).

Kendini sevdirme yaklaşımı, insanlar arası ilişkileri bir alış-veriş ilişkisi gibi kavramsallaştıran takas kuramının kabullerine dayanır. Bu perspektifte her davranış, gerek davranışı yapan, gerekse davranışın kendisine yöneltildiği kişiler bakımından bir takım kazanç ve kayıpların kaynağıdır.

Kuşkusuz, kendini sevdirmeyi başarmak her zaman kolay değildir. Worchel ve arkadaşları (1988) bu konuda karşılaşılan güçlüklerden bazılarını "sevdirenin ikilemi" kavramıyla özetlemişlerdir. Bu ikilem iki yönlüdür:

1. Bir ilişkide kişilerden birinin gücü azaldıkça, kendini sevdirme isteği artar; daha güçlü olan diğer kişi ise, olası kendini sevdirme çabalarına karşı daha dikkatli olmaya başlar. Böylece güçsüz kişinin daha güçlü olanın onayını kazanma çabaları kendini sevdirme olarak, yani amaçlı görülebilir ve geri tepebilir.

2. Memurun müdürüyle ya da bölge müdürünün genel müdürle ilişkisinde olduğu gibi, daha az güce sahip olan kişiler, kendi kendilerini diğerlerine sevdirmeye çalışan kişiler olarak görmek istemezler. Kendini sevdirmeye çalışma aldatıcı bir davranış olarak görülür. İdeal davranış standartları ve sosyal değerler, gizli amaçlarımız için kendimizi diğerlerine sevdirmeye çalışmamamız gerektiğini vurguladığından, "idealleştirilmiş davranışlar" sergileyerek, bu standartlara uyduğumuzu gösteririz. Fakat bazen standartları bozar ve kendimizi sevdirmeye çalışırız. Buna rağmen insanların kendilerini iyilik perisi ya da diğerine kendini sevdirmeye çalışan kişi olarak görmekten hoşlanmadıkları gerçeği ikilemin diğer yüzünü oluşturur.

Taraflar arasında gizil bir anlaşmanın bulunması, kendini sevdirmek isteyenin ikilemini azaltabilir. Çünkü oynanan oyun iki tarafın da işine gelebilir. Şöyle ki bir yandan daha az güce sahip olan ve kendini sevdirmeye çalışan kişi, kendini bu şekilde algılamak istemezken, öte yandan güçlü kişi de, onun davranışlarını kasıtlı olarak kendini sevdirme olarak görmek istemeyebilir; kendini sevdirmeye çalışan kişinin davranışını 'nazik' olarak değerlendirmeyi tercih edebilirr. Eğer memur müdürün aldığı kararı onaylar ve överse, müdür kararın gerçekten doğru olduğuna ve bu nedenle bu komplimanı hak ettiğine inanmayı ister. Aynı şekilde bir öğrenci derste öğretmenin görüşüne katılırsa, öğretmen öğrencisini "dalkavuk" olarak görmektense, kendisini gerçekten ikna edici olarak görmek ister. Özetle hem güç sahibi olanlar hem de olmayanlar, bu oyunda, kendini sevdirme taktiğinin uygulanmadığına inanmayı tercih eder.

Kullandıkları dil ve odaklaştıkları noktalar farklılaşmasına rağmen, tüm kendini sunma kuramlarının özünü şu görüş oluşturmaktadır: Diğer insanlar her zaman bizim izlenimlerimizi oluşturmakta ve bu izienimlerini bizimle olan etkileşimlerinde rehber olarak kullanmaktadır. Kuşkusuz diğerlerinin bizimle ilgili algılarını anlamak ve bizim uygun bulduğumuz imajları yaratmaya çalışmak bizim yararımızadır. Bu bizim sosyal etkileşimi önceden tahmin etmemizi, anlamamızı ve akışını etkileyebilmemizi sağlar. Basitçe ifade edilecek olursa, kendini sunma sosyal algının kaçınılmaz bir sonucudur (Snyder, 1981).

Kaynak: Araz, A. (1998): *Çeşitli Değişkenler Açısından Benlik Sunumu,* Ege Ün. Sosyal Bilimler Ens., Basılmamış Doktora Tezi, İzmir (Özetle N. B.)

Bireylerin ilişkilerini başarıyla sürdürmelerinde çeşitli etmenler rol oynamaktadır. Bu konuya eğilen Mark Snyder (1979), yirmi beş betimsel cümleden oluşan bir ölçek geliştirmiştir. Cevapların analizi, ilişkilerde başarılı olmada rol oynayan etmenleri saptamayı sağlamıştır.

Bu etmenler arasında en önemlileri şunlardır (Briggs, Cheek ve Buss, 1980).

a) Diğerlerini uygun davranış kaynakları olarak dikkate alma : İlişkilerde etkili insanlar, belirsizlik durumlarında nasıl davranılacağını bilmede kendilerine yardımcı olacak işaretler aradıklarını diğerlerine hissettiren/gösteren kişilerdir.

b) Kendini sunmayı değiştirebilme ve kontrol etme yeteneği : Etkili insanlar, spontan söylemler (diskur) yapabilecek ve gerektiğinde hiç "bozuntuya vermeden" yalan söyleyebilecek kişilerdir.

c) Kendi davranışlarını sosyal durumlara göre ayarlama isteği veya iradesi: Etkili insanlar, kendilerini, farklı durum ve kişilere uyabilme bakımından davranışlarını kolayca değiştirebilecek kişiler olarak betimleyenlerdir.

Bu üç beceriye sahip olan kişilerin, yüksek düzeyde denetimli ve değişken sunumlu (Self-monitoring) kişiler oldukları söylenir. Bu kişilerin, diğerlerinin heyecansal durumlarını daha doğru bir şekilde anladıkları görülmüştür (Geizer, Rarick ve Soldow, 1977; Krauss, Geller ve Olson, 1975). Diğer insanların ise onları ilişkilerde daha çok açık ve dost, daha az kaygılı, az tedirgin ve az sinirli olarak gördükleri saptanmıştır (Lippa, 1976, 1978). Ayrıca, birlikte çıkmak istedikleri birini gözledikleri

zaman, bu kişilerin (kadın veya erkek olsunlar) gözledikleri kişiye ait detayları daha çok farkettikleri ve unutmadıkları sonucuna varılmıştır (Berscheid ve ark, 1976). Yine bunların konuşma sırasında daha az çekingen oldukları (Ickes ve Barnes, 1977; Pilkonis, 1977), bir yabancıyla rahatça iletişim kurabildikleri ve sohbeti kendilerinin yürüttükleri (Ickes ve Barnes, 1977) ve nihayet bir grupta lider olma şanslarının daha yüksek olduğu (Garland ve Beard, 1978) gözlenmiştir.

Bununla birlikte, bu tür kişilerin, sıkı ve uzun süreli ilişkilerde bazı özel sorunları olduğu anlaşılmaktadır. Başarmak için her türlü kılığa girdiklerinden bir kelebek gibi daldan dala konmaktadırlar (Snyder ve Monson, 1975). Diğerlerinin önünde belirttikleri ve yalnızken sahip oldukları kanaatleri arasındaki benzerlik zayıftır (Snyder ve Swann, 1976). "Gerçekten" inandıkları şeyi bilmek, gelecek davranışlarını öngörmek bakımından fazla yararlı değildir (Snyder ve Tanke, 1976). Keza, bu tür bir kişi, yakın ve samimi arkadaşları tarafından, layık olmayan, istikrarsız, yüzeysel ve sahte biri olarak algılanabilmektedirler (Gergen, 1977).

Özetle belirtirsek, insanlar ilişkilerinde çok çeşitli işaretler, göstergeler kullanmaktadır. Genellikle, bu işaretlerin, psikolojik bir senaryoya yol açacağı açıkça görülmemektedir. Dolayısıyla, insanlar, birlikte oynayacakları senaryolar konusunda ince pazarlıklarda bulunabilmektedirler. Bazı kişiler, diğerlerine oranla ilişkilerinde daha başarılıdır. Örneğin, kadınlar, yüz ifadeleri ve vücut hareketlerini deşifre etmede erkeklere oranla daha büyük bir ustalık göstermektedir. Diğerlerinden gelen işaretlere dikkat eden, kendi göstergelerinin dışa sunumunu kontrol eden ve davranışlarını durumlara göre ayarlayan kişilere yüksek düzeyde "denetimli ve değişken sunumlu" kişiler denmektedir. Pek çok araştırmada, bu kişilerin kişilerarası ilişkilere kolaylıkla girebildikleri, konuşmaları yönlendirdikleri sonucuna varılmıştır. Fakat zamanla bunların, özellikle samimi derin ilişkilerde doyurucu olmadıkları gözlenmiştir.

3) SOSYAL İLİŞKİLERDE SÖZEL OLMAYAN GÖSTERGELER

Psikolojik senaryoları başlatan pek çok işaret, sözel değildir ve çoğu kez tamamen bilinçsiz veya istemeden belirtilmektedir. Örneğin, kolları göğüs üzerinde çaprazlamak ve uzaklara bakmak, bunu yapan kişinin ilişki davetlerine açık olmadığını gösterebilir (Argyle, 1975). Eğer, bir konuşma sırasında, konuşan kişi, kendini dinleyene doğrudan bakmaya başlarsa, bu, konuşma sırasının yakında o kişide olacağına işaret edebilir (Duncan, Brunner ve Fiske, 1979).

Keza, bir kişi, konuşma sırasında gülümseyerek, karşısındakinin de aynı şeyi yapmasına yol açabilir (Duncan ve Fiske, 1977; Rosenfeld, 1967). Sözel olmayan bu göstergelerin inceliği ve gücü, sosyal psikologların ilgisini çekmiştir. Bu açıdan yüz ifadelerini ve vücut hareketlerini konu alan araştırmalara kısaca değinelim.

Çerçeve - VIII/ 6: YÜZ İFADELERİ VE İLETİŞİM

Doğan Cüceloğlu (1968), yüz ifadeleriyle iletişim konusunda yaptığı araştırmada, üç farklı kültürden (Türk, Japon, Amerikan) 20'şer denek almıştır. Dört kaş, üç göz ve beş ağız şeklinin kombinasyonundan hareketle birbirinden farklı 60 yüz yapısı elde etmiştir: Bağlamsal, kültürel ve sosyo-psikolojik etmenleri elimine etmek için fotoğraf yerine yüzün çerçevesinin bir daireyle ve ağız, göz ve kaşların çizgiyle belirtildiği kartlar kullanmıştır. Daha sonra bunlar, deneklere gösterilerek kırk ayrı heyecan isminin bulunduğu bir ölçek üzerinde değerlendirtilmiştir:

Resim						
Benziyor					Benzemiyor	
+ 3	+ 2	+ 1	Heyecan ismi		- 1	- 2	- 3
—	—	—	"	"	—	—	—
—	—	—	"	"	—	—	—

Heyecan isimleri ve yüz yapıları için yapılan faktör analizleri sonucunda üç çift kutuplu faktör bulunmuştur: hoşluk (pleasantness), tahriş olma (irritation) ve açık olma(receptivity). Cüceloğlu, Japon kültüründe Bilişsel (Cognitive-Gut) adını verdiği dördüncü bir boyut saptamıştır. Sonuçlar, yüz ifadeleriyle iletişimde kültürlerarası ortak bir sistemin var-olduğunu göstermektedir. Kültürler arasında bazı farklar bulunmakla birlikte, ortak yanlar daha ağır basmakta ve evrensel bir sistemin bulunduğuna işaret etmektedir.

Kaynak: D. Cüceloğlu: " Üç farklı kültürde yüz ifadeleri ile bildirişim", *Tecrübi Psikoloji Çalışmaları*, İst. Ün. Yay.,İst., 1968. (N. B. özetle,)

a) Yüz ifadesi: Evrensel bir kod mu?

Darwin'den günümüze dek, kuramcılar, heyecan ifadesinin temel taşıyıcısının yüz (figür) olduğunu savunmuşlardır (Tomkins, 1962). Yüzü bozulan insanlar, çoğu kez sadece yüzleri çirkin olduğu için değil, aynı zamanda, diğer insanların, onların heyecan ve duygularını okumak için yüz ifadelerini kullanamamalarından dolayı da, acı bir soyutlanma yaşantısı sürmektedirler. Bazı kuramcılar, sosyal kontrol için kullanılan göstergelerin çoğundan farklı olarak yüz ifadelerinin genetik kaynaklı olabileceğini öne sürmüşlerdir. Başka deyişle, heyecansal ifadenin bilgisinin biyolojik olarak doğuştan gelebileceğini düşünmüşlerdir. Eğer bu doğruysa yüz ifadeleri, iletişimin evrensel bir biçimi olacaktır.

Yüz ifadelerinin evrenselliği konusunda en yoğun araştırmalardan biri Paul Ekman ve arkadaşları tarafından gerçekleştirilmiştir (Ekman, 1978; Ekman, Friesen ve

Ellsworth, 1972). Araştırmacılar, binlerce kişiye çeşitli yüz ifadelerini temsil eden fotoğraflar göstermişlerdir. Örneğin, A.B.D., Brezilya, Şili, Arjantin ve Japonya'dan yetişkin kişilere çeşitli fotoğraflar arasından altı farklı duyguyu ifade eden fotoğrafları ayırdetmeleri söylenmiştir (Ekman, 1972; Ekman, Sorenson ve Friesen, 1969). Bu altı duygusal durum mutluluk, üzüntü, öfke, şaşırma ve tiksintidir. Çeşitli kültürlerden insanlar, fotoğraflarda görülen yüz ifadelerini ayırdetmede yüksek oranda fikir birliği göstermiştir. Kuşkusuz, bu farklı kültürlerin insanları televizyona bakmakta, gazete okumakta ve diğer ülkelerden insanlarla karşılaşmaktadır. Dolayısıyla kültürlerarası temas nedeniyle yüz ifadelerini deşifre etmeyi öğrenmiş olabilirler. Sosyal öğrenmenin etkisini bertaraf etmek için araştırmacılar, Borneo ve Yeni-Gine'de oral kültür geleneğinin bulunduğu insanlar arasında incelemelerini sürdürmüşlerdir (Ekman ve Friesen, 1971). Bu incelemelere göre, en azından korku, mutluluk ve öfke ifadeleri konusunda, en uzak kabilelerden insanlar arasında ve ayrıca bunlarla batı kültüründen insanlar arasında büyük bir görüş birliği bulunmaktadır. Bu sonuçlar, heyecan ifadelerini tanımada genetik bir temelin olabileceğini düşündürtmektedir.

Çeşitli yüz ifadeleri, anlamları konusundaki tüm benzerliklere rağmen, farklı kişiler için farklı anlamlar ifade edebilir. Sosyal ve bireysel etmenler, gerek yüz ifadelerinin oluşumunda, gerekse yorumlanmasında farklılıklara yol açabilir. Bu farklılıklar, aşağıda belirtilen boyutlarda ortaya çıkmaktadır.

a) Heyecanların Gösterilmesine İlişkin Kurallar: Bir heyecanın ifade edilme biçimini, yani ne zaman ve hangi yoğunluk düzeyinde ortaya konulacağını yöneten kurallar kültürlere göre değişmektedir. Bu farkları saptamayı amaçlayan bir araştırmada, gerilimli bir filme bakan Amerikan ve Japon deneklerin yüz ifadeleri, gizli bir televizyon kamerasıyla filme alınmıştır (Ekman ve Friesen, 1969). Gözlendiklerinden habersiz deneklerin, benzer yüz ifadeleri (surat buruşturma ve benzeri) gösterdikleri saptanmıştır. Fakat araştırmacının huzurunda filme baktıklarında, Japon deneklerin daha az gerilim ifadesi gösterdikleri gözlenmiştir. Aslında, pek çok pozitif yüz ifadesine de rastlanmıştır. Bu sonuçlara göre Japon erkek ve kadınlar, kamu önünde bulunduklarında, duygularını daha az dışa vurmaktadırlar. Bu tür farklılıklar, başka kültürlerin karşılaştırılmasında da bulunabilir (Argyle, 1975).

b) Yanıltma: İnsanlar, diğerlerini yanıltmak için de yüz ifadelerini kullanabilirler. Bazı araştırmacılar suçunu gizleyen birinin maskesini indirmek için neler yapılabileceği konusuna eğilmişlerdir. Suçlunun derin veya iç duygusal durumunu keşfetmeyi sağlayacak göstergeler bulmaya çalışmışlardır; örneğin, farkında olmadan ortaya konan işaretler, jestler ve hareketler. İnsanlar yalan söylediklerinde, elle yüzlerine dokunma gibi, otomanipulasyon jestlerini daha çok yapmaktadırlar (Ekman ve Friesen, 1974; Kuapp, Hart ve Dennis, 1974; McClintock ve Hunt, 1975) veya normalde yaptıklarından daha az jest yaptıkları görülmektedir (Mehrabian, 1971). Yalan söyleyen bir kişinin sesi aniden daha tiz olmaktadır (Ekman, Friesen ve Scherer 1976; Krauss, Geller ve Olson, 1976). Bazı kişiler yalan söylediklerinde, karşılarındakinin gözlerine

bakmamakta, bazılarıysa sık sık gülümsemektedir. Ancak bu tür göstergeler, her zaman güvenilir görünmemektedir (McClintock ve Hunt, 1975; Exline ve ark. 1970).

c) Kategorilerin Deşifre Edilmesi: Farklı heyecanları yorumlamak için kullanılan etiketler ya da kategoriler bir kültürden diğerine değişmektedir. Örneğin, japonlar, bir trajedi karşısında mümkün bir tepki olarak gördükleri üzüntüyü, irrasyonel bir durum saydıkları depresyondan net bir şekilde ayırmaktadırlar (Argyle, 1975). Diğer kültürler, bu iki duyguyu birbirinden ayırınamakta ve bu kültürlerin insanları, bu iki heyecana ilişkin göstergeleri doğru bir şekilde okuyamamaktadır.

d) İfade Kapasitesi: İnsanlar, ifade kapasiteleri bakımından farklılaşmaktadır (Buck ve ark. 1972; Lanzetta ve Kleck, 1970). Bazı kişiler koşullar ne olursa olsun sakin bir yüz ifadesi gösterirken, diğer bazılarının tüm duyguları yüzlerinden okunmaktadır.

Böylece görüyoruz ki, sınırlı koşullar içinde, çeşitli kültürlerden insanlar birbirlerinin yüz ifadelerini anlayabilmektedir. Ancak, aynı kültürün içinde veya bir kültürden diğerine bazı etmenler nedeniyle, yüz ifadelerinin yorumlanmasında farklılıklar görülebilmektedir.

b) Vücut İşaretleri

İnsanların heyecansal durumları konusunda yüz çok önemli bir işaret kaynağı olmakla birlikte, vücut pozisyonları ve jestler de anlamlı bir rol oynamaktadır. Vücut işaret-leri konusundaki ilk araştırmaların çoğunun kaynağı, psikiyatrlar ve klinik psikologlar ol-muştur. Tedavisini yaptıkları kişiler konusunda daha fazla bilgi edinmek için, vücut işaretlerinin neyi yansıttığını, ne anl'ama geldiğini anlamaya çalışmışlardır. Örneğin, klinik gözlemlerine dayanarak, bacak bacak üstüne atmanın flört işareti, omuzların aşağı çekilmesinin güçsüzlük göstergesi veya yardım isteme belirtisi, kolların göğse doğru kıvrılmasının kendini koruma veya geri çekilme işareti, sandalyaya sürtünmenin ise cinsel uyarılmanın bir belirtisi olduğunu düşünmüşlerdir (Mahl, 1967; Scheflen ve Scheflen, 1972). Bu tür göstergeler psikoterapiste belirli bir denek hakkında önemli bilgiler sağlasa da, toplumda kullanılan diğer göstergelere oranla daha az güvenilir görünmektedir.

Sosyal psikologlar, sosyal davranışların daha güvenilir işaretlerini saptamak üzere, vücut hareketleri ve pozisyonlarını da içine alan geniş davranış türleri üzerinde kontrollü deneyler yapmışlardır. Örneğin, bir senaryoda aktörün güçlü ve seyircinin ona bağımlı biri olduğunu söylememizi sağlayacak şekilde, bazı işaretleri soyutlamaya çalışmışlardır. Başatlık işaretlerini araştırmak üzere, sırsız bir ayna arkasına kamera yerleştirerek, yüksek veya alt statüden biriyle etkileşime giren denekler filme alınmıştır (Mehrabian, 1972). Denekler alt statüden biriyle ilişkideyken, daha rahat, gevşemiş vücut pozisyonlarında bulunmakta, yüksek statüden kişiyle ilişkide ise bünün tersi görülmektedir. Gevşemede (relaxation) en önemli yan, vücudun pozisyonunda simetri bulunmayışıdır; örneğin, kollar birbirinden farklı bir pozisyondadır. Yüksek statülü biriyle ilişkideki bireyin ellerini önünde kavuşturduğu veya kollarını iki yanda aşağıya

sarkıttığı gözlenmektedir. Yüksek statülü kişi öne eğilmek veya arkaya yaslanmaktayken, düşük statüden olan dimdik durmaktadır.

Çeşitli vücut göstergeleri ile vücut pozisyonu işaretleri birlikte görülmektedir. Dokunma önemli bir işaret olabilir (La France ve Mayo, 1978). Üst ve alt statüden iki kişi ilişkideyken, birincisi kendini diğerine dokunmada serbest hissederken, diğeri nadiren bunu yapabilmektedir (Henley, 1973, 1977); yine bu araştırmaya göre, cinslerarası ilişkilerde, erkekler kadınlara, kadınların erkeklere dokunduğundan daha fazla dokunmaktadırlar. Bakışların sabitliği de, önemli bir başatlık göstergesi olabilir (Exline ve Fehr, 1978).

Bir başka araştırmada, sahte denek, diğer deneklerle konuşmaların çeşitli aşamalarında, onlara sabit bakışlarla bakmaktadır (Argyle, Lefebvre ve Cook, 1974). Deneyin birinci koşulunda sahte denek, diğerlerine hiçbir zaman sabit gözlerle bakmazken, ikincisinde denekler konuşurken veya dinlerken onlara gözlerini dikmektedir; üçüncü koşulda ise gözleri sürekli onlar üzerindedir. Deneklerin daha sonra sahte denek konusundaki değerlendirmelerine göre, sahte denek, üçüncü koşulda en güçlü, birinci koşulda en zayıf olarak algılanmıştır. Başka araştırmalar, sabit bakışlarla birine bakmanın onu korkutması nedeniyle uzaklaştırıcı etkide bulunduğunu (Ellsworth, Carlsmith ve Henson, 1972) ve yaklaşmasını engellediğini (Kurtz, 1972) göstermiştir.

IX. Bölüm:

KİŞİLERARASI ÇEKİM*

➥*Hepimizin bazı irrasyonel anlarımız vardır. Yakın zamanlarda bir arkadaşımıza, yardıma muhtaç çocuklara özgü bir okulda ilginç bir stajyerlik görevi önerilmişti. Üç ay çalıştıktan sonra işini bıraktı.*

➥*Tanıdığımız parlak bir öğrenci mezun olduktan sonra, ünlü bir avukatlık bürosunda önemli bir iş bulup çalışmaktaydı. Ancak, bir daha hukuk alanında çalışamayacağını söyleyerek işi bıraktı ve doğduğu kente döndü.*

➥*Geçen yıl, gerçekten imrenilecek bir durumu ve bir kızı olan bir komşumuz, gazla kendini zehirleyerek intihar etti.*

Bu üç durum arasında ortak bir nokta var mı? "Mantıksız" görünen tüm bu davranışlar, güçlü çekim duygularından kaynaklanmaktadır. Birinci örnekteki genç, sekiz aydan beri tanıdığı arkadaşından uzakta kendini yalnız hissetmektedir. Genç avukat, aşık olduğu kızdan uzakta yaşamayı dayanılmaz bulmuştur ve kızla ilişkisini sürdürebilmek için işini bırakmıştır. İntihar eden komşumuz ise, kendisinden bıkan karısının ona evi terketmesini söylemesi üzerine evinden ayrılmıştı.

Kuşkusuz, güçlü çekim duyguları sadece mantıksız davranışlara yol açmazlar. Pekçok sosyal kuramcı, bu duyguların sosyal dayanışmayı pekiştiren olumlu duygular olduğunu belirtmektedir (Durkheim, Tönnies). Olumlu duygular kadın ve erkekleri, diğer insanlarla birlikte olmaya, çocuklar yetiştirmeye, çeşitli derneklere/kurumlara katılmaya veya özel bir çevrede yaşamaya götürebilir. Kişilerarası çekim, insanların hayatında çok önemli bir etkiye sahiptir ve bu nedenle, insanları bir araya getiren şeyin ne olduğunu anlamak, sosyal psikologlar açısından önemli bir görevdir. Sosyal psikologlar, çeşitli sorunların yanısıra, insanların dostlarında veya yakınlarında neyi aradıklarını, mahrem ilişkileri sürdürmenin niçin güç olduğunu anlamaya çalışmaktadırlar. Bu sorunlar ve benzerleri, kişilerarası çekim konusuyla ilgilidirler.

Bu bölümde, diğerleriyle ilişkilerimizde hissettiğimiz olumlu duygular üstünde durulacaktır. Öncelikle, çekim olgusunun gelişme biçimleri ele alınacak ve bir ilişkinin gelişmesinde rol oynayabilecek etmenlerdir. Daha sonra, dikkatimiz, derin/mahrem ilişkiler üstünde odaklaşacaktır. Bu tür ilişkilerin nasıl geliştiği ve bozulmasında rol

* Bu bölüm, K. J. Gergen ve M. M. Gergen, a.g.e.'den uyarlanmıştır.

oynayan etmenler gözden geçirilecektir. Özellikle mahremiyeti yöneten kültürel norm ve kurallar vurgulanacaktır.

Bu araştırmalar arkadaşlarınızla, yakınlarınızla, ailenizle yaşadığınız sorunları çözmeyi sağlamayacaktır. Bu sorunlar kısmen ilişkilerde içreldir. Bununla birlikte, konuyu incelemek, size bu sorunlar hakkında yeni görüşler kazandıracaktır. Yeni çözümler, çoğu kez yeni düşüncelerden kaynaklanır.

I. ÇEKİMİN DOĞUŞU

Çekimi, cazibeyi yaratan şey nedir? Bu soruya karşılık bulmak kolay değildir. Bir kişi diğerini çok çeşitli nedenlerden dolayı sevebilir. Ayrıca, insanın arkadaşlarıyla, ailesiyle veya sevgilisiyle ilişkileri birbirinden çok farklıdır. Bu kişilerle aramızdaki duygular hep aynı kaynaktan mı doğarlar? Bu soruyu cevaplayabilmek için, önce kendinize şunu sorun: sevdiğiniz, beğendiğiniz veya saygı duyduğunuz kişilerde ortak olan ne? Genel bir bakışla, belki de sizi şu veya bu şekilde ödüllendirdiklerini, kendinizi iyi, mutlu ve doyumlu hissetmenize yardım ettiklerini söyleyebilirsiniz. Kuşkusuz, diğerleriyle ilişkiler, gerçekte, çok daha karmaşıktır; pek çok iyi ve kötü deneyimleri içerirler. Aşk, çoğu kez acının da kaynağıdır.

Kuramcı George Homans (1974), insanların diğerlerine ilişkin duygularını "kazanç" yani bir ilişkiye harcadıkları paha ile ilişkiden sağladıkları ödüller arasındaki fark açısından değerlendirdiklerini öne sürmüştür. Buna göre, ödül ne kadar büyük ve paha ne kadar küçükse, çekim o kadar çok büyüktür. Aşk, aile ve arkadaşlık ilişkileri gibi tüm çekim türlerinde bu görülür. Hepsi de, şu veya bu ödül üstüne temellenir. Homans'ın bakış açısından, çekim, mistik ve içine nüfuz edilmez bir olgu değildir. Aşk sadece şairlere ve halk şarkılarına özgü değildir. Aşkı, gözlenebilir kazanç ve pahalar açısından, insanların birbiri için yaptıkları şeyler açısından algılamak mümkündür. Her ödül, herhangi bir anda veya herhangi bir yerde çekime yol açabilir. Aşk, zorunlu olarak tatlı sözlerden ve okşamalardan beslenmez. Dolu bir mideden, güzel elbiselerden veya yüksek statüden itibaren de gelişebilir. Dolayısıyla çekime yol açan şey zaman içinde ve koşullara göre değişebilir. Eğer kendinizi rahat/iyi hissetmiyorsanız, size katlanan ve iltifat eden birini cazip bulabilirsiniz. Eğer günlük hayattan bezginlik duyuyorsanız, yenilik, değişme vaadeden birisi, sizin için çok çekici olabilir. Cazibenin tek nedeni yoktur.

Bu sonuç, tüm bu bölüm boyunca üstünde duracağımız son derece ilginç yanlar taşımaktadır. Eğer cazibe, bir diğer kişinin davranışına atfettiğimiz değere bağlıysa ve bu değer durumdan duruma değişebiliyorsa, aynı bir davranış bazen çekici, bazen de itici olabilir. Örneğin, dinamik birini beğenebilirsiniz. Bu kişi, sizin kendinizi açmanıza ve ken-dinizi daha az yalnız hissetmenize yardımcı olabilir. Fakat bazan yalnız olmak ve kendi kendinize düşünmek isteyebilirsiniz: bu durumda, başlangıçta sizi çeken şey itici olacaktır. Jules Renard, Journal adlı kitabında bu fikri iyi bir şekilde ifade etmektedir: "seni, yüzündeki bende, bir siğil görenedek seveceğim". Aynı şekilde, kibarlık,

akılcılık, saydamlık, sebatkarlık ve tutkulu olmak, duruma göre itici veya çekici olabilir. Her şey duruma bağlıdır.

Madem ki tüm ödüller, potansiyel olarak bir pahaya karşılıktır, insan ilişkilerinin çoğu eğreti bir denge üstünde durmaktadır. Herhangi bir anda bizi cezbeden bir şey, daha sonra bayağı, alçaltıcı görünebilir.

Bu düşünceleri aklımızda tutarak, şimdi çekimin kaynaklarını inceleyelim. İlk olarak, insanların ilk karşılaşmalarında yapay ilişki aşamasında büyük ağırlığı olan iki kaynağı ele alacağız: fiziksel yakınlık ve kişisel görünüş. Daha sonra ise ilişki geliştikçe önemi artan diğer iki çekim kaynağını gözden geçireceğiz: kişisel benzerlik ve olumlu değerlendirme. Nihayet, enformasyonun kişilerarası çekimde oynadığı rol üstünde duracağız. Bu beş çekim kaynağından herbirinin aynı zamanda itmeye de yol açabileceğini göstereceğiz.

1) FİZİKSEL YAKINLIK

Evlenmeler konusunda yapılan çeşitli sosyolojik araştırmalara göre, coğrafi yakınlık, eş seçimi tahmininde oldukça güvenilir bir değişkendir (Katz ve Hill, 1958; Kerckhoff, 1974). Konutların yakınlığı arttıkça, karşılaşma ve evlenme şansları da artmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, zengin biriyle, bir sanatçıyla veya sörf tutkunu biriyle evlenmek isteyen bir kişinin New York'ta veya Malibu Beach'te, Park Avenue'ye veya Solo'ya taşınması gerekmektedir. Kısacası, coğrafi mesafe küçüldükçe, çekime dayalı ilişkiler artma eğilimi göstermektedir. Buna " yakınlığın etkisi" denmektedir. Bununla birlikte, bu tür sonuçlar, sadece yabancı kişilerin birbirleriyle evlenmediğini belirtiyorsa, bundan sözetmeye değmez. Gerçekte, bazı sosyal psikologlar, daha ileri giderek, yakınlık etkisinin altında yatan süreçlerle ilgilenmişlerdir. Mesafe, çok çeşitli nedenlerden dolayı kişilerarası çekimi etkileyebilmektedir.

a. Ulaşılabilirliğin Etkileri

Fiziksel yakınlığın çekime etkileri konusunda ilk yapılan araştırmalardan birisinde, araştırmacılar, bir konut bölgesi içindeki dostluk örüntülerini incelemişlerdir (Festinger, Schachter ve Back, 1950). Bir kişinin belirli bir kentte veya ilde yerleşim konumu, dost-luklarının seçimini sınırlandırmakla birlikte, belirli bir oturma/konut bölgesi içinde evler arasındaki mesafenin aynı olguya yol açması şüphelidir. Herşey bir yana, yakın bir sokakta oturan bir arkadaşı veya aynı apartmanda bulunan birini, bir komşuyu ziyaret etmek kolaydır. Sonuçlara göre iki ailenin konutları ne kadar çok yakınsa, dost olma olasılıkları o kadar yüksektir. Aileler, birinci derecede komşularıyla, ikinci derecedekilere oranla daha çok ilişki kurma eğilimindedir. Üstelik, konutları merdiven başında/yakınında olan aileler, koridorların dibinde oturanlara oranla daha çok dosta sahip görünmektedir. Eğer bir öğrenci yurdunda veya çok büyük bir apartmanda oturuyorsanız, bu durumun sizin için de geçerli olup olmadığını testedebilirsiniz. Popüler biriyseniz, bu durum, belki de oturduğunuz evin konumuna bağlıdır.

b. Aşina Olmanın Etkileri

Fiziksel yakınlık, ulaşılabilirliği artırmaktan başka, insanların birbirine alışmalarına da yol açmaktadır. Okullarda sınıf içinde olan biteni irdeleyelim. Bir dersin ilk saatlerinde, gerek öğrenciler, gerekse öğretmenler biraz ansiyete içindedirler. Şöyle ya da böyle, bir-birine yabancı olan bu yüzler, herkes için dikkat etmeyi gerektirici niteliktedir. Ancak, haftalar geçtikçe gerilim azalmaktadır. Herkes gün be gün karşılaştığı bu kişilerle kendini daha rahat hisseder. Hatta, sınıf arkadaşları dışarda karşılaştığında daha özel duygular duyabilirler. Bu durumdaki iki kişi arasında özel bir bağ oluşmuştur. Biriyle uzun süre birlikte olmak çekim yaratır mı?

İlişki fırsatları ile çekim arasındaki bağıntı konusunda en sistematik araştırmalar Zajonc ve arkadaşları (1971, 1974) tarafından yapılmıştır. Zajonc'a göre bir başka kişiyle veya uyaranla karşılaşmak bile çekimi artırmaya yeterlidir. İnsanları sadece görmek dahi onları daha çok sevmeye (veya daha az nefret etmeye) yol açar. Zajonc, öğrencilere tanımadıkları kişilerin fotoğraflarını göstererek yaptığı bir araştırmada bu görüşünü kanıtlamaya çalışmıştır. Deney boyunca daha sıkça tekrar gösterilen yüzler, daha az sıkça tekrar gösterilenlerden daha çok sempatik bulunmuştur. Aynı şekilde, öğrencilere tanıdık veya yeni resimler gösterildiğinde de benzer sonuçlar elde edilmiştir (Zajonc ve ark., 1972). Pakistan müziği (Heingartner ve Hall, 1974) ve politik adaylar (Stang, 1974) konusunda da aynı sonuca ulaşılmıştır. Politik adayların ele alındığı bir çalışmada, ABD.de seçime katılan adayların kitle iletişim araçlarında yeralma/görünme süresinin, seçim sonuçlarını %83 olasılıkla öngörmeyi sağladığı bulunmuştur (Grush, McKeough ve Ahlering, 1978). Hatta hayvanlar bile, aşina olduklarını daha çok kabul etme eğilimi göstermektedir (Zajonc, Markus ve Wilson, 1974). Bazı araştırmacılar, dinleme sürelerini azaltıp çoğaltarak, sıçanlarda Mozart'ın müziğini tercih etme tepkisi yaratmayı başarmışlardır (Cross, Halcomb ve Matter, 1967).

Aşina olma, rahatsız edici bir çevrenin nahoş etkilerine rağmen de etkili görünmektedir. Bu konuda yapılan bir araştırmada, çeşitli denek gruplarına içimi hoş olmayan bir sıvı içirilmiştir. Deneyin hoş olmayan ortamında, birbirleriyle daha sık karşılaşan deneklerin arasında, böyle olmayanlara kıyasla daha çok çekim olduğu görülmüştür (Saegert, Swap ve Zajonc, 1973).

İnsanlar bir uyaranı ne kadar çok görürlerse, bu uyarana karşı o kadar çok olumlu duygular geliştirirler; ayrıca bu tür bir durumda, kişilerin söz konusu uyaranın tanıdık oluşunun bilincinde olmaları da zorunlu değildir. Demek ki yakın komşunuzla, sevginizin yakın olmaktan kaynaklandığını farketmeksizin, iyi ilişkiler kurabilirsiniz. Tanıdıklığın bilincinde olmadan çekimin artışını göstermek üzere William Wilson (1979), deneklere, kısa melodilere benzeyen on saniyelik çeşitli sesler dinletmiştir. Bazı sesler birkaç kez ön test sırasında dinletilirken, bazı sesler de sadece bir kez olmak üzere asıl test sırasında verilmiştir. Daha sonra deneklere, çeşitli seslere ilişkin beğeni düzeylerini ve bu sesleri daha önce duyup duymadıklarını belirtmeleri söylenmiştir.

Müziği önceden dinleme (gerçek)	Öznel hatırlama	
	Tanıdık bulunan melodi	Yeni bulunan melodi
Beş kez dinlenen	4.22	4.00
İlk defa dinlenen	3.77	3.04

Çizelge - 1: Aşinalığın hoşnutluğa etkisi (Beğeni ölçeğinde, takdirler 0'dan 6'ya doğru artmaktadır) Kaynak: Wilson (1979)'dan uyarlama.

Çizelge -1'de görüldüğü üzere, denekler tanıdık olduğunu belirttikleri sesleri, yeni olduğunu söylediklerine kıyasla daha çok beğenmişlerdir. Oldukça sık bir şekilde, deneklerin belirli bir sesi daha önce duyup duymadıklarından emin olmadıkları gözlenmiştir. Ancak, gerçekte sesi önceden dinlemiş olmanın, kişiler bunun farkında olmasalar da, beğenilerde rol oynadığı saptanmıştır. Olabilir ki, bazan insanlar, bir başkasını, nedenini bilmeksizin sevebilirler. Bu çekimin nedenleri daha sonra artmaktadır (Carducci, Cozby ve Ward, 1978, Zajonc, 1980).

Tanıdık olmanın etkileri çok çeşitli koşullarda görülmekle birlikte, bu etkilerin nedenleri üzerinde görüş birliğine varılmamıştır (Birnbaum ve Mullers, 1979; Harrison, 1977; Moreland ve Zajonc, 1979). Diğer bir kişinin sürekli görülmesinin " yatıştırıcı" bir rol oyna-dığı (içtepileri azaltıcı) düşünülebilir. Bir başka deyişle, yabancı biriyle karşılaşmak, fi-ziksel sistemi uyarmakta ve harekete geçirmektedir. Bu uyarılma (excitation) durumu, rahatsız edicidir. Birey, belirsizlik ve korku içinde bulunmaktadır. Bu durumda, çekimi hissetmeyecek ölçüde gergindir. Ancak zamanla, diğeri, daha az tehlikeli ve ne yapacağı kestirilebilir olarak algılanır. Uyarılma düzeyi düşer; rahatlama duygusuyla diğerinin varlığı çağrışım içine girdiğinden, çekim artar. Diğer bir deyişle, insanlar açlıklarını gideren yiyecekleri veya geçimlerini sağlayan bir işi nasıl severlerse, olumsuz uyarılmayı azaltan bir kişiyi de çekici bulurlar. Bu açıklama, makul görünmektedir: bazı araştırmalar, bir dostun varlığının kaygı düzeyimizi düşürdüğünü, uyarılma halini azalttığını göstermektedir (Kissel, 1965). Bununla birlikte, araştırma sonuçları daha yakından incelendiğinde, başka açıklamaların da anlamlı olabileceği anlaşılmaktadır (Harrison, 1977).

Ancak, pek çok sosyal olgu gibi, tanıdıklığın etkileri de her zaman mutlak bir geçer lik taşımamaktadır (Burgess ve Sales, 1971; Stang, 1974). İnsanlar, aynı uyaranla sürekli karşılaşmaktan her zaman hoşlanmamaktadır. Örneğin farklı filmler görmeyi,

değişik yiyecekler almayı isteyebilmektedirler. Tekrar, sıkıntı yaratmaktadır. Öte yandan, sosyal gruplarda, her bir üyenin çekicilik derecesi hakkında bir görüş birliği oluştuğu öne sürülmüştür (Newcomb, 1979). Bu uzlaşma gerçekleştikten sonra, karşılaşma fırsatlarının sayısı, artsa da eksilse de, çekim, artık artmamaktadır. Diğer bir kişiyle karşılaşma düzeyinin yüksekliği, özellikle belirsiz (ambigue) durumlarda, yani birey diğerinin davranışlarından kuşku duyduğunda, çekimi artırır gibi görünmektedir. Bir başka deyişle, belirsizlik derecesi yüksek olduğunda, karşılaşma, genel olarak çekimi artırmaktadır. Buna karşılık, bir uyaranın özellikleri konusunda kesinlikle emin olunduğunda, karşılaşma fırsatlarının çoğalması, çekimi azaltabilmektedir (Smith ve Dorfman, 1975).

c. Mesafe Kuralları:

Görüldüğü üzere birisinin yakınında yaşamak veya birisiyle sık karşılaşmak, ulaşılabilirliği artırarak ve anksiyeteyi azaltarak, çekimi kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte, bu durumların hiç birinde, fiziksel mesafe kendiliğinde belirleyici etmen değildir. Herhangi biri, çok yakınımızda olabilir, fakat ulaşılabilir olmayabildiği gibi anksiyeteyi de azaltmayabilir. Acaba, bizzat mesafe de, çekimde rol oynar mı? Edward T. Hall'a (1959, 1966) göre, insanlar "proksemi" kurallarına göre hareket ediyor gibi görünmektedirler. Bu kurallar, a) günlük hayat ilişkilerinde uygun fiziksel mesafeleri, b) yakınlık veya uzaklığın uygun düştüğü durum tiplerini belirtmektedir. Hall'a göre, insanın diğerlerine ilişkin duyguları, bu konudaki kültürel kuralların yerine getirilme biçimine bağlıdır.

Hall, fiziksel mesafeyi yöneten kuralların, ilişkinin niteliğine göre değiştiğini vurgulamaktadır. Yakın samimi dostlarınızın, sadece tanıdık olanlara kıyasla, size daha çok yaklaşmasına izin verirsiniz. Yakın samimi bir arkadaşınızın bir kolunu omzunuza koyarak sizinle birlikte yürümesinden rahatsız olmazsınız. Bu arkadaşınız sizden bir metre uzakta kalarak yürürse, rahatsız olursunuz. Buna karşılık, yabancıların daha çok mesafe koyarak size yaklaşmasını istersiniz ve fazla yaklaştıklarında bundan sıkılırsınız. Esasen, Hall'a göre, insanlar dört tür mesafe kullanırlar:

1. Mahrem mesafe, insanın bedeninden itibaren yaklaşık 45 cm.lik mesafeyi kapsar. Bu şekilde çevrelenen alan, bireyin sadece en yakın ve mahrem dostlarına açıktır. Yabancılar bu mesafeyi aştığında, güvensizlik ve rahatsızlık meydana gelir.

2. Kişisel mesafe, yaklaşık olarak 45 cm. ile 1.25 m. arası alanı belirler. Bu alan samimi dostlara, güvenilir kişilere ve kendileriyle özel ilgilerin paylaşıldığı insanlara açılır.

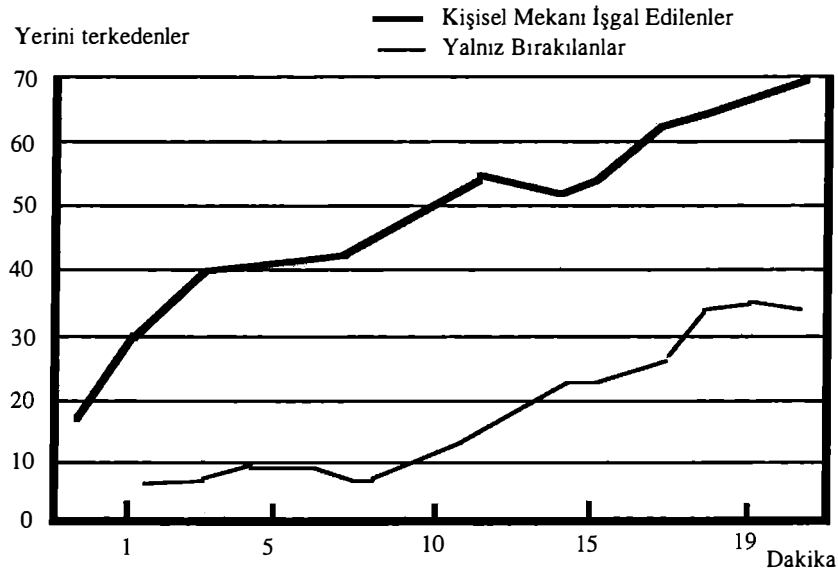
3. Sosyal mesafe, yaklaşık olarak 1.25 m. ile 3.70 m. arası mesafeyi belirtir. Bu alan, kişisel olmayan ilişkilere, nezaket ilişkilerine ve iş ilişkilerine ayrılmıştır.

4. Kamuya açık mesafe, vücuttan itibaren 3.70 m. nin ötesindeki alanı işaret eder. Bu alan, resmi toplantılara, karşılaştığınız yabancılara ve saygı değer kişilerle ilişkilere uygun düşer.

Mesafe tercihleri konusunda en iyi kanıtlamalardan birisi Robert Sommer ve arkadaşları (1969) tarafından yapılmıştır. Yakın, samimi ve kişisel dostlara ayrılan alana, yabancı birinin girmesinin sonuçlarını incelemek isteyen araştırmacılar, bir parkta tek başına bir bankta oturan kişilerin 15 cm. yakınına oturmuşlardır. Şekil 1'de görüldüğü üzere, insanlar, yabancıların bu denli yaklaşmasından memnun değildirler. Bu kişiler, tek başlarına bırakılan bir kontrol grubunun üyelerine kıyasla, yanlarına gelen yabancı ne kadar çok kalırsa, oturdukları banktan o kadar çok kalkıp gitme eğilimi göstermişlerdir.

Başka araştırmacılar, iyi dostluk ilişkileri yaratmak için, başlangıçtan itibaren, kişilerin karşılıklı sınırları konusunda anlaşmaları gerektiğini (Altman ve Haythorn, 1967; Altman ve Taylor, 1973) öne sürmüşlerdir. Diğer bir deyişle, insanlar karşılarındakinin mesafe sınırları kurallarını bildiğinden emin olduktan sonra samimi ilişkilere girmelidir. Bu görüşü somutlaştırmak için araştırmacılar, gönüllü denizcileri ikişer ikişer küçük bir odada on gün boyunca soyutlamışlardır (Altman, Taylor ve Wheeler, 1971). Odalarda bir kamp yatağı, masalar ve sıhhî tesisat bulunmaktadır. Su ve yiyecek için bazı olanaklar öngörülmüştür. On günlük süre boyunca, denizcilerin davranışları videoya kaydedilmiştir. Araştırmacılar, denizcilerin ne ölçüde anlaştıklarını saptama amacını taşımaktadır. Aynı odada kalan iki denizci, arkadaş olacak mıdır? Aksine her biri kendi üstüne kapanacak mıdır? Veya deneyi sürdürmekten vazgeçecek midir? Sonuçlar, deneklerin herbirinin karşılıklı sınırları konusunda anlaşmalarının önemli olduğunu göstermektedir. On günlük yaşantılarında, bazı denizciler dost olmayı başarırken, diğer bazıları başarısız olmuşlardır. Bizim açımızdan ilginç yan şudur ki, genel olarak dostça ilişkiler, başlangıçtan itibaren alansal sınırlarını netlikle çizen denizciler arasında meydana gelmiştir. İki denizci, kimin hangi yatakta uyuyacağı, masanın hangi yanında hangi sandalyada oturacağı ve benzeri konularda hemen karar verdiklerinde dostça ilişkilerin gelişme eğilimi artmaktadır. Buna karşılık, alansal sınırları tanımlamada başarısız olanların, dostluk bağı kurma olasılıkları düşmektedir. Ayrıca, birbirine karşı düşmanlaşan denizcilerin önemli bir kısmı deneyi tamamlamadan ayrılmışlardır.

Özetle, fiziksel yakınlık, ilişki/temas olasılığını artırmaktadır. Öyle görünüyor ki, insanlar çoğu kez, en az çaba harcayarak ziyaret edebilecekleri, görüşebilecekleri kişileri arkadaş olarak seçmektedir. Üstelik, fiziksel yakınlık birbiriyle karşılaşma düzeyini artırmaktadır. Bunun yol açtığı tanıdıklık, aşinalık duygusu ise çekimi doğurmakta gibidir. Genellikle, kişilerin paylaştığı ortak kurallar çeşitli ilişki tipleri açısından uygun mesafeleri belirlemektedir. Bu kurallara uymak, dostluğun doğuşunda önemli bir rol oynamaktadır.



Şekil 1: Mahremiyeti çiğnenen insanların tepkileri

2) FİZİKSEL GÜZELLİK

Fiziksel güzellik konusunda, çeşitli kültürlerde farklı anlayışlar vardır. Bazı kültürlerde 60 kg. dan daha hafif olan kadınlar çirkin sayılırken, diğer bazılarında 45 kg. dan ağır olanlar çirkin bulunmaktadır. Soluk bir ten, bazı kültürlerde güzel, diğer bazılarında hastalıklı sayılmaktadır. Hatta, aynı bir toplum içinde dahi, güzellik stilleri yıldan yıla değişmektedir. Adaleli erkekler bazı dönemlerde hayranlıkla, diğer bazılarında kuşkuyla karşılanmaktadır. Belirli bir yılda moda olan saç kesimleri, ertesi yıl gözden düşebilmektedir.

Ayrıca popüler normlara göre çirkin sayılan bazı kişilerin yüzleri "kişilikli" sayılabilmektedir. Bazı kişiler o kadar "güzel"dirler ki, gerçek olmadıkları (irreel) düşünülmektedir. Her ne olursa olsun, bu konuda popüler normlar oldukça güçlüdürler. Aynı bir kültür içinde, yaygın olarak paylaşılan ve süreklilik gösteren fiziksel çekicilik normları vardır.İnsanlar birbirlerine karşı bu normlara göre davranmaktadır. Fiziksel güzellik bir ilişkinin ilk başlarında anahtar bir rol oynayabildiği gibi, sorun kaynağı da olabilir. Önce fiziksel güzelliğin çekimi nasıl artırdığına bakalım.

a. İlk Çekim: Başlangıçta Herkes Eşit Değil

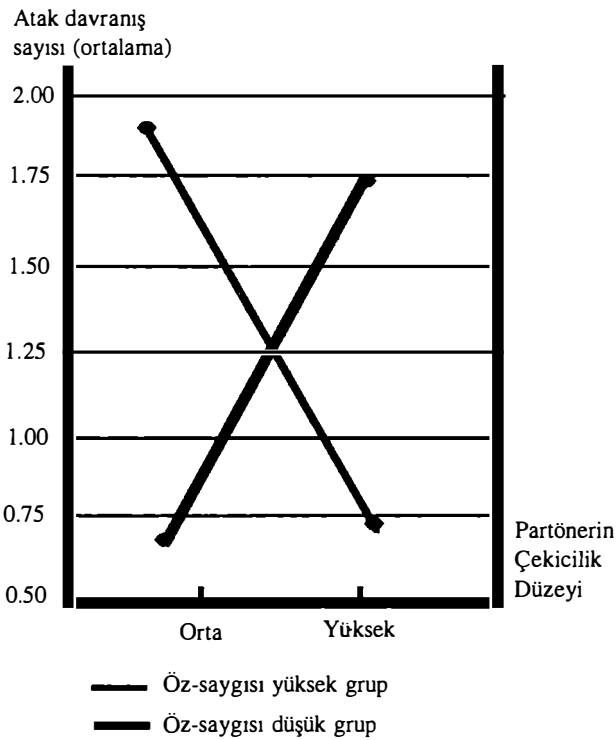
Fiziksel güzellik, çekimin doğuşunda hangi ölçüde etkilidir? Bir kişi, güzellik konusunda diğerinin anlayışına uygun olmak zorunda mıdır? Bu soru üstünde odaklaşarak, cinslerarası çekim üstünde duracağız. Bu, fiziksel güzelliğin sadece

cinslerarası çekimde rol oynadığı anlamına gelmez. Fiziksel güzelliğin, özellikle cinslerarası çekim açısından incelenmesi nedeniyle, sorunun bu yanı üstünde durulacaktır.

Cinslerarası çekimde fiziksel güzelliğin önemi hakkında yapılan ilginç bir incelemede, büyük bir devlet üniversitesinde yeni öğrencilerin yönlendirilmesi için düzenlenen haftada araştırmacılar, özel bir dans partisi hazırlamışlardır (Walster ve ark. 1966). Bu parti için her öğrenciye partöneri, bilgisayarla tayin edilmiştir. Öğrencilere söylemeksizin, araştırmacılar onların okul dosyalarını ve kişilik testi sonuçlarını incelemişlerdir. Ayrıca, bağımsız bir jüri, öğrencilerin fiziksel cazibesini değerlendirmiştir. Araştırmacıların amacı, düzenlenen gecede çiftlerin karşılıklı çekiminde okul başarısının, kişiliğin ve fiziksel çekiciliğin rolünü araştırmaktır. Kişilerarası çekimde, kişilik, görünüş ve zekadan hangisi ana faktördür? Bunu belirlemek üzere, öğrencilere, açık etmeden gizli bir şekilde, partönerlerini değerlendirmeleri söylenmiştir. Bu değerlendirme hem dans gecesi, hem de bir kaç hafta sonra yaptırılmıştır. Sonuçta, gerek erkek, gerek kız öğrencilerde, zeka ve kişilik önemli görülmemiştir. Kişisel çekimde en önemli etmenin fiziksel görünüş olduğu saptanmıştır. Jüri tarafından çekici olarak nitelenen öğrenciler, genellikle partönerleri tarafından da çekici bulunmuş ve bunların daha sonra partönerlerini tekrar görme sıklığı yüksek çıkmıştır. Bununla birlikte, müzik ve dansın, sadece olağan konularda konuşmaya uygun bir ortam yaratmış olabileceği düşünülebilir. Fakat ne olursa olsun, bu koşullarda, dış görünüş en önemli etmen olmuştur.

Bu gözlem, insanların çoğunun, bulunabilecek en güzel kişileri aradığı anlamına mı gelmektedir? Hayır. Kuramcılar daha ziyade, bir tür çift oluşturma sürecinin meydana geldiğini belirtmektedirler (Berscheid ve Walster, 1969). İnsanlar, partöner olarak güzel birini aramakla birlikte, kendi şanslarını da dikkate almaktadırlar (Shanteau ve Nagy, 1979). Kendi değerlerinden şüphe edenler, çok güzel birinin nezdinde şanslarının olmayacağını düşünmektedirler. Rekabetten çekinerek reddedilme kaygısıyla ve kendine güven eksikliğiyle bu kişiler şanslarının ne olabileceği konusunda kendilerini sorgulamaktadır. Kaybedeceklerse, niçin denesinler? Bu tür düşünceler insanları karşılaştıkları çok güzel kişilere dikkat etmemeye götürmektedir. Kendi kendilerini değerlendirmelerine uygun olarak, insanlar kendilerine uygun olabilecek birini seçmeye yönelmektedirler.

Çift oluşturma sürecine ilişkin özenli bir incelemede, erkek öğrencilere sahte bir zeka testinin uygulandığı bir deney düzenlenmiştir (Kiesler ve Baral, 1970). Araştırmacılar öğrencilerin, geçici olarak, öz-saygılarını azaltmak veya yükseltmek üzere deneklerin yarısına çok başarılı, diğer yarısına ise başarısız olduklarını söylemişlerdir. Her öğrenciye, test sonucunu öğrendikten sonra, araştırmacıyla birlikte, kendilerini bir kız sahte deneğin katılacağı, bir pastaneye gitmeleri önerilmiştir. Sahte denek, bu karşılaşma için önceden hazırlanmış bir rol oynamaktadır. Sahte denekle daha önce karşılaşan öğrencilerin yarısı onu çekici bulurken, diğer yarısı eleştirerek (makyajsız, saçları iyi taranmamış veya kuaförü bozuk, fazla katı gibi) çekici bulmamışlardır.



Şekil-2: Öz-saygının cinslerarası yaklaşma davranışına etkisi (Kiesler ve Baral,, 1970'den uyarlama)

Pastanede üçü bir aradayken araştırmacı, belirli bir süre sonra, bir bahaneyle özür dileyerek yanlarından ayrılmakta ve denekle sahte denek yalnız kalmaktadır. Burada öğrenilmek istenen şey, deneğin yalnız kaldığı kıza hangi ölçüde yaklaşacağı, "arkadaşlık ilişkisi" kurmaya çalışacağıdır. Denekleri bu açıdan değerlendirmek üzere sahte denek, partönerinin açıkça anlamı belli olan gönül alıcı yaklaşımlarını gözlemektedir: örneğin içilenlerin parasını ödeme teklifi, bir şey ısmarlama, bir kompliman yapma, telefon numarasını veya adresini öğrenmeye çalışma gibi.

Elde edilen sonuçlar şekil- 2 'de görülmektedir. Görüleceği üzere, zeka testinde başarılı oldukları söylenen deneklerin, çekici görünüşlü sahte deneğe daha çok yaklaşmaya çalıştıkları, daha atak oldukları anlaşılmaktadır. Görünüşte, test başarısı, partöneri cezbetme yönünde kişinin güvenini, başarma umudunu artırmaktadır. Aksine, testte başarısız olduğuna inananlar, partönerleri karşısında daha kapalı davranmaktadır: bu durumdaki denekler, partönerleri daha az çekici olduğunda daha atak davranma eğilimini göstermektedirler. Fiziksel görünüşleri çekici olan erkeklerin, böyle

olmayanlara kıyasla, güzel bir kadın tarafından kabul görecekleri inancı daha yüksektir. Bu olgu, söz konusu araştırmanın sonuçlarına da uygundur. Bununla birlikte, bir kadının onları kabul edeceğinden emin olduklarında, o zaman, genellikle fiziksel güzelliklerinden bağımsız olarak, fiziksel planda çekici bir kadını seçmektedirler (Huston, 1973).

Kadın ve erkekler, fiziksel güzellikten aynı ölçüde etkilenmemektedir. Genel olarak, erkekler, kadın güzelliğine daha duyarlı görünmektedir. Örneğin, erkekler, bir iş arkadaşı olarak, evlenmek için veya birlikte çıkmak için, genellikle çekici bir kadını tercih etmektedirler. Buna karşılık kadınlar, fiziksel görünüş kadar ya da görünüşten daha fazla oranda, ilgilerdeki benzerliğe önem vermektedirler (Stroebe ve ark. 1971). Fiziksel olarak çekici olan kadınların, böyle olmayanlara kıyasla, daha çok randevuları bulunmaktadır. Erkeklerin randevu sıklığı, fiziksel çekiciliğe bağlı değildir (Krebs ve Adinolfi, 1975). Diğer yandan, bir danstan sonra, kadınlara oranla erkekler, fiziksel çekiciliğe dayalı duygularını daha çok ifade etme eğilimindedirler (Berscheid ve Walster, 1974).

Cinslerarasında gözlenen bu tür farklar, geleneksel cinsel stereotiplerden kaynaklanabilir. Eğer kadın, herşeyden önce, erkeğin malı gibi veya hayatı kazanma, geçimi sağlama türünde ciddi şeyleri yapmaktan aciz bir oyuncak gibi görülürse, kadının dış görünüşü en belli başlı kozlarından biri sayılacaktır. Bu anlamda kadın erkeğe, yüksek bir sosyal statü ve kişisel bir zevk sağlama aracı olmaktadır. Bazı araştırmalara göre erkekler, güzel kadınlara, sadece, diğer insanların kendilerine karşı saygınlığını artırıcı bir işlev yüklemektedirler (Sigall ve Landy, 1973). Erkek, çekici bir kadına, tıpkı pahalı bir arabaya sahip olduğu gibi sahip olabilir. Buna karşılık kadınlar, fiziksel olarak çekici bir erkekle evlenmekle, daha çok saygınlık kazanmıyor görünmektedirler (Bar-Tal ve Saxe, 1976). Öyle görünüyor ki, erkekler, parasal kaynakları, sosyal mertebeleri ve deneyimleri gibi çeşitli kozlarla, cinslerarası piyasada pazarlık etme gücüne sahiptirler. Bir erkeğin görünüşü, o kadar önemli değildir. Eğer kadın özgürlüğü akımları, kadınların gücünü artırma yönündeki hedefine ulaşırsa, kadınların fiziksel çekicilikleri, cinslerarası ilişkilerde daha az önemli bir rol oynayabilir.

b. İlk Karşılaşmanın Sonrası ya da Güzelliğin Sosyal Sonuçları

Fiziksel güzellik, cinslerarası çekimde önemli olmakla birlikte, sorun henüz bitmemektedir. Acaba güzellik, sadece ilişkilerin başlamasında ve kişilerin yaklaşmasında etkili olan bir mıknatıs işlevi mi görmektedir. İlişkinin daha sonraki aşamalarında etkisi nedir?

Pekçok araştırmacı, fiziksel özelliklerin, insanları yaklaştırmaktan daha önemli işlevinin olduğuna inanmaktadır (Adams, 1977; Dion, Berscheid ve Walster, 1972). Bir kişinin, diğer birinin yetenekleri, becerileri ve kişiliği hakkındaki genel izlenimi, onun dış görünüşünden etkilenebilir. Asch'in deneyleri sonucunda biliyoruz ki, bir kişinin diğerine ilişkin genel izlenimi, basit bir enformasyon vermek suretiyle temelden etkilenebilir. Örneğin, birinin kişiliğinin betimlenmesinde şefkatli veya soğuk bir

sözcüğün eklenmesi, bu birey hakkındaki anlayışımızı baştan sona değiştirebilir. Fiziksel güzellik aynı etkiyi doğurabilir. Pekçok kişi, tıpkı " fiziksel güzellik, iç güzelliğin, moral ve spritüel güzelliğin göstergesidir " diyen alman şairi Schiller gibi düşünmektedir.

İnsanların birbiri hakkındaki izlenimlerinde güzelliğin etkisini incelemek isteyen bazı araştırmacılar, erkek öğrenci deneklere, kız öğrenciler tarafından yazıldığı söylenen denemeler okutarak puanlamalarını istemişlerdir (Landy ve Sigall, 1974). Denemelere çeşitli kız öğrencilerin fotoğrafları iliştirilmiştir. Araştırmada, aynı deneme yazıları, bir grup deneğe çekici birinin, diğer bir grup deneğe ise çekici olmayan birinin fotoğrafıyla birlikte verilmiştir. Her grupta denemelerin yarısı gerçekten kaliteli yazılardır, diğer yarısı ise kötü yazılmıştır. Genelde öğrenciler iyi kaleme alınmış denemeleri öbürlerinden daha olumlu bulmakla birlikte, çekici bir kadın tarafından yazıldığı söylenen denemeler daha iyi bulunmuştur. Bu durum özellikle kalitesiz denemeler söz konusu olduğunda açıkça görülmektedir.

Daha sonra yapılan araştırmalara göre insanlar, fiziksel olarak çekici kişilerin, kişilik çizgilerinin de olumlu olduğu, kişisel, sosyal ve mesleki planda diğerlerinden daha çok başarılı oldukları inancını taşımaktadırlar (Berscheid ve Walster, 1974; Dion, 1977; Berscheid ve Walster, 1972). Fiziksel cazibenin sosyal sonuçları, ilkokul çocuklarının hayatında etkili görünmektedir (Dion, 1973). Bir araştırmada, yetişkinlere, bir grup çocuğun okul başarısını ve yanlış davranışlarının ağırlığını değerlendirmeleri istenmiştir. Görüşleri sorulan yekişkinlerin çocukların çekicilik düzeyine göre değerlendirmede bulundukları, çekici çocukları daha başarılı görme ve yanlış davranışlarını hoşgörme eğiliminde oldukları görülmüştür.

Çocuklar da fiziksel güzelliğe önem vermektedirler. Fiziksel olarak çekici olan ilkokul çocuklarının diğerlerinden daha popüler oldukları gözlenmiştir (Dion ve Berscheid, 1974). Fiziksel cazibesi olan kişilere gösterilen ilgi, onların karakter çizgilerini ve davra-nış tarzlarını da etkilemektedir. Bu kişilerin kendine güven ve dostça tavır kazanması daha kolay olmaktadır (Adams, 1977; Snyder, Tanke ve Berscheid, 1977). Çekici kişinin bu tür özellikler kazanması, karşı cins üzerinde etkili olmaktadır. Diğerleri üzerinde bu tür bir güce sahip olma, çekici yetişkinlerde (Chaiken, 1979) olduğu gibi ilkokul çocuklarında da gözlenmektedir (Dion ve Stein, 1978).

c. Güzelliğin Yeniden Gözden Geçirilmesi

Fiziksel cazibenin avantajları olmakla birlikte, olumsuz sonuçları da olabilir. Güzel birisi arzu edilebilir, fakat kıskançlığa ve çekemezliğe de yol açabilir. Örneğin, bazı araştır-macılar, güzel olanların çoğu kez havaî, materyalist, bencil ve snob olarak algılandıklarını saptamışlardır. Onların ezilmişleri sevmediklerine, eşlerini aldatmaya ve boşanma eğilimli olduklarına inanılınaktadır (Dermer ve Thiel, 1975). Üstelik, çekici biri güzelliğini kullanarak suç işlediğinde (örneğin üçkağıtçılık), itici bir suçludan daha sert bir cezaya layık görülmektedir (Sigall ve Ostrove, 1975). Bununla birlikte, kurban çekici kişinin tuzağına düşmediği takdirde, itici kişiden daha az ceza önerilmektedir.

İnsanlar, çekici birinin, diğer kişileri istismar etmek için doğal avantajlarını kullanmasından son derece rahatsız olmaktadırlar.

Fiziksel çekicilik ve popülerlik bazan çelişmektedir. Üniversite birinci sınıf öğrencileri arasında yapılan araştırmada, çekici öğrencilerin diğerlerinden daha az sevildikleri saptanmıştır. Öğrenciler arasında orta düzeyde çekici olanların en popüler oldukları gözlenmiştir (Krebs ve Adinolfi, 1975). Benzer şekilde, erkeklerin fiziksel olarak çekici erkeklerden kaçındıkları belirlenmiştir. Orta düzeyde çekici olan kadınların, daha az veya daha çok çekici olanlara kıyasla, sosyal ilişkilerden daha çok doyum bulma şansı vardır (Reis, Nezlek ve Wheeler, 1980). Bir başka araştırmada, ortaokul öğrencileri arasında, çekici olanların daha az çekici olanlara oranla, arkadaşları üstünde daha etkili oldukları görülmüştür (Dion ve Stein, 1978). Diğer bir deyişle, orta derecede fiziksel çekicilik, kişinin sosyal konumunu yükseltebilirken, yüksek düzeyde fiziksel çekicilik kıskançlık ve düşmanlığa yol açabilmektedir.

Güzel kişilerin kıskançlığa yol açması nedendir? Bunun nedenlerinden birisi, onlar varken diğerlerinin kendilerini aşağı hissetmesi olabilir. Bir akşam yemeğinde çok güzel bir sarışının karşısında oturan bir kadının ertesi günkü sözlerini hatırlıyorum: "Genel olarak, hareketlerimde kendimi rahat hissederim, fakat dün akşam, yanlış birşey yapmamak için devamlı kendimi kontrol ediyordum". Fiziksel cazibesi olanların, hemcinslerini etkile-medeki yetersizliği, belki de bu tür duygulardan kaynaklanmaktadır (Dion ve Stein, 1978). Aslında, fazla çekici olmayan bir erkek, çok çekicilere oranla, meslektaşlarını daha çok etkilemektedir. Çekici insanlar, "ulaşılamaz" görüldükleri için de kıskançlığa yol açabilirler. Çekici biri karşısında, başarısız olmaktan çekinen birey aşağılığıyla sürekli başetmek zorundadır. Ulaşılmazlığın yarattığı çatışmaları konu alan bir araştırmanın sonuçlarına göre, erkekler genel olarak, "elde edilmesi güç" kadınlar tarafından çekilmektedir. Fakat ulaşılmaz olanın çekici olduğu yolundaki halk inancı, bir kadının herkes için imkansız, sizin için mümkün olması durumunda doğrudur (Walster ve ark. 1973).

Özetle, fiziksel güzellik hem çekebilir, hem de itebilir. Güzel bir görünüş hayatı daha hoş kılabilir ve başarı getirebilir. Fakat aynı zamanda örtülü bir kıskançlığa ve acılara da yol açabilir. Güzel olan kişi, gerçekte , gergin bir ip üzerinde yürümektedir.

3) KİŞİSEL BENZERLİK

Fiziksel yakınlık ve güzellik insanları yaklaştırdıktan sonra ne olup bitmektedir? Bir ilişkinin sürmesinde veya sona ermesinde rol oynayan etmenler nelerdir? Bu konuda, önemli bir etmen, kişilerarası benzerlik, yani kanaatlerin, zevklerin, nefretlerin, bağlanma biçimlerinin, enerji düzeylerinin ve benzeri boyutların benzerliği ya da paylaşılmasıdır. Benzerlik olmadığı takdirde, ilişkinin devamı güçtür. Bununla birlikte, benzerlik, herzaman aşka yol açmamaktadır. Bazan, insanlar güçleri veya zaafları kendilerininkini ödünleyen kişilerle birlikte olmayı istemektedirler. Öncelikle, benzerliğin olumlu yanlarını gözden geçirelim.

a. Benzerliğin Olumlu Yanları

Benzerliğin çekime etkisi konusunda en yoğun araştırmalar, Donn Byrne ve arkadaşları tarafından yapılmıştır (Byrne ve Clore, 1970; Byrne ve Griffitt, 1973; vb). Bu araştırmalarda, öğrenciler birbirlerinin kanaatlerini öğrenmektedir: bu kanaatlar arasında bazan benzerlik, bazan da farklılık bulunmaktadır. Öğrenci denek, bazı durumlarda, politik, dinsel konularda ve üniversite hayatı hakkında bir fikir birliğiyle karşı karşıya bırakılırken, bazı durumlarda ise fikir ayrılıklarıyla karşılaşmaktadır.

Çeşitli araştırmalarında Byrne ve ark. benzerliğin, kişilerarası çekimde olumlu etkileri olduğunu saptamışlardır. Bir kişinin tutumları ne kadar çok alanda deneğinkilere benzerse, deneğin bu kişiyi çekici bulma olasılığı o kadar yükselmektedir. Bir alan araştırmasında, önceden tanışmayan 13 gönüllü, para karşılığında, atom sığınağında 10 gün birlikte kalmak üzere anlaşmışlardır. Bu on gün boyunca, su, peksimet ve kağıtlı şekerden ibaret bir rejim uygulanmıştır. Sığınağa girmeden önce, her gönüllü, 44 soruluk bir kanaat ölçeğini cevaplamıştır. Deney boyunca, pek çok kez gönüllülere, grupta kalmasını çok istedikleri ve istemedikleri iki kişiyi bildirmeleri istenmiştir. Daha sonra, kişilerin tercihleri incelendiğinde, tercihler ile kanaat benzerlikleri arasında sıkı bir ilişki bulunmuştur. Birbiriniençok seven kişiler arasında %70 oranında kanaat benzerliği saptanırken, diğerlerinde bu oranın %59 olduğu görülmüştür. En çok sevilenler en benzerler olurken, en az sevilenler en farklı olanlardır.

Başka araştırmalar da, çekimin becerilerdeki (Zander ve Havelin, 1960), heyecansal durumlardaki (Zimbardo ve Formica,1963), sosyal veya ekonomik statüdeki (Mehrabian ve Ksionsky, 1971), dünya görüşlerindeki (Craig ve Duck, 1977) ve etkinlik tercihlerindeki (Werner ve Parmalee, 1979) benzerliklerle ilişkili olduğunu göstermiştir. Ayrıca, pornografi konusunda benzer tutumları olan evli çiftlerin, böyle olmayanlara oranla birlikte daha çok mutlu olma şansının bulunduğu gözlenmiştir (Byrne ve ark. 1973). Aynı şekilde, uyuşturucu kullanan ergenlerin, arkadaşlarını yine başka uyuşturucu kullanan ergenlerden seçtikleri saptanmıştır (Kandel, 1978).

Bu koşullarda, farklı gruplara ait kişiler arasında çekim nasıl gelişmektedir? Montreal'de yapılan bir araştırmada, Simard (1981), frankofon ve anglofon öğrenciler arasındaki çekimde, benzerliğin rolünü incelemiştir. Bir kız veya erkek öğrenci, diğer gruptan biriyle, yaş, tutumlar, politik görüşler konusunda ait olduğu gruptakinden ziyade diğer gruptakilere benzediğinde, diğeri tarafından daha çekici bulunmaktadır. Etnik grupların farklılığı, diğer boyutlardaki benzerlik tarafından telafi edilmektedir.

İnsanlar, niçin kendilerine benzeyen kişiler tarafından çekilirler? İlk olarak, benzerlik, kişilere kanaatlerinin ve yaşam stillerinin doğru olduğunu hissettirerek onların öz-saygılarını artırabilir (Hensley ve Duval, 1976, vb). Bir insan kendinden kuşkuya düştüğünde kanaatleri kendisininkilere benzeyen kişilerle dost olma şansı yüksektir (Gormly, 1974). İkincisi, insanlar kendilerine benzer biriyle daha olumlu bir ilişki beklentisi taşımaktadır. Benzerlik, ilişkiden iyi şeyler doğacağı, diğerinin yardıma hazır ve dost olacağı izlenimini yaratmaktadır (Karylowski, 1976; vb). Üçüncüsü, kanaat benzerliği, diğerinin hoş karakter çizgileri olabileceği düşüncesini içermektedir (Ajzen, 1977). Size benzeyen birini sevmenizde etkili başka nedenler görüyor musunuz?

b. "Benzeyenler birleşir" - "Karşıtlar birbirini çeker" tartışması

İnsanların, kendilerine benzeyenleri sevdikleri yolunda pek çok kanıt bulunmasına rağmen, bazı araştırmacılar, benzerliğin her zaman çekime yol açtığı varsayımından tatmin olmamıştır (Grush ve Yel, 1979; Russ, Gold ve Stone, 1979). Diğer çekim kaynakları gibi, benzerlik de, hem çekici hem itici etkiler içermektedir. Örneğin, insanlar çoğu kez, kendilerini tekil, biricik ve diğer insanlardan farklı olarak görmeyi istemektedir. Bu durumda, benzer kişiler, sevilmeyebilirler (Snyder ve Fromkin, 1980). Örneğin, bir okul ödevi için orijinal bir konu bulduğunuza inanırken, okula geldiğinizde sınıf arkadaşlarınızdan altı tanesinin de aynı şeyi bulduğunu farketseniz, ne hissedersiniz? Diğer bir kişi size çok benzediğinde kişisel gelişiminiz sınırlı olacaktır (Grush, Clore ve Costin, 1975). Bu kişiden rahatsız olabilirsiniz ve sınırlı kaynaklar için rekabetin çok güç olacağına inanabilirsiniz.

Benzerliğin gücüne karşı daha ciddi bir kanıt bulunmaktadır. Bu kanıt, iki kişinin yeteneklerinin ve kişilik özelliklerinin birbirini tamamlamasının iyi insan ilişkilerinde esas olduğunu düşünen kuramcılar tarafından getirilmiştir. Bu görüş, dikkate değer bir niteliktedir. Daha önce, maceracı ve kendini kontrol etmeyen (ket vurmayan) biriyle birlikte oldunuz mu? Evetse, belki de siz daha ihtiyatlı, ölçülü olmuşsunuzdur. Bu tür bir birliktelikte, sorunlardan kaçınmak için makul davranışa girebilirsiniz. Böylece her ikiniz de, birbirinizi tamamlama durumunda oluyorsunuz. Her ikiniz de, farklı davranmakla birlikte, bu davranışlar birbirine eklendiğinde, sizi mutlu kılmaktadır. Arkadaşınızın spontan coşkusunu takdir ederken, ona da ihtiyacı olan ılımlı tavrı sağlamış oluyorsunuz. Aynı şekilde, kendilerini diğerinin yüklenmesini isteyen, diğerinin insiyatifine bırakan insanlar, bir başkasıyla meşgul olmaktan hoşlanan insanlarla çok iyi anlaşabilmektedir. Veya doymak bilmeksizin konuşan birisi, dinlemeyi seven biriyle iyi ilişkiler içinde olabilmektedir. Bu durumların herbirinde olumlu ilişkiler benzerliklerden ziyade farklılıklardan kaynaklanmaktadır.

Bu görüş lehinde klasik kanıt, Winch'in (1958) eş seçiminde tamamlayıcılığın rolüne ilişkin kuramında bulunmaktadır. Winch ve ark., mutlu evliliklerin, çiftlerden her birinin ihtiyaçlarını doyurma kapasitesine dayandığını saptamışlardır.. Eşlerden biri başat olma eğilimindeyse, diğeri boyuneğici olduğu ölçüde mutlu olacaktır. Biri liderse, diğerinin izleyici olmasını isteyecektir. Tamamlayıcılığın etkileri, salt cinslerarası ilişkilere özgü değildir.

Tamamlayıcılık, bir ilişki derinleştiğinde daha önemli olmaktadır. Başlangıçta insanlar kanaat benzerliği dolayısıyla birbirlerine yakınlaşabilirler, fakat birbirlerini daha iyi tanıdıklarında, tamamlayıcılık daha güçlü bir etkiye sahip olmaktadır (Kerckhoff ve Davis, 1962). Benzerlik ve tamamlayıcılık varsayımlarından hareket eden araştırmacılar arasında oldukça alevli bir tartışma vardır. Birinciler de, bir evliliğin mutluluğunda benzerliğin önemli olduğunu göstermeyi başarmışlardır (Cattell ve Nesselroade, 1967, vb): Ayrıca tamamlayıcılığı savunan araştırmalarda metodolojik eksiklikler olduğunu öne sürmüşlerdir (Hutson ve Levinger, 1978).

Çerçeve- IX/1: ÇEKİMDE BENZERLİK - TAMAMLAYICILIK

Kişilerarası çekim konusunda yapılan bir alan çalışmasında sevgili-flört ilişkisi yaşayan öğrenci çiftlerde, bu ilişkinin doğmasında, gelişmesinde veya sürmesinde etkili olabilecek temel bir değişken olarak benzerlik düzeyinin rolü araştırılmıştır. Çiftler tüm diğer çekim faktörleri dışında, birbirlerine benzerlik açısından ne durumdadır? Çiftler birbirine çeşitli açılardan benzeyen kişiler midir, yoksa birbirlerinden farklı kişiler midir? Benzedikleri veya birbirini tamamladıkları yanlar ve bunların göreceli oranları nedir?

Bu sorulara cevap aranan araştırmada erkek-kız arkadaşlığı yaşayan 50 çift üniversite öğrencisine Edwards Kişisel Tercih Envanteri (Edwards, 1964) ve demografik soruları içeren bir bilgi formu verilmiştir. Edwards Kişisel Tercih envanteri ile başarı güdüsü, uyarlık, düzen eğilimi, teşhir eğilimi, özerklik, bağlanma ihtiyacı, anlayış, bakım/destek ihtiyacı, başatlık, kendini suçlama, başkalarına yardım, değişiklik eğilimi, sebat, karşı cinsle ilişki eğilimi ve saldırganlık ölçülmektedir.

Araştırmadan elde edilen verilere göre kız ve erkek öğrencilerin ihtiyaçlar sıralaması farklılaşmamaktadır. Araştırmamıza katılan çiftlerin Edwards Kişisel Tercih Envanterinden aldıkları puanlardan elde edilen profilleri karşılaştırıldığında % 80 oranında benzerlik saptanmıştır. Bu araştırmanın verilerine göre, kişilerarası çekimde, kişisel tercihlerdeki ve ihtiyaçlardaki benzerliğin önemli bir rol oynadığı söylenebilir. (özetle G. Meşe)

Kaynak: G. Meşe (1988): *Kişilerarası Çekimde Benzerlik ve Tamamlayıcılık Faktörlerinin Önemi,* Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi, yayınlanmamış araştırma, 1988.

İkincilerse benzerlik varsayımına karşı veriler toplamış (Centers, 1975) ve karşı grubun araştırmalarındaki yöntemsel eksikliklere dikkat çekmişlerdir (Gergen, 1978).

Kim haklı? Son analizde, her iki akıma bağlı araştırmacıların da haklı yanları olduğu görülmektedir. Bir kuramın, çekimi ve evlilikteki mutluluğu en iyi yordamayı sağlaması çeşitli etmenlere bağlıdır:

1. Kişisel özellikler: Eğer kişi, aktif biriyse, kendine benzeyen biriyle daha mutlu olabilir. Çünkü bu durumda diğerinin pasif, eve kapanmayı seven biri olması, kişi için bir yük olması demektir. Burada benzerlik, çekimle bağdaşmaktadır. Buna karşılık, eğer başat bir kişi söz konusu ise kendini yönetilmeye bırakan biriyle daha çok uyuşacaktır. Burada ise tamamlayıcılık, çekim kaynağıdır (Lipetz ve ark. 1970).

2. Durumun özelliği: Bir sınıfta, öğrenciler, normal olarak, bilgi düzeyi kendilerininkine benzeyen bir öğretmenden ziyade, üstün olan bir öğretmeni tercih ederler (Grush, Clore ve Costin, 1975). Üstelik, farklı biriyle iletişim çabası, oldukça sıkı, derin bir ilişki yaratabilir (Brink, 1977; Lombardo, Weiss ve Stich, 1973). Yabancı ülkelerde seyahat edenler buna katılacaklardır. Buna karşılık, atom sığınağı gibi stres yaratıcı bir durumda, benzerlik, mahremiyete daha uygun düşmektedir (Griffit ve Veitch, 1974).

3. Benzerliğe verilen anlam: İnsanlar, kendilerine benzeyen kişi, örneğin bir akıl hastası olduğunda, bu kişiyi sevmeme veya ondan kaçınma eğilimi göstermektedir (Novak ve Lerner, 1968): bir toksikoman (Lerner ve Agar, 1972), hayatta başarısız olmuş bir kişi (Senn, 1971) veya haddini bilmeyen bir kişi (Taylor ve Mettee, 1971) söz konusu olduğunda da benzerlik, çekime yol açmamaktadır. Diğer yandan negatif benlik (self) kavramı olan kişiler, kendilerine benzer olarak gördüklerine yaklaşmamaktadırlar. Bu tür kişilerle ilişkinin olumsuz sonuçlar doğuracağını düşünmektedirler (Leonard, 1975).

4. Belirli bir durumda bireyin özel amaçları veya güdüleri: Eğer balık avına çıkmışsanız, sizin gibi rahat, tembel birinden hoşlanabilirsiniz; fakat balıkları temizleme ve malzemeyi toplama sırası geldiğinde, tembelliğinizi ödünleyecek kadar enerjik ol-masını tercih edebilirsiniz. Batı Amerika Merkezi öğrencilerinden bir kız grubunda, benzer dinsel tutumlara sahip olmanın önemli bir çekim nedeni olduğu, yani kızların, benzer dinsel inançlı erkekleri tercih ettiği saptanmıştır. Ancak merkeze üye erkek öğrencilerin, daha ziyade kendi cinsel tutumlarını paylaşan kadınları tercih ettikleri ve dinsel inanç benzerliğinin önemli olmadığı gözlenmiştir (Touhey, 1972).

Demek ki, benzerlik çoğu kez çekime yol açsa da, bazan itici olmaktadır. İnsanlar, kendilerinden farklı olan ve özellikleri, kendilerininkini tamamlayan kişileri de aramaktadır. Benzerliğin ve tamamlayıcılığın göreceli önemi, yukarda değindiğimiz etmenlere bağlıdır. İnsan ilişkileri, bu nedenle, oldukça nazik bir dengeye sahiptir. Belirli bir anda ahenk yaratan bir etmen, daha sonra antagonizme yol açabilmektedir.

4) OLUMLU YAKLAŞIM

Hiç kimse, sıcak bir gülüşün, bir öpücüğün, ilgi ifadesi bir bakışın veya cesaret verici sözlerin çekimde oynadığı rolü inkar etmemektedir. İnsanların çoğu, bu tür tepkilerin önemi konusunda görüş birliği içindedirler; çünkü bu tepkiler, şu veya bu şekilde, olumlu bir yaklaşımı (consideration) ifade etmektedirler. Pekçok araştırmacı, bunun önemli bir çekim kaynağı olduğu görüşünde birleşmektedir (Becker, 1968; Rogers, 1961). Psikoloji araştırmaları bunu desteklemektedir. Çeşitli deneylere göre, kişinin diğerini çekici bulması, en asgari düzeyde bile olsa, olumlu bir yaklaşım veya anlayış olduğunda artabilmektedir (Aronson ve Worchel, 1966; Backman ve Secord, 1959; Bleda, 1974; vb). İnsanların bizi onaylayıcı tavırlarına büyük değer veriyoruz.

Olumlu değerlendirmenin/yaklaşımın bu denli belirgin ve ikna edici etkilerinin olması nereden kaynaklanmaktadır? Bu konuda araştırmacıların çoğu, insanların diğerlerinin onayını alma ihtiyacını öğrendiklerini ve bu ihtiyacın çok küçük yaşlardan itibaren geliştiğini savunan Carl Rogers'ın görüşlerini paylaşmaktadır. Çocuk, ödüllerin ana babasının onaylarına, cezanınsa kınamalarına bağlı olduğunu öğrenmektedir ve böylece olumlu değerlendirme, önemli bir güce sahip olmaktadır. Diğerlerinin onayı olmadığında, insanların çoğu, bir güvensizlik duygusu hissetmektedirler. Kısa bir an bile olsa, diğerlerinin bilmezlikten, görmezlikten geldiği bir kişi, kendini anlamsız, çekingen ve diğerleri için ilginç olmayan biri gibi görebilmektedir (Geller ve ark. 1974).

Diğerlerinin bizi olumlu değerlendirmesi, bizi mutlu ve güvenli kılmaktadır. Bu nedenle, bize olumlu yaklaşım gösterenler tarafından çekiliyoruz.

Bu düşünceden hareketle, E. Walster (1965), diğerlerinin onayına daha çok ihtiyaç duyanların, diğer insanların olumlu değerlendirmesine daha duyarlı olacağını öne sürmüştür. Örneğin, bir sınavda başarısız olup üzülen öğrencinin olumlu değerlendirilme ihtiyacı artar ve kendine sıcak bir şekilde ilgiyle yaklaşan birinden hoşlanır. Bu varsayımı test etmek üzere Walster, kadın denekleri, sosyal duyarlılık testinden geçirmiş ve kiminin başarılı, kimininse başarısız olduklarını belirtmiştir. Her denek, başarı veya başarısızlığını incelerken, çekici bir sahte denek, " tesadüfen" odaya girmekte ve konuşmaya dalmaktadır. Sonra, gitmek üzereyken, kadın deneğe ilgisini ve onunla çıkmak istediğini belirtmektedir. Daha sonra, deneklere çeşitli kişiler ve bu arada sahte denek değerlendirtilmektedir. Sonuçlara göre, testte başarısızlıktan dolayı öz-saygıları düşen kadın denekler, başarılı olanlara kıyasla, sahte deneği daha çekici bulmuşlardır.

Olumlu onay alma ihtiyacı, derin bir sosyal ikilemi gündeme getirmektedir: manipülasyon sorunu. İnsanlar, bir diğer kişiden gelen olumlu, onaylayıcı ifadelerin samimiyetine inanmak istemektedirler, ancak hiç kimse bu ifadelerin, bir dalkavukluktan mı, yoksa hakiki duygulardan mı kaynaklandığını gerçekten bilmemektedir. Eğer olumlu değerlendirme, yönlendirme amacını taşırsa ve bir kazanç uğruna yapılıyorsa, diğerinin bir manipülasyon stratejisi ya da Pathelin'ci strateji kullandığı söylenebilir (Jones ve Pittman, 1982). Bazı durumlarda, çekimi amaçlayan davranışlar söz konusu olabilir.

Olumlu değerlendirme, manipülasyonun mümkün tek taktiği değildir. İnsanlar, güçlü bir kişinin yardımını sağlamak, gönlünü kazanmak için kendilerini tanımlama biçimlerini, sunma tarzlarını da değiştirebilirler (Jones, Gergen ve Dvasi, 1962). İnsanlar, birşeyler kazanmayı umdukları çeşitli kişilerle hemfikir olmak üzere, sık sık kanaatlerini değiştirebilmektedir (Jones ve ark. 1965).

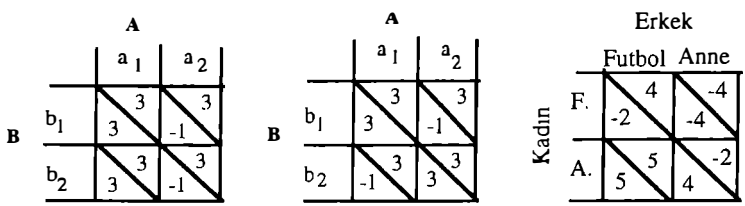
Manipülasyon ikilemine karşı en uygun davranış nedir? Sevilme, övülme ihtiyacı ve manipüle edilmeme arzusu nedeniyle. İnsanların çoğu, diğerlerinin gerçekten de düşündüklerini söyleyip söylemediklerini gösteren işaretler aramaktadırlar. Bir kişi, diğerinin övgülerini veya kendi düşüncelerinin iyi olduğunu gösteren belirtileri takdirle karşılayabilir (Thelan, Dollinger ve Robers, 1975). Fakat, övgünün, iltifatın ardında bir amaç olduğunu keşfederse, muhtemelen soğuk bir şekilde davranacaktır (Jones, Jones ve Gergen, 1963). Güce sahip olan biri, bu nedenle zor bir durumdadır.

Kendinden daha az güce sahip olanların kendisine yönelik övgülerini ve dostluk taleplerini kabul etmeden önce çoğu kez ihtiyatlı davranma gereğini hissetmektedir (Jones, Gergen ve Davis, 1962). Kime güveneceğini bilmediğinden, bu tür bir durumdaki kişiler, kendilerini bazan çok yalnız görmektedirler. Belki de, zengin veya güzel kişiler de, aynı şekilde yalnızlıktan yakınmaktadırlar. Ancak insanlar, her zaman samimiyet göstergelerini aramamaktadır. Onay alma ihtiyacı arttıkça, kişilerin, onay ifadesi olabilecek her türlü göstergeyi gerçek onay belirtisi olarak görme eğilimi de güçlenmektedir. İhtiyaç arttıkça, içtenlik önemini yitirebilmektedir.

Çerçeve- IX/2. KARŞILIKLI BAĞIMLILIK VE DOYUM

Uzun süreli ilişkilerde, başlangıçtan sonraki aşamalarda, kişilerden her birinin ilişkiden elde ettiği kazançlar ve ödediği maliyetler önem kazanmaktadır. Thibaut ve Kelley'in I(1959) bu konuda ortaya attığı modele göre, kişilerin ilişkiden sağladıkları doyum düzeyi ve birbirleri üstündeki güç ya da bağımlılık dereceleri önemlidir. Modelin dayandığı kavramlardan biri, "kıyaslama düzeyi"dir (bir kişinin ilişkiden sağladığı doyumu değerlendirmede kullandığı ölçüt). Kıyaslama düzeyi, bireyin tanıdığı çeşitli sonuçların ortalaması veya tepe noktasıdır. Bir ilişkiden elde edilen doyumun bu düzeyin üstünde olduğu durumlarda, birey az ya da çok doyumlu olacaktır. İkinci kavram "seçenekler için kıyaslama düzeyi"dir (bireyin eşi dışındaki seçeneklerinin en iyisinin içerdiği kazanç ve pahaların düzeyi). Bireyin doyumu kıyaslama düzeyinin altına düşmekle birlikte, seçenekler için kıyas düzeyinin altına düşmedikçe, ilişkisinin süreceği beklenir. Yani eşlerin ilişkisi kazançlı olmaktan çıktığında, eğer seçenek yoksa ve seçeneklerin maliyeti, (örneğin, boşanmanın mali, sosyal, duygusal vb. sonuçları) yüksekse, eşler, beraberliklerini sürdürürler.

Thibaut ve Kelley, eşlerin ilişkisinde güç türlerinin rolünü incelemiştir. Eşlerden herbirinin (A ve B) davranış repertuvarında, diğeri için farklı sonuçlara yol açan iki davranış biçimi (A için a1 ve a2, B için b1 ve b2) düşünülebilir ve bu durum aşağıdaki ilk iki matriste olduğu gibi, bir matris üstünde sayısal olarak belirtilebilir



Bu iki matrisin hücrelerinde köşegenin üstündeki sayılar A'nın, altındaki sayılar B'nin sonuçlarını göstermektedir.

İncelenen güç türleri şöyledir:

1) Kader denetimi: I. Matriste B'nin sonuçlarını, A'nın yaptıkları belirler, ama A'nın sonuçları B'den etkilenmez.

2) Temas denetimi: Matriste B tamamen güçsüz değildir. B ilişkiyi terkedebilir ve bu durumda ilişkiyi koparma gücüne sahiptir (A.Jones ve Gerard, 1967).

3) Davranış denetimi: A, davranışlarını değiştirerek (örneğin, a1'i seçerek) B'ye daha çok kazanç sağlıyabilir (Bkz.II.matris)

4) Tersine çevrilmiş kader denetimi: A, B üzerinde sadece kader denetimine sahipken, bunu B' nin davranışını denetleyebileceği duruma çevirebilir. I.matriste A, a1 'i, sadece B, b1'i yaptığında yaparsa, B için b1'i yapmak daha avantajlı hale gelir.

Thibault ve Kelley modeline göre, eşler birbirine fazla paha ödemeden yüksek kazançlar sağladığında ikili ilişkiler kolaylaşır. Buna göre eşlerin etkileşimleri, en azından birine doyum

sağlarken diğerine fazla rahatsızlık vermeyecek davranış bileşimleri içermelidir. Bazı davranış bileşimleri eşlerin davranışları birbirinden tamamen farklı olsa da her ikisine de doyum sağlayabilir.

Üçüncü matriste, bir evli çiftte, hafta sonu erkeğin futbol izlemek isteyip kayınvaldesini ziyarete gitmeyi istemediği, kadınınsa bunların tersini arzuladığı bir durum gösterilmiştir. Matristeki değerler keyfi olarak seçilmiştir. Burada kaçınılması gereken bileşim, erkeğin tek başına kayınvadesine, kadınınsa tek başına futbol izlemeye gitmesidir. Çatışmaya yol açabilecek diğer iki bileşim ise erkeğin karısını futbol izleme konusunda, kadınınsa kocasını annesine gitme konusunda zorlamasıdır.

Kaynak: Eiser, J.R.: Cognitive Social Psychology, Mc Graw-Hill Book Co., 1980 (N.B.)

5) BAĞLANMA İSTEĞİ VE ENFORMASYON

Eğer doğru ve uygun enformasyonun etkisi dikkate alınmazsa, çekim kaynakları konusundaki tüm tartışmalar eksik kalır. Enformasyon alışverişi, çekimi nasıl etkilemektedir? Genelde, enformasyonun, kitle iletişim araçlarından, kitaplardan, tanınmış kamu şahsiyetlerinden ve benzeri kaynaklardan geldiği inancı yaygındır. Öğrenciler ve öğret-menler arasında gelişen sıkı ilişkileri incelemeye başladığımızda, enformasyonla çekimin bağıntısı dikkatimizi çekti. Bir öğrencinin şu sözüne dikkat edelim: "Bu öğretim üyesi, okulumuzda verilen eğitimden farklı bir eğitim anlayışına dikkatimizi çekerek gözümüzü açtı. Bize, bizzat kendimizin düşünmesini ve denemesini öğretti. Okulun kitaplığını ziyaret ettirdi, yardımcı kaynak kitapları okuttu ve orjinal olma isteği aşıladı... Biz onu halâ daha seviyoruz". Bu öğrencinin ve diğer pek çok öğrencinin bu şekildeki yorumları, enformasyonun çekimle ilişkisini göstermektedir.

Stanley Schachter (1959) ve arkadaşları tarafından yapılan bir dizi klasik araştırma, bu sorunu derinleştirmeyi sağlamaktadır. Schachter ve arkadaşları, korkunun sosyal ilişki kurma, bağlanma isteği üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırmada, iki kadın grubu, beyaz bir iş önlüğü giymiş olan deneyciyle karşılaşmaktadır. Doktor Zilstein adıyla takdim edilen bu deneyci, bir grubun deneklerine, kötü bir sesle, elektrik şoklarına tepkinin ölçüleceği bir deneye katılacaklarını ve herkesin testten geçeceğini söylemektedir. Ayrıca, şokun acı vermekle birlikte, kalıcı bir zarara yol açmayacağını haber vermektedir. Doktor Zilstein, ikinci grubun deneklerine ise daha ılımlı davranmaktadır. Onlara çok hafif şoklar alacaklarını, hemen hiç farketmeyeceklerini söylemektedir. Daha sonra, tüm deneklere, elektrik şokunu yalnız veya diğerleriyle alma konusunda tercihleri sorulmaktadır. Aslında, deneklere, elektrik şoku verilmemektedir. Araştırmanın amacı, korkunun, insanların birlikte olma istekleri konusundaki etkilerini ölçmektir. Elde edilen sonuçlar son derece açıktır. Korku yüksek olduğunda, diğerleriyle birlikte şok alma tercihleri de artmaktadır. Buna karşılık, korku azken, deneklerin birlikte olma istekleri azalmaktadır.

Sosyal bağlanma isteğini güdüleyen şey nedir ? Bazıları, insanların küçük yaşlardan itibaren, korktukları anlarda, diğerlerini aramayı öğrendikleri varsayımını öne

sürmüşlerdir. Burada, diğer kişilerin güven yarattığı ve kişiyi tehlikeye karşı koruyabileceği düşüncesi vardır. Diğer bir deyişle, diğerleriyle birlikte beklemek, korkuyu azaltmaktadır. Bu varsayımı desteklemek üzere Schachter, ilginç bir kanıt getirmektedir. O'na göre, denekler kaygılı olduklarında, bazı kişiler, gerçekten de diğerlerinin varlığına ihtiyaç duymaktadır. Anababalar ilk çocuklarına karşı, son derece özen gösterdiklerinden, özellikle ilk çocuklar ve tek çocuklarda, bir sıkıntıdan kurtulmayla diğerlerinin varlığı arasında çağrışım zincirleri oluşmaktadır. Anababalar diğer çocuklarıyla, daha az kaygılı davranmakta ve çocukları kendi kendilerini avutma ortamı içine sokmaktadırlar. Bu açıdan bakıldığında, ilk ve tek çocuk olanlar kaygılı olduklarında, diğerlerini daha çok aramaktadırlar. Bunu testetmek üzere, Schachter önceki araştırmaların bir dökümünü yapmıştır.

Sonuçta ilk veya tek çocuk olanların, güçlüklerle karşılaştıklarında psikoterapiye başvurma eğiliminin daha çok olduğunu saptamıştır. Bu kişilerin örneğin savaş pilotu olma (korku durumlarında yalnız çalışabilme yeteneği gerekli) niteliklerinin zayıf olduğunu öne sürmüştür. Daha sonra yapılan bazı araştırmalar, Schachter 'in görüşünü desteklemektedir (Altus, 1966; Breland 1973; Vockell, Felker ve Milev, 1973). Bir depremden hemen 15 dakika sonra, ilk çocuk olan kadınlar, diğer kadınlara oranla iki misli daha çok sayıda başka kişilerle konuşmaktadır (Hoyt ve Raven, 1973). Doğum sırası, demek ki, Schachter 'in gözlediği gibi sosyal ilişki eğilimini etkilemektedir. İnsanlar ani bir tehditle karşılaştıklarında, ilk çocuklar, diğerlerinden iki misli daha fazla oranda, başkalarını aramaktadır. Ancak, ani bir heyecansal şokla karşılaşma söz konusu olmadığında, doğum sırası farklılaşmaya yol açmamaktadır.

Çoğu araştırmacılar, korkunun azalmasının, insanları kaygılı olduklarında diğerlerine doğru götüren etmenlerden sadece birisi olduğunu öne sürmektedir (Buck ve Parke, 1972; Epley, 1974; MacDonald, 1970). İşte bu noktada enformasyon arama önemli olmaktadır. Schachter 'in düşündüğü gibi, büyük korku durumu, aynı zamanda büyük bir belirsizlik demektir. Denekler, kendi gönüllü işbirliği davranışları, bir elektrik şokuyla karşılaşmalarına yol açtığında nasıl tepki göstereceklerini bilememektedir. Kızmalı mı yoksa kin mi duymalıdırlar ? Deneyciye baş mı kaldırmalı yoksa boyun mu eğmeli? Başlarına gelen nedir ?

Bu belirsizliği azaltmak için, denekler, kendi kanaatlerini diğerlerininkiyle karşılaştırmaya gitmektedirler. Nasıl davranmaları gerektiğini bilmek için diğerlerinden enformasyon elde etmeye çalışmaktadırlar. Schachter 'in görüşü, kaygılı deneklerin diğer deneklerle birlikte olmaya çalıştığı bir deneyin bulguları tarafından desteklenmektedir (Schachter, 1959). Dayandığı postüla, aynı olayı yaşayan deneklerin birbirleriyle fikir alış verişinde bulunacakları şeklindedir. Ayrıca, endişeli denekleri bir araya toplayan deneyler, deneklerin enformasyon değişiminde bulunduklarını ve sonuçta, aynı duyguları paylaştıklarını göstermiştir (Ring, Braginsky, 1965; Wrightsman, 1960).

Schachter 'in çalışmaları, pek çok araştırmaya yol açmıştır ve bunların hemen hepsi, benzer sonuçlar ortaya koymuştur (Moris ve ark. 1976). Örneğin, öğrencilerin kendi görüşlerinden emin olduklarında, diğerleriyle tartışmaya katıldıkları gözlenmiştir (Rodloff, 1961). İnsanlar, onlara heyecansal durumları hakkında açık bilgiler veren fizyolojik bir enformasyon aldıklarında, diğerleriyle birleşmeye gitmedikleri görülmüştür (Gerard ve Robbie, 1961). Tartışma gruplarının üyelerinin, özellikle belirsiz konular tartışıldığında, diğerlerinin kendileri gibi düşünmelerini istedikleri saptanmıştır (Shrauger ve Jones, 1968).

Şimdiye dek elde edilen verilere göre, enformasyon, sosyal ilişkiye yol açmaktadır. Birisi diğerine bir hizmette/yardımda bulunduğunda, ikisi arasında bir bağ oluşmaktadır. Örneğin, bir büyük mağazadaki satış elemanını, bir meteorologu veya bir banka veznedarını düşünün. Bu durumlar, çekimi gerçekten artırmakta mıdır ? Çekimin gelişmesini kolaylaştıran iki özel koşul olduğu söylenebilir: birincisi enformasyon alma ihtiyacının büyük olması, ikincisi ise enformasyon isteyenin enformasyon verene güvenmesi ve saygı duyması.

Şu durumu ele alalım: Bir ekip halinde maçlar yapıyorsunuz. O ana kadar ekibiniz başarılı, fakat siz değilsiniz, hatalarınızın bazı puan kayıplarına yol açtığını görüyorsunuz. Sizin hatalarınızdan kaynaklanan bir yenilgiden sonra, ekibinizden biri, üzülmemenizi, elinizden gelene yaptığınız söylüyor. Daha sonra bir diğeri sizi çağırıyor, daha başarılı olmak için nasıl oynamanız gerektiği konusunu görüşüyorsunuz. Ekip arkadaşlarınızdan hangisini daha çekici bulursunuz? Muhtemelen size yardım etmeye çalışanı. Birinci oyuncunun yaklaşımı da olumlu, fakat fazla güvenilir değil ve biraz yapay. Oysa ikinci oyuncu, durumu daha iyi anlamış görünüyor ve sorunlarınızı çözmede yardımcı olmak istiyor: bu nedenle onun güvenilebilecek dost bir insan olduğunu hissediyorsunuz.

Bu tür durumlarda, iki çeşit enformasyon alıyorsunuz; biri olumlu, fakat belki de sahte, diğeri olumsuz, fakat doğru. Birinci enformasyon geçici olarak öz-saygınızı yükseltebilir. İkincisi ise geçici olarak sizi yaralayabilir, fakat uzun dönemde size katkısı büyük. Acaba, insanlar diğerlerinden gelen dürüst enformasyonlara karşı nasıl davranıyorlar ? Bu konuda yapılan bir araştırmada, bir ekip çalışmasına katılan öğrencilerin bir kısmına, ekibin başarısında katkılarının büyük olduğu, diğer kısmına ise çok az şey yaptıkları belirtilmiştir (Deutsch ve Solomon, 1959). Daha sonra her deneğe diğer bir ekip üyesinden onaylayıcı veya eleştirici bir mesaj iletilmiştir.

Nihayet deneklere, kendilerini değerlendiren kişi hakkında düşünceleri sorulmuştur. Genellikle, tüm denekler, katkıları ne olursa olsun, dürüst görünen ekip arkadaşlarını daha çok takdir etmişlerdir. Yani gruba yararlı olanlar kendilerini onaylayıcı kişileri, yararlı olmayanlar ise eleştiren kişileri tercih etmişlerdir.

Çerçeve:- IX/3: KÜÇÜK PRENS VE TİLKİ

-"Sen kimsin? diye sordu Küçük Prens. O kadar güzelsin ki...

- Ben tilkiyim, der tilki.

- Benimle oynar mısın? O kadar çok üzgünüm ki..

- Seninle oynayamam, der tilki. Henüz evcilleşmedim.

- Pardon? der Küçük Prens ve biraz düşünüp ekler. "Evcilleşmek" ne demektir?

- Bu unutulmuş bir şey, der tilki. Bu, "bağlar kurmak" anlamına gelir.

- Bağlar kurmak mı?

- Elbette, der tilki. Benim için sen, binlerce küçük çocuğa benzer bir küçük çocuksun sadece. Sana ihtiyacım yok. Senin de bana ihtiyacın yok. Ben senin için birbirine benzer binlerce tilkiden biriyim. Fakat, eğer beni evcilleştirirsen, birbirimize ihtiyacımız olacaktır. Sen benim için tüm dünyada biricik, emsalsiz olacaksın, ben de senin için.

- Anlamaya başlıyorum, der Küçük Prens. Bir çiçek var... Beni evcilleştirdiğini sanıyorum.

- Yaşamım, tekdüze. Ben tavukları avlıyorum, insanlar da beni avlıyor. Tüm tavuklar benziyor, tüm insanlar da. Yani biraz sıkılıyorum. Ama, beni evcilleştirisen, hayatıma güneş doğmuş gibi olacaktır. Senin diğerlerininkinden farklı ayak seslerini tanıyacağım. Başkalarının ayak seslerini duyunca saklanırken, seninkiler beni bir müzik gibi saklandığım yerden dışarı çıkartacaktır. Üstelik, karşıya, bak. Buğday tarlalarını görüyor musun? Ben ekmek yemem. Buğday bana yararsızdır. Buğday tarlaları bana hiç bir şey hatırlatmıyor. Ve bu, hüzün veriyor. Fakat senin altın renginde saçların var. Eğer beni evcilleştirirsen harika olur; altın gibi sararan buğday başakları, seni hatırlatır; başaklar arasında esen rüzgarın sesini severim... Beni evcilleştir lütfen.

Küçük Prens tilkiyi evcilleştirir ve gitme saati yaklaştığında,

- Ah, ağlayacağım, der tilki.

- Bu senin hatan, der Küçük Prens, sana kötülük yapak istemiyordum, ama seni evcilleştirmemi istedin.

- Evet, der tilki.

-Fakat ağlayacak mısın? der Küçük Prens.

- Elbette, der tilki.

- O halde hiç bir şey kazanmıyorsun, der Küçük Prens.

- Hayır kazanıyorum, buğday başaklarının rengi dolayısıyla, der tilki ve ekler. Git güllere bak, kendi gülünün dünyada biricik olduğunu anlayacaksın. Sonra gelip bana veda edeceksin ve ben sana bir sır söyleyeceğim.

Gülleri görmeye giden Küçük Prens

- Hiç biriniz benim gülüme benzemiyorsunuz, henüz daha hiçsiniz, der. Kimse sizi evcilleştirmedi ve siz de kimseyi evcilleştirmediniz. Tıpkı benim tilkimin eskiden olduğu gibisiniz. O da binlerce tilkiden biriydi. Ama benim dostum olduktan sonra, şimdi dünyada tek oldu... Güzelsiniz. Ama boşsunuz. Elbette, her hangibiri, benim gülümü, tüm güllere benzer görecektir. Ancak benim gülüm tek başına, topunuzdan daha önemlidir, çünkü o benim suladığım güldür; çünkü koruduğum, rüzgara karşı siperi olduğum güldür. Çünkü o, benim gülümdür...(Sonra tilkiye doğru gelir ve ekler) Elveda.

- Elveda, der tilki. İşte benim sırrım. Çok basit: Ancak kalple iyi görülebilir. Öz, gözler için görünmezdir.

- Gülüm için kaybettiğim zaman... diye tekrarlar Küçük Prens, unutmamak için.
- Gülünü senin için önemli kılan, onun için kaybettiğin zamandır.
- İnsanlar bu hakikati unuttular, der tilki. Fakat sen unutmamalısın. Evcilleştirdiğin şeyden sonsuza dek sorumlusun. Gülünden sorumlusun...
- Ben gülümden sorumluyum, diye tekrarlar Küçük Prens, unutmamak için ".

*A. Saint Exupery (1946) *Petit Prince*, adlı kitabından.

◆ ◆ ◆ ◆

Montreal Üniversitesi'nden Lise Dubé'ye göre bu pasaj, bizim diğerleriyle ilişkilerimizin çeşitli cephelerine değinmektedir. "Başlangıçta, diğer bir kişiyi tanımıyoruz ve o da bizi tanımıyor. Yavaş yavaş onu tanıyoruz ve kendimizi tanımasına izin veriyoruz, yani birbirimizi evcilleştiriyoruz ve bağlar kuruyoruz. Bu bağlanmanın çeşitli sonuçları vardır: Diğerine ihtiyaç, onun biricikliğine inanç, diğerine bağımlılık, angajman ve sorumluluk gibi. Evcilleştirmek, mutluluğun bedelini öğrenmektir. Diğeri yanımızda değilken üzülme, ağlama riskine girmektir. Çünkü, aşk ve dostluk ilişkileri, ne kadar istesek de, ebedi değildir. Sonra yeniden başlanır, çünkü diğerlerine ihtiyacımız, dünyada biricik olan bir dosta ihtiyacımız, kendisi için harcadığımız zamandan dolayı önemli olan bu güle, yok olması yaşamımızın anlamını sarsacak bu sevgiye ihtiyacımız, çok güçlüdür". Gerçekten de yaşamak için sevmeye ve sevilmeye ihtiyacımız vardır; ancak yaşamımızda, bizi seven veya bizim sevdiğimiz insanlar bazan çok iken bazan da bulunmayabilmektedir

Kaynak: L. Dube (1994): Les Relations Interpersonelles, *in Les Fondements de la Psychologie Sociale* (ed. Vallerand), Gaetan Morin, Montreal (N. B.)

Daha sonraki bir başka araştırma, eleştiren, fakat dürüst bir değerlendirmenin, özellikle iltifat edenin bir şeyler kazanmasının söz konusu olmadığı durumlarda, daha çok takdir edildiğini göstermiştir (Drachman, de Carofel ve Insko, 1978). Hele, eleştirenin eleştirisi nedeniyle birşeyler kaybetmesi söz konusu olduğunda daha da çok beğenildiği gözlenmiştir. Demek ki iyi bir enformasyon, ilişkilerde çekime yol açabilmektedir (Bkz. Backman ve Secord, 1959; Newcomb, 1961).

Bazan diğerinden alınan ard-iletim (feed-back), çekimin gelişmesine yol açmayacak kadar acı verici olabilir (Jones, 1973). Dürüstlüğe yüksek bir değer verilse de bazan, onaylayıcı tepkiler ya da olumlu yaklaşma, dürüstlükten daha önemli olabilir. Acı bir başarısızlıktan sonra, birey haketmemiş dahi olsa diğerinden sadece sıcak bir ilgi bekleyebilir (Friedman, 1976; Jones ve Reagan, 1974). Kötü bir performansın üstüne gelen doğru bir yargı, bireyin mutsuzluğunu artırabilir. Birey, doğruluğundan kuşku duysa da, diğerlerinin kendini onaylamasına büyük değer verebilir. Demek ki, temelsiz övgüler, bazan, salt hakikatten daha çok takdir edilebilmektedir.

Özetle, insanlar daima eğreti bir denge karşısındadır. Bir yandan, kendileri hakkında doğru bir yargı enformasyonuna değer vermekte ve bu enformasyonu sağlayan insan tarafından çekilmektedir. Öte yandan, diğerleri tarafından iyi görülmek istemekte ve doğru enformasyondan hoşlanmamaktadır. Özellikle, bir başarısızlıktan sonra, zaaflarının dürüst bir değerlendirmesini yapan kişiye kıyasla, kendilerine iltifat eden

kişiyi daha çok tercih edebilmektedirler. Görüldüğü üzere, bu özel durum, anlamlı ilişkilerin çoğunda gözlenen pek çok çelişkiden biridir. İnsanlar sadece samimi dürüst kanaatler istememekte, aynı zamanda güvenlik ve gelişme, istikrar ve uyarılma, fedakarlık ve sınırlandırılmamış bir özgürlük, duyguların serbest ifadesi ve fazla heyecanlı olmama gibi şeyleri de istemektedir. Tüm bunları, bir ilişkiden beklemek biraz hayaldir (Gadlin, 1977). Ancak, ilişkilerin farklı olmasını istersek, alışılmış kültürel normların ötesine gitmek ve yeni, farklı yönlerde ilişki aramak gereklidir. Champagne-Gilbert (1980) bu açıdan, bireylerarası ilişkilerin toptan değişimini önermekte ve hedeflenen değişikliklerin, özellikle zengin, fakat özgürleştirilmiş dinamik bir aile hayatı ve şefkat temeline dayanabileceğini belirtmektedir.

Çekimi meydana getiren etmenleri böylece inceledikten sonra şimdi de derin özel ilişkileri ele alalım.

II. DERİN İLİŞKİLER

Bir sabah, otobüs durağında yabancı biriyle sohbet ediyorsunuz. Bu kişi size hoş sohbet ve ilginç biri gibi görünüyor, fakat bir daha hiç karşılaşmıyorsunuz. Bu kişiyle olan ilişkinizi anlatmanız istense, ilişkinizin tesadüfi veya yüzeysel olduğunu söylersiniz. Bununla birlikte, eğer onu tekrar görseydiniz, ilişkiniz gelişebilirdi. Burada iki terimin altını çizelim; ilişki "yüzeysel", fakat "gelişebilirdi". Bu sözcükler insanların ilişki kavramı-nı, derinliğine artan bir şey olarak düşündükleri izlenimini vermektedir. Diyelim ki bu kişiyle tekrar karşılaşıyorsunuz ve dost oluyorsunuz. Bu durumda, ilişkinizin daha sıkı olduğunu belirtirsiniz. Eğer, daha sonra, birkaç yıl boyunca, mutlu bir ilişki yaşantınız olursa, ilişkinizi derin ve önemli olarak nitelendirirsiniz. Bir ilişkinin, mahremiyet, yoğunluk ve destek boyutlarında, derinlik derecesi, değişmektedir. Bu olgu, pek çok'özenli araştır-manın sonuçlarında açıkça görülmektedir (Marwell ve Hage, 1970; Triandis, 1976; Wish, Deutsch ve Kaplan, 1976). Derinlik planındaki değişmelere göre farklı ilişki tipleri sözkonusu olmaktadır: cinslerarası ilişki, ana-baba ve çocuk ilişkisi, homoseksüel ilişki ve benzeri. Çeşitli ilişki türleri, en yüzeysel ilişkiden en derin ilişkiye doğru farklı basamaklarda yeralmaktadır.

1) MAHREMİYETİN OLUŞMASI

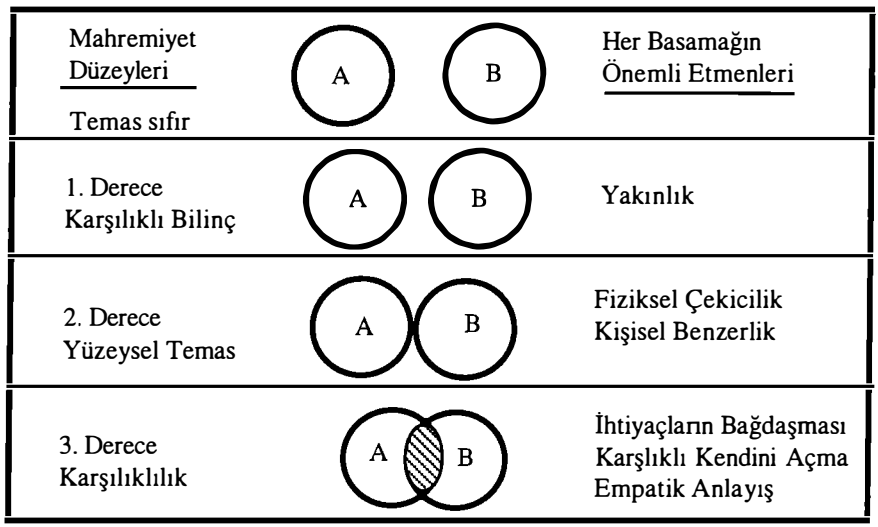
İnsanların derin ilişkiler arama eğiliminde oldukları görüşü, genellikle kabul edilmektedir. Bu arayış, çok erken yaşlardan itibaren başlayıp tüm hayat boyunca sürmektedir. Pek çok kişiye göre, hayatı anlamlı kılan şey derin ilişkilerdir. Bu olgu, özellikle gençlerde ve yaşlılarda daha belirgindir. Verilere göre, gençlerde ve yaşlılarda, mahrem veya ayrıcalıklı ilişkilere sahip olmak, kişisel mutluluğun temel ögesi olmaktadır (Campbell, Convers ve Rodgers, 1976). Fakat, tutku dolu duyguların yoğunluğuna rağmen, çağdaş araştırmaların çoğu, mahremiyetin yollarının karışık ve irrasyonel olmadığını göstermektedir. İnsanlar, derin ilişkileri gelişigüzel bir şekilde ve yollarına ilk çıkana sarılarak aramamaktadır. Aksine, ilişkilerde mahremiyet artışının evrensel bir yol izlediği görülmektedir (Altman ve Taylor, 1973; Levinger ve Snoek,

1972). Bu yol, birbirinden az çok farklı olan ve çeşitli mahremiyet derecelerine bölünmüş bir tür süreklilik boyutu (continuum) şeklindedir. İnsanlar, ilişkileri ödüllendirici olduğu sürece bu yolu izlemektedir. İlişki kazançlı olmaktan çıkınca, bu yolu terketmektedirler (Levinger ve Huesman, 1980). Bunu somutlaştırmak için şekil-3'te dairelerle gösterilmiş A ve B kişilerini ele alalım. Başlangıçta Temassızlık veya sıfır ilişki düzeyinde, iki kişi birbirini tanımamaktadır. Bu iki bireyin karşılıklı olarak birbirinin bilincine varması, esas olarak fiziksel mesafeye bağlıdır. Bu bölümün başında, fiziksel yakınlık ve çekim ilişkileri konusunda söylediklerimiz, bu noktada, gayet iyi anlaşılmaktadır.

İki kişi yüzeysel ilişki derecesine doğru ilerledikçe, çeşitli etmenler ilişkide rol oynamaktadır. Başlangıçta, fiziksel çekicilik, kişileri ilişkiye geçirme açısından etkili olmaktadır. Temas arttıkça, kişisel benzerlik önem kazanmaktadır. Bu aşamada kişiler, birbirinin çeşitli ilgi ve tutumlarını keşfetmeye çalışmaktadırlar. Çoğu kez, bu keşifler oldukça sınırlı ve yüzeysel olmaktadır (Altman ve Taylor, 1973). Konuşulan konular, daha ziyade, ortak tanıdıklar, sinema, müzik ve benzeri şeyleri kapsamaktadır; geleceğe ilişkin dü-şünceler, çocuk isteyip istememe gibi konulara pek yaklaşılmamaktadır. Aslında, bir kişi, derin sırlarını alelacele açıklarsa, diğeri ilişkiden çekilebilmektedir (Archer ve Burleson, 1980; Wortman ve ark. 1976). Bu ilişki derecesi yüzeysel olmakla birlikte, bu basamakta olan biten şeyler, ilişkinin geleceğinde önemli bir rol oynamaktadır. Nasıl ki ilk izlenimler daha sonraki ilişkilerde etkili ise, iki kişinin birbirini karşılıklı görme tarzları ve bir çift olarak algılaması, derin ilişkilerin gelişiminde etkili olmaktadır (Berscheid ve Graziano, 1979).

İlişkiler, yüzeysel temas basamağında taraflar için ödüllendirici ise ve ilgi benzerlikleri şekillenirse çift, karşılıklılık basamağına geçecektir. Kişilerin bu basamakta ortak noktaları az ya da tamamen çakışacak kadar çok olabilir. Şekil 3'te kesişme alanı dar tutulmuştur. Bu durumda kişiler, örneğin kısa zamandır birbirini tanımakta ve birbirleri için hissettikleri olumlu duyguları keşfetme çabası içinde olabilir. Kesişme daha büyük olduğunda, uzun zamandır var olan, evlilik gibi mahrem bir ilişki söz konusu olabilir.

Genelde, partönerler, kendileri hakkında giderek daha çok enformasyon sağlarlar. Eğer herbiri, açıkladığı/ifşa ettiği şeyler hakkında diğerinin empatisinden ve kabülünden mutluysa, ilişkinin derinleşme olasılığı artmaktadır (Altman ve Taylor, 1973). Her birey, en kötüsünden en iyisine kadar tüm davranışlarının diğeri tarafından kabul edildiğini hissettikçe, diğeri hakkındaki sıcak duyguları daha da artacaktır. Burada, yukarda incelediğimiz olumlu onaylama etmeninin rolü açıkça görülmektedir. İki kişi, "ben" leri hakkında herşeyi ve en derin duygularını açıklayabildiklerinde, en mahrem ilişki düzeyine eriştikleri kabul edilmektedir. Demek ki, en mahrem ilişki, tüm genişliğinde ve derinliğinde kendini açmayı ifade etmektedir.



Şekil - 3: Mahremiyet Dereceleri: Kişilerarası ilişkiler çoğu kez üç mahremiyet düzeyinde yeralırlar. Her basamakta farklı çekim etmenleri ağırlık kazanır (Levinger ve Snoek - 1972'den uyarlama).

Tamamen çakışma olduğunda, IX. yüzyılda tasavvufçu Sari el Sadi tarafından betimlenen ve tarafların birbirine "*Ey benim canım*" diye seslendiği derin birleşme ilişkisi türünde bir ilişki düşünülebilir (Levinger, 1974). İhtiyaçların bağdaşması, bu aşamanın temel etmeni sayılabilir. Taraflar birbirini, giderek daha çok destekler ve karşılıklı bağımlılık duygusu ortaya çıkmaya başlar (Huston ve Burgess, 1979; Scanzoni, 1979).

Çeşitli araştırmalar, derin ilişkilerin oluşmasında kendini açmanın önemine işaret etmektedir. Bu araştırmalar, iki kişinin kendini açma düzeyleri ile birbirini çekim düzeyleri arasında, genellikle yüksek bir korelasyonun bulunduğunu göstermektedir (Jourard, 1959; Worthy, Gary ve Kahn, 1969). Gizli yanlarımızı diğerine ne kadar çok açarsak, çekim o kadar büyük olmaktadır. Ayrıca, insanlar birbirlerini ne kadar uzun zamandır tanıyorlarsa, birbirlerine o kadar çok açılmaktadırlar. Örneğin, bir üniversite yurdunda aynı odada kalan öğrenciler, bir sömestrenin başında, çoğu kez yüzeysel ilişkiler içindeyken, yıl ilerledikçe daha özel ilişkilere doğru gitmektedirler (Taylor, 1968). Kendini açma olasılıkları, iki kişi, etrafında sınırlar bulunan bir tür birlik oluşturduklarını düşündükleri zaman daha yüksektir. Bu aşamada her biri, oluşturdukları karşılıklı güveni diğerinin kırmayacağına inanmaktadır (Derlega ve Chaikin, 1977; Taylor, DeSoto ve Lieb, 1979). İki kişi etrafında bu tür sınırlar oluştuğunda, bir çift

halinde birleştikleri söylenmektedir (Schwartz ve Merten, 1980). Laboratuvar deneyleri, kendileri hakkında özel ayrıcalıklı enformasyon verenlerin, diğerleri tarafından çoğu kez takdir edildiklerini göstermektedir (Certner, 1973; Daher ve Banikiotes 1976). Kişinin kendi hakkındaki ifşaları, diğerinin kendi hakkında ifşa ettiği konulara ilişkin olduğunda, takdir daha da artmaktadır (Davis ve Pekowitz, 1979). Fakat ifşalar erken olduğunda veya uygun olmadığında, takdir azalmaktadır (Derlega ve Grzelak, 1979; Kleinke, 1979).

Bir ilişki derinleştikçe meydana gelen değişmeleri, 80 kişilik bir örneklemin, farklı derinlikteki ilişkileri niteleyen etkinlikler konusunda düşüncelerinin saptandığı bir araştırmada görmeye çalışalım (Rans ve Levinger, 1978). Bu araştırmada öğrencilere farklı ilişki düzeylerinde bazı davranışların hangi ölçüde yapıldığı sorulmaktadır: örneğin, kendini açma (duygusal planda), sosyal etkinlikler (oyun, ortak iş, birlikte çıkma), övgü (onaylama, duygusal yakınlık) eleştiri (farklı düşünme, diğerinden rahatsız olma), fiziksel temas (elele tutuşmak, cinsel mahremiyet) ve normatif anlaşma (diğerinin sevmediği biriyle ilişkiyi kesme, diğerine ait şeyleri kullanmak için izin almama) gibi. Deneye katılan öğrenciler, bu davranışların çeşitli mahremiyet düzeylerine göre görülme olasılığı konusunda görüşlerini bildirmişlerdir: örneğin, tesadüfen tanışmış olma, samimi ilişki, mahrem ilişki (iki kişinin birbiriyle meşgul olması ve başkasıyla bu tür bir ilişkiye sahip olmaması durumu gibi) ve evlilik (tıpkı mahrem ilişki gibi tanımlanmıştır, ancak fazladan süreklilik fikrini içermektedir).

Rands ve Levinger 'in elde ettiği sonuçlar çizelge - 3'te görülmektedir. Buna göre, ilişki derinleştikçe, davranış türlülüğü de artmaktadır. Herşeyden önce, dışa açılmayla birlikte, fiziksel ve sosyal ilişkiler çoğalmaktadır. Ayrıca, tahmin edileceği gibi övgü ve mahremiyet artışı da birbirine bağlı görünmektedir. Fakat şaşırtıcı olan şu ki, ilişki derinleştikçe, her bireyin diğerinin davranışına ilişkin eleştirisi ve denetimi artmaktadır. Görünüşte, övgü arttıkça, cezanın ilişkideki yeri büyümektedir. Eşlerden herbiri diğerinin baskıları ve eleştirileri sonucu, onun taleplerine uymaya çalışmaktadır. Bunun sonucunda, bir çatışma veya antagonizm doğabilmektedir. Fakat, araştırmanın da ortaya koyduğu gibi, en iyi ilişkilerde bile, bazı çatışmalar görülmektedir (Braiker ve Kelley, 1979; Burgess, 1979; Norton ve Glick, 1976). Yine burada da, çekime dayalı ilişkilerdeki eğreti dengeyi görmekteyiz.

Demek ki, ilişkilerin çoğu insanların derinlik dediği bir boyuta göre farklılaşmaktadır. Raslantısal tanıdıklar derin ilişkili olanlardan, düzenli ve öngörülebilir şekillerde farklılık göstermektedir. İlişki geliştikçe, etkileşimler, fiziksel temas ve kendini açma artmaktadır. Ayrıca onaylayıcı ve eleştirici iletişimlerin de arttığı görülmektedir. İnsan ilişkileri niçin böyle gelişmektedir ? İnsanlar robot gibi programlanmamıştır. Öyleyse, bir ilişkinin derinleşmesinde davranışlarda görülen bu düzenliliği meşrulaştıran etmenler nelerdir ? Şimdi bu konuya eğilelim.

2) KÜLTÜREL VE TARİHSEL PERSPEKTİFTE MAHREMİYET

Oniki yaşındaki küçük erkek kardeşiniz evlenmeye karar verseydi veya babanız birçok kadınla birlikte yaşamak isteseydi veya homoseksüel biriyle karşılaşsaydınız ne hissederdiniz? Muhtemelen benzeri olaylar sizi şöyle ya da böyle rahatsız ederdi: bu tür durumlarda öfkelenebilir, kızabilir veya irkilebilirsiniz. Benzeri tepkiler, insanların genelde, çeşitli ilişkilere göre neyin uygun olduğu konusunda oldukça iyi tanımlanmış ortak beklentilere sahip olduğunu göstermektedir. Üstelik, bu beklentiler, bir bakıma çağımıza ve batı dünyasına özgüdür (Rands ve Levinger, 1979). Pekçok kültürde, on iki yaşında evlenmek uygun görülmez. Poligami, çoğu kültürlerde onaylanmıştır: eskiden monogamiye oranla daha yaygın olmakla birlikte batı kültürünün yayılmasıyla birlikte gerilemiştir (Ford ve Beach, 1951). Diğer yandan, bazı kültürlerde ve bazı kesimlerde, insanın homo-seksüel ilişki teklifleriyle karşılaşması hiç te beklenmedik ve olağanüstü birşey değildir. Mahremiyet yolunda çeşitli noktalarda uygun görülen davranışlar, çağa ve koşullara göre değişmektedir. Bizim derin ilişkilerin gelişimi konusundaki analizimiz, esas olarak XX. yüzyıl amerikan toplumu için geçerli olacaktır.

İlişkilerde onaylanan şeyler konusunda yaygın olarak kabul edilen düşüncelere, normatif beklentiler denebilir. Bu beklentiler, sadece diğerlerine ilişkin olmayıp bire-yin kişisel davranışının yönü üstünde de önemli bir rol oynamaktadır. Normatif beklenti lerle tutarlı bir davranış, kültürel norm oluşturur. Genellikle bu tür beklentiler, sosyal hayat konusunda büyük ölçüde paylaşılan ve "normal" tutum denilen kanaatlerden kaynaklanmaktadır. Günümüz toplumu, genç çocukların evlenmesini, çocukların henüz olgun olmadıkları, doğru seçimler yapmak için gerekli deneyimlere ve geçimlerini sağlama kapasitesine sahip bulunmadıkları düşüncesiyle, onaylamamaktadır. Sözkonusu olan "normal" tutum, aynı zamanda, normatif değer sistemlerine, yani toplumda iyi ve kötü olarak kabul edilen şeylere sıkıdan bağlıdır. Oniki yaşında evlenilmemesini haklı kılan şey, uzun evliliklere, eğitime ve parasal başarılara bağlanan olumlu değerdir.

Görüleceği üzere, normatif beklentilere uymayan davranışlar, anlaşılmaz olarak algılanmaktadır. Örneğin, oniki yaşında evlenmiş genç evliler, bizim kültürümüzde anlamsız görünecektir. Eğer insanlar, bir kişinin davranışlarına bir anlam veremezlerse, bu davranışın saçma olduğunu düşünebilirler (Garfinkel, 1967; Schutz, 1962). Normların çoğu kezdeğerlere bağlı olmasından ötürü, normları çiğneyen veya hoşgören kişi, sosyal kınamayla karşılaşır. Eğer normdan sapmalar çok büyük olursa, tutuklanma ve hatta ölüm cezasına kadar varan yaptırımlar uygulanabilir. Aslında normlar, yasalar gibi işlemektedir. Çeşitli ilişki tiplerine ve farklı mahremiyet düzeylerine uygun davranışı belirtmektedir.

Çerçeve- IX/4: ÖZSAYGI İHTİYACI VE KİŞİLERARASI ÇEKİM

Bazı sosyal psikologlar (Bradley, 1978; Zuckerman, 1979) bireylerin başarılarını kişisel/içsel, başarısızlıklarını çevresel/dışsal nedenlere atfetme eğilimini, öz-saygı/benlik saygısı (self-esteem) ihtiyacına bağlamaktadır. Bu ihtiyaçtan kaynaklanan yüklemleme yanlılığı (self-serving bias) çerçevesinde, başarının kişisel nedenlere atfedilmesi, öz-saygıyı destekleyici, başarısızlığın ise çevresel nedenlere bağlanması öz-saygı zedelenmesini önleyici bir işlev görmektedir.

Bireylerin, diğerlerinin davranışlarına ilişkin nedensel yüklemlemelerinin, kişilerarası çekim üzerinde etkili olabileceği düşünülmektedir. Çünkü bu yüklemlemeler, atıfta bulunan bireyin öz-saygısı açısından olduğu kadar, bireyin çevresindeki diğer insanların öz-saygıları açısından da birtakım doğurgular taşımaktadır. Bireyin başarılarının kredisini bizzat kendisi toplarken, başarısızlıklarında kendi payını görmemesi, diğerleri tarafından olumsuz değerlendirilmesine yol açabilmektedir.

Bu çerçevede düzenlenen bir araştırmada (Aydın, 1988), kişilerarası ilişkilerde popüler olan ve olmayan denekierin başarı ve başarısızlıkları konusundaki atıfları incelenmiş ve bu atıflarda öz-saygı açısından bir farklılaşma olup olmadığı testedilmiştir. Araştırmada 80 popüler ve 80 popüler olmayan şeklinde 160 lise öğrencisi alınmıştır; verilerin toplanmasında bir sosyometrik test, bir geri-bildirim formu ve ayrıca bir atıf odakları formu kullanılmıştır.

Sonuçlar, başarı ve başarısızlıklar konusundaki yanlı yüklemleme eğilimi ile kişilerarası ilişki kurmada popülerlik arasındaki ilişkiyi destekleyici yönde olmuştur. Sonuçlara göre popüler olmayan denekler, arkadaşları tarafından tercih edilmelerini kendi özelliklerine yüklemekte ve başarılarını kişisel, başarısızlıklarını ise çevresel nedenlere (arkadaşlarının özellikleri) bağlamaktadır. Popüler deneklerin, başarı ve başarısızlığa ilişkin atıfları arasında anlamlı bir farklılaşma bulunmamaktadır.

Kaynak: Aydın, O.; Kendilik değerine hizmet eden yanlılığın kişilerarası çekicilik üzerindeki etkisi, *Psikoloji Dergisi*, 6(22), 8.88, 1988, s. 46-51. (özetle N. B.)

Pekçok araştırmacı, derin ilişkiler konusundaki normların nasıl geliştiğini incelemiştir (Brain, 1976; Hunt, 1959). Bu çalışmalar genelde, farklı kültürlerin ve çağların kendilerine özgü normları olduğunu göstermektedir. Mahremiyet konusunda çağdaş batı toplumlarının özellikleri, dünyanın diğer ülkelerinde ve tarihte varolmuş geleneklerden oldukça farklıdır. Hatta yakın tarihte bile örneğin cinsel mahremiyeti yöneten normlar önemli değişiklikler geçirmiştir (Gagnon ve Simon, 1976).

Cinsel mahremiyet, eskisine oranla, günümüzde, aşk ölçütlerine daha az bağlı görünmektedir (D'Augelli ve D'Augelli, 1979). Diğer bazı araştırmacılar, mahremiyet kurallarının yararına ya da fonksiyonel değerine eğilmişlerdir. Bu tür kurallar, hangi bakımdan insanlar için yararlıdır? Ya da insanlara nasıl zarar verebilmektedir? Örneğin, toplumumuzda derin ilişkileri yöneten normlar, ihtiyaçlarımıza gerçekten uygun mudur?

İlişki Tipleri	Çeşitli Davranışların Belirme Olasılığı (%)					
	Sosyal Etkinlik	Fiziksel Temas	Kendini Açma	Övgü	Eleştiri	Normatif Anlaşma
Tesadüfi Tanışma	49	23	22	35	23	17
Samimi İlişki	71	39	47	58	37	36
Mahrem İlişki	81	57	67	73	48	53
Evlilik	87	90	83	86	61	68

Çizelge - 2 Mahremiyetin davranışa etkisi (Rands ve Levinger 1979'dan uyarlama)

Çoğu araştırmacılar, durumun kadın ve erkekler için aynı olmadığına inanmaktadır: Onlara göre mevcut normlar kadının lehine çalışmaktadır. Heyecansal planda kadınlar diğer kadınlarla, erkeklerin diğer erkeklerle yaşadığından daha yoğun ilişkiler yaşamaktadır (Rubin, 1973). Kadınlar daha serbestçe konuşmakta ve birbirine daha çok açılmaktadır (Aebischer, 1979; Jourard, 1971). Kadınların ilişkileri daha uzun sürmektedir (Wheeler ve Nezlek 1977). Üstelik, erkeklere oranla, kadınlar spontan olarak kendi aralarında birşeyler yapmaya, diğerini sıcak bir şekilde desteklemeye (Weiss ve Lowenthal, 1975) ve aralarında fiziksel temasa daha çok eğilimlidirler (Rans ve Levinger, 1979). Bu sonuçlar, erkek davranışıyla ilgil normların, erkekleri mahrem ilişkilerinde sınırlandırdığını göstermektedir. Kadınlar gerek hem cinslerinden, gerekse erkeklerden oldukça sık arkadaş edinebilirken, erkekler kendi aralarında daha sık arkadaş olabilmektedir. Bu farklılıkların nedeni ve süregitmesi, çeşitli tartışmalara konu olmuştur.

Normatif beklentiler, derin ilişkileri de etkilemekte midir? Bu sorunun iki yönünü ele alalım. Öncelikle, tutku haline gelen aşkın derin duygularının, bir dizi normatif beklentiye ne ölçüde bağlı olup olmadığına bakalım. Batı toplumunun mevcut mahremiyet normlarının, kişilerin ortak ihtiyaçlarına cevap verip vermediğini, kişilerin mutluluğunu ve kendini gerçekleştirmelerini sağlayıp sağlamadığını ve bu konuda ne yapılabileceğini inceleyelim.

Çerçeve - IX/5: JOHARİ PENCERESİ

Kişilerarası iletişim, insanın kendisi hakkındaki düşüncelerini doğrulamasının en temel kaynağıdır. Her insan kendi kimliğiyle ilgili birtakım sorulara cevap arar; kimiz, diğerleri bizi nasıl görüyor, rollerimiz, ihtiyaçlarımız ve değerlerimiz nelerdir ? Bu sorulara cevap verme tarzımız, davranışlarımızı etkilemektedir. Eylemlerimiz, olduğumuzu düşündüğümüz kişi tarafından kısmen belirleniyor. Öz-imajımız (self-image) ise, diğerlerinin verdiği tepkilere, diğerleriyle ilişkide olma tarzımıza bağlı olarak oluşmaktadır. Benlik kavramımız, diğerlerinin tepkilerinden olumlu veya olumsuz etkilenerek şekillenmektedir; ilişki içinde gelişmekte, korunmakta veya değişmektedir. Örneğin öz-saygımız (self-esteem), olumlu istikrarlı tepkiler almakla (Pygmalion etkisi) artabilmektedir. İnsanın kendini algılaması (self-perception), temel bir filtre mekanizması gibi işlemekte ve diğerlerinin onaylayıcı tepkilerinin düzeyine göre bireyler kendini açmakta veya kapamaktadır.

Johari Penceresi (Luft, 1961), kendini açma ve öz-saygı süreçlerini analizde kullanılan bir araçtır. Johari Penceresi, 4 bölümden oluşmaktadır.

	Kendince Bilinen	Kendince Bilinmeyen
Diğerlerince bilinen	Serbest Bölge I	Karanlık Bölge II
Diğerlerince bilinmeyen	Saklı Bölge III	Meçhul Bölge IV

Bölümler, benlik bilincimizin iki boyutunun kesişmesinden oluşan, bireyin kendisince veya diğerlerince bilinen veya bilinmeyen bölgeleridir.

I. bölge; serbest etkinlikleri, ne olduğumuza ilişkin olarak kamuya açık bilgileri (adımız, medeni durum, emekli sicil numaramız, v.b.) kapsar.

II. bölge; diğerlerinin bizim hakkımızda bildiği, fakat bizim genelde bilmediğimiz enformasyonları (ses tonu, sözel olmayan göstergeler, manierizm, v.b.) içerir.

III. bölge; kendi hakkımızda bildiğimiz ve diğerinin bilmesini ve mahremiyetimize karışmasını istemediğimiz, kendimizi koruduğumuz bölgedir.

IV. bölge; henüz bilincine varamadığımız ve derin ihtiyaçlarımızın, beklentilerimizin, bilinç dışı korkularımızın yeraldığı bölgedir.

Bu model, oldukça basittir, ama kişilerarası ilişkilerin dinamizmini gösterir. İnsan kendini açmakla, açık/serbest bölgesini genişletir, saklı bölgesini küçültür ve daha çok enformasyon toplar; ard-iletim sayesinde, diğerleri bizim bilmediğimiz yanlarımızı bilmemize katkıda bulunurlar. Bir insanla ilişkimizin başlangıcında, genellikle I. bölgeyi sunarız, cephe görüntülerini ayarlarız. İlişki derinleştikçe, kendimizi daha çok açarız. Kendini açma, otantik, dürüst ve sağlıklı ilişkilerin temel koşullarındandır.

Kaynak: Myers, G.E. ve M.T. Myers : *The Dynamics of Human Communication*, 3.ed. 1980, McGraw-Hill (özetle, N.B.)

a) Aşık Olma: Vokabüler Kuralları

Bir ilişki derinleştikçe ortaya çıkması beklenen davranış veya etkinlikler konusunda, her kültürde birtakım yaygın ilkeler bulunduğunu biliyoruz. İnsanlar,duyguları betimleme konusunda da bazı normları paylaşmaktadır. Örneğin, arkadaşlarınızdan birisi, herhangi bir kişiyle ilk karşılaşmasında ona yıldırımla vurulmuş gibi âşık olduğunu söylese, her halde kuşkuyla bakarsınız. Veya yıllardır birlikte yaşayan iki kişinin birbiri için halâ daha tutkun olmalarını beklemezsiniz. Aslında tepkilerimiz, heyecanlar hakkındaki normatif vokabülerin, yani bir ilişkinin çeşitli basamaklarına uygun duygulara ilişkin bir dizi beklentinin yansımasıdır. Bu heyecan vokabüleri, tutkuların ve normların birbirine nasıl bağlı olduklarını gösterebilir.

Berscheid ve Walster'in (1973) savunduğu gibi, heyecanlara ilişkin normatif vokabüler, insanların âşık olduklarına inandıkları anın belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. İnsanlar kısaca ve basit bir şekilde âşık olmamaktadırlar. Çeşitli şekillerde tanımlanabilen heyecansal bir uyarılma süreci yaşamaktadırlar. Bu tanımı temelden etkileyen etmenler, kültürün sunduğu etiketler, yani yaşanan ilişki basamağında anlamlı olduğu düşünülen vokabülerdir. Eğer bu görüş size ikna edici görünmüyorsa sosyal algı konusunda yapılan çalışmaları düşünün: Schachter ve arkadaşları, heyecansal yaşantıda iki öge ayırdetmektedirler; uyarılmaya (activation) ilişkin belirsiz duygu ve bu yaşantıya verilen sosyal etiket. Schachter 'in görüşüne göre, aynı bir uyarılma durumu, bireyin uygun bulduğu vokabülere bağlı olarak hayranlık, sempati, dostluk,duygusal yakınlık, şefkat veya aşk olarak tanımlanabilmektedir. Bir ilişkinin başında, sosyal olarak kabul edilen vokabüler, bunu bir cazibe veya "zaaf" (ilgi) olarak isimlendirmektedir. Altı ay sonra, aynı uyarılma, sevda (tutku halinde aşk) ve daha sonra, derin dostluk olarak adlandırılabilir.

Henüz ikna olmadınızsa, birkaç görgül araştırmaya dikkatinizi çekelim. Önce, korkunun, aşk duyguları üstündeki etkilerini inceleyen bir araştırmayı ele alalım (Brehm ve ark., 1970). Araştırmacılar, çekim açısından anlamlı olmayan bir olayın yarattığı uyarılmanın aşk olarak isimlendirileceğini göstermişlerdir. Bir grup deneğe, güçlü elektrik şoku alacakları söylenmiştir. Denekler deneye katılmak üzere beklerken onlara çekici bir kadın katılmıştır. Bu kadınla konuşan erkek deneklerden, ona ilişkin düşüncelerini gizli bir şekilde belirtmeleri istenmiştir. Kontrol grubundaki erkek deneklere ise bu yönerge verilmemiştir. Eğer Berscheid ve Walster'in kuramı doğru ise,elektrik şoku tehdidinin yaratacağı uyarılma durumu belirsiz olacaktır ve çekime atfedilecektir. Gerçekten de böyle olmuş ve şok bekleyenler, kontrol grubuna kıyasla, yanlarına gelen kadına hakkında daha güçlü çekim duyguları ifade etmişlerdir.

Benzeri bir araştırmada, araştırma asistanı olan çekici bir genç kadın, yüksek bir asma köprüden yaya olarak geçen erkek deneklerle mülakat yapmıştır. Ayrıca, daha alçak ve güvenli bir köprüden geçen erkeklerle görüşmüştür (Dutton ve Aron, 1974). Araştırmacılara göre, asma köprü diğer köprüye oranla daha fazla uyarılma düzeyi sağlayacaktır. Bu durumda çekici bir kadınla karşılaşma, erkeklerin cinsel duygularını ifade etmelerine yol açacaktır. Gerçekten de, asma köprüden geçenlerin konuşmalarında daha fazla oranda cinsel içerik saptanmıştır. Üstelik, bunlar arasında görüşmeciden, daha sonra randevu almaya çalışanların sayısı daha çok olmuştur.

Çerçeve - IX/6: EVLİLİKTE EŞLER ARASI İLETİŞİM

Kişilerarası ilişki gibi karmaşık bir psikolojik sürecin en önemli öğelerinden birisi, belki de, iletişimdir.

- Masters ve Johnson (1979), çiftlerin karşılaştığı pek çok güçlük ve doyumsuzluğun temelinde, sürekli iletişim değişimi olmamasını bulmaktadırlar.

- Kent ve köy kadınlarının gözüyle evliliği inceleyen Blood ve Wolfe (1968) evli çiftlerde iletişime bağlı olarak " duyarlı kocaların, doyumlu kadınlar" yarattığını öne sürmüşlerdir.

Markman (1981),evlilik öncesinde çiftler arasında beliren ve fazla doyum sağlamayan iletişim modeleri ile evliliğin beşinci yılından sonra çiftin karşılaştığı büyük güçlükler arasında anlamlı bir bağıntı bulunduğunu belirtmektedir.

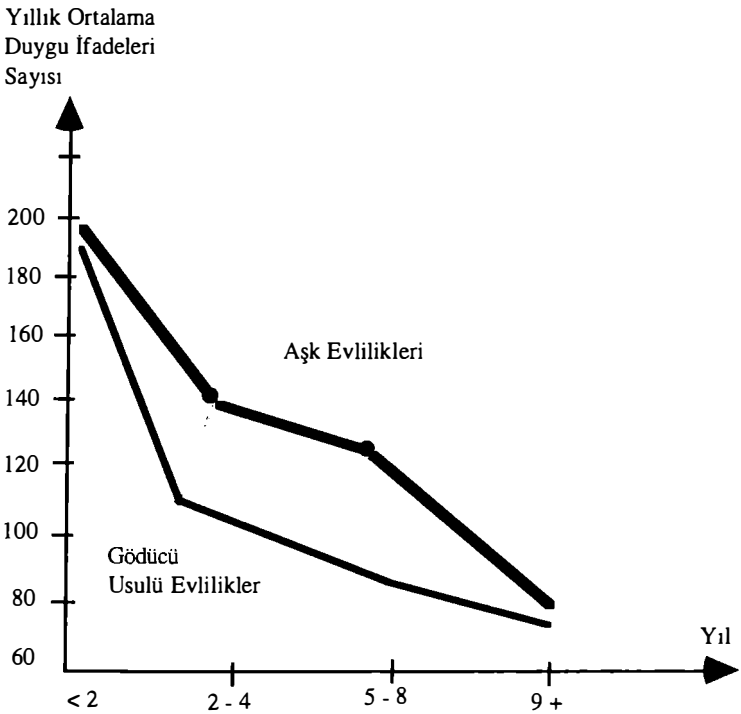
Evlilikte iletişim konusunda son yıllarda yapılan geniş bir araştırmada (Gottman, 1979; Gotman ve Levenson, 1985), mutsuz evli çiftlerde iki tür iletişim güçlüğü saptanmıştır. Birincisine "paralel oyun" denebilir: Evli çiftler anlaşmazlığa yol açan sorunları tartıştığında, doyumlu çiftlerde bu eşlerden her biri, hemfikir olmasalar da,diğerinin kanıtlarının geçerliliğini ve önemini kabul ederler; buna karşılık mutsuz çiftlerde, eşlerden birinin her şikayetine,diğeri kendi şikayetiyle tepki verir, her teklife bir karşı- teklif önerilir. Yani mutlu evliler, bir diyalog içinde bulunup etkileşirler ve kompromiye ulaşırlarken, mutsuz evliler bir kördöğüşü içinde karşılıklı monologlarını sürdürürler.

Diğer yandan mutlu ve mutsuz çiftler, sözel olmayan etkileşimlerinde de farklılaşırlar (Gottman ve Porterfield, 1981). Kadınların mutlu olduğu evliliklerde, erkek karısının sözel olmayan mesajlarını yabancı kişilerden daha iyi anlamaktadır. Buna karşılık kadınların mutsuz olduğu evliliklerde, bunun tersi görülmektedir. Benzeri sonuçlar bulan Noller 'e göre (1980), anlaşan çiftlerde kocalar, bu tür mesajları daha açık iletmekte, karılarının sözel olmayan mesajlarını daha doğru deşifre etmektedir.

Bu iki yan dışında, mutsuz çiftlerde kadınların önemli derecede iletişim bozukluğu olduğu görülmektedir. Bunda, yaşadığımız çağda erkeğin başat konumunun rolü olabilir (Murstein, 1972), cinslerarası mahrem ilişkinin sonuçları konusunda erkeklerin davranışına daha büyük bir önem bağlanmaktadır. Diğer bir neden, erkeğin sözel olmayan iletişim yeteneklerinin çiftin mutluluğu açısından kadınınkilerden daha önemli bulunması, kadınların en güç koşullarda bile bu tür mesajları iletme (Rosenthal ve Paulo, 1977) ve deşifre etme (Hall, 1978) yeteneğinin üstün olmasıyla ilgilidir. Yani erkeklerin sözel olmayan iletişim yetersizliği, onların iletişim modellerinin koşullardan daha çabuk ve kolay etkilenmesine yol açmaktadır.

Kaynak : Sharon S. Brehm: "Les relations intimes", in *Psychologie Sociale* (ed. Moscovici), 1984, a. g. e. (özetle N. B.)

Aşk duygularının, heyecansal vokabüler kurallarına dayandığı görüşü, aşkın, sadece şiirlerin ve şarkıların inandırmak istediği 'mutlak' olmayıp kültürün bir ürünü olabileceği düşüncesini içermektedir. Heyecanların etiketlenmesine dayalı bu görüş, insanların, en son analizde uyarılma düzeylerini betimleme biçimleri hakkında makul bir açıklama sağlamaktadır. Bununla birlikte, niçin herkesin değil de, bazı kişilerin diğer kişilerde uyarılmaya yol açtığını açıklamaktadır. Oysa, aşkın incelenmesinde, uyarılmanın kaynağını bilmek önemlidir.



Şekil 4 : Aşkın gerilemesi.

b) Sürekli İlişkiler İçin Umut Var mı?

İlişkilerin gelişmesini yöneten kural veya normların insanların davranış biçimlerini ve hislerini tanımlama tarzlarını etkilediğini gördük. Şimdi de kültürümüzde mahremiyetin özel normlarının, mutluluğa veya kendini gerçekleştirmeye yarayıp yaramadığını anlamaya çalışalım. Bir aşkın hikayesi, bir bakıma, aşkın zamana karşı mücadelesinin dramıdır. Giderek evliliklerin daha çok yıkıldığı görülüyor. Uygun ve kabul edilebilir olan şeyler hakkında kişilerin ortak görüşü, evlilik hayatının kalitesini nasıl etkilemektedir?

Bu soruya, evli çiftlerin aşk ilişkilerinin evrimini konu alan geniş bir araştırmada bir cevap bulunabilir (Blood, 1967) . Bu araştırmada, aşka dayalı evlilikler ile ailelerin ayarladığı evliliklerin gelişimi karşılaştırılmıştır. Kuzey Amerika'da insanların çoğu, aşkın, üzerine evliliğin inşa edilebileceği en sağlam temel olduğuna inanmaktadır. Fakat, Japonya gibi pek çok ülkede, evlilikler, ailelerin uygun eşi seçmesi esasına dayanmaktadır. Aşk nadiren dikkate alınmaktadır. Evli çiftlerin sürekli mutluluğu açısından hangi sistem daha başarılıdır? Bu soruya cevap arayan Blood, Japon evli çiftlerde aşka dayalı ve görücü usulüyle yapılan evlilikleri karşılaştırmıştır.

Çerçeve - IX/7: KISKANÇLIK

Shakespeare, kıskançlığı " yeşil gözlü canavar " olarak nitelendirmiştir. Bazı sosyal psikologlar (Bernard, Walster ve Walster, 1978), kıskançlığın kültürel bir fenomen olduğunu, bir ilişkinin salt kendilerine ait olmasını bir gurur sorunu yapan toplumlara özgü olduğunu öne sürmüşlerdir. Bireysel etmenlere önem veren diğer bazıları ise (Downing, 1977; White,1981), kıskançlığın, kişinin izzet- i nefsine yönelik bir tehditten kaynaklandığını belirtmişlerdir.

Kıskançlık karmaşık bir psikolojik süreçtir. Bir kişiyle aramızdaki ilişki, üçüncü bir kişi tarafından tehdit edildiğinde, yani kişilerarası bir durumdan doğar. Belki de özellikle en azından cinsel ilişki gibi bazı ilişkilerin, salt iki kişiyle sınırlı olmasını öngören toplumlarda ortaya çıkar. Kıskançlık yaşantısı, düşünce, duygu ve davranışların karmaşık bir yumağıdır.

Bilişsel, duygusal ve davranışsal süreçlerin etkileşimini vurgulayan Weiss (1981), kıskançlık yaşantısında beş aşama ayırdetmiştir :

1. İlk değerlendirme: Kişinin biriyle ilişkisine üçüncü bir kişinin karıştığını algılaması ve bunu bir tehdit olarak görmesi

2. İkinci değerlendirme: Tehdidin niteliğini anlamaya çalışma ve çeşitli önlemleri gözden geçirme

3. Duygusal tepki : Tehdite karşı duygusal tepki gösterme

4. Önlem alma stratejisi : Tehdidin üstesinden gelmeye çalışma

5. Çıkış: İzlenen stratejiye bağlı olarak tehdidin azaldığını veya arttığını algılama

Ankles'e göre (1939), bireyin kıskançlığa duygusal tepkileri çok çeşitli olabilir; öfke, korku,gülünç duruma düşme, sevinç, zalimlik, kin, izzet- i nefis sorunu, aptallık, utanma, vb. Bryson (1977), iki tür tepki ayırtetmiştir: Mevcut ilişkiyi korumaya veya iyileştirmeye çalışarak kıskançlığın üstesinden gelme çabaları ya da izzet-i nefsini korumaya veya pekiştirmeye çalışma.

Kıskançlık yaşantısı cinslere göre değişebilir. White'a göre (1981), kadınlarda kıskançlık, bir ilişkiye olan bağımlılıkla (ikame edilebilecek bir başka ilişki bulma güçlüğü düşüncesi) ilgilidir. Erkeklerde ise, "Özdeğerlendirme bağımlılığı"na, yani erkeğin izzet-i nefsinin partönerinin yargıları tarafından yaralanma derecesine bağlıdır. Kıskanç kadınlar, bir başka mahrem ilişki bulamayacaklarına inanıp mevcut ilişkiyi korumaya çalışanlardır. Kıskanç erkekler ise partönerlerinin üçüncü kişiye ilgi duymasını, kendilerinin değersiz olarak yargılandığı anlamına alan insanlardır .

Erkek ve kadınların kıskançlıkla başa çıkma tepkilerini konu alan nadir araştırmalardan birinde (Shettel - Neuber, Bryson ve Young, 1978), erkek ve kadın deneklere, bir kıskançlık durumunu yansıtan bir video filmi izletilmiştir. Erkeklere gösterilen filmde bir çiftin arasına ikinci bir erkek, kadınlara gösterilende ise ikinci bir kadın girmektedir. Filmlerdeki üçüncü kişiler (erkek veya kadın), bazılarına göre fiziksel cazibeye sahiptir; bazılarıysa aksi görüştedir. Sonra deneklerin kendilerini çiftlerdeki erkek veya kadının yerine koymaları istenmiş ve bu durumda ne yapacakları sorulmuştur. Deneyde tehdidin derecesi, araya

girenin cazibesinin az veya çok algılanması değişkenine göre değişmektedir. Sonuçta, deneklerin, cazibe değişkenine göre az veya çok öfke duydukları saptanmıştır. Ayrıca erkeklerde kadınlara oranla, kendilerine kızma, sarhoş olma, araya girene küfretme, kendilerine saldırılmış hissetme, eşlerine ilgi duyulmasından dolayı böbürlenme tepkilerinin daha çok belirtildiği görülmüştür. Kadınlarda daha çok belirtilen tepkiler ise, yalnız kaldıklarında ağlama, daha cazip olmaya çalışma, eşlerine bunu umursamadıklarını gösterme şeklinde ortaya çıkmıştır. En ilginç yan ise şudur: Araya giren çekici olduğunda, erkeklerin "başka kadınlarla çıkma" ve "diğer kadınlara cinsel planda daha sert davranma" tepkileri gösterme eğilimi, (kadınların bu iki seçeneği kendilerine uygun şekliyle benimseme derecesinden) daha yüksektir. Araya giren kişi çekici olmadığında, cinslerarası fark görülmemektedir.

Demek ki, erkek ve kadınlar kıskançlığa karşı tepkilerinde farklılaşmaktadır. Erkekler, daha ziyade onurlarının yaralandığı duygusuna kapılarak çekiciliklerini ve değerlerini kanıtlamayı sağlayacak başka ilişkilere yönelmektedir. Kadınlar, mevcut ilişkiyi korumaya çalışmakta ve tehdit büyük oduğunda, başka ilişkiler aramaktan daha da uzaklaşmaktadır.

Kıskançlıkla başa çıkmanın kolay bir yoktur. Pek çok psikolog bir ilişkiyi salt kendiniz için isteme (kişiye münhasır ilişki) ile kendi kişisel değerlerimiz arasındaki bağı azaltmayı önermektedir. Sevdiğimiz birinin, bir diğerini sevmesi hoş değildir; bu durum, bazı gerçek kayıplar içerebilir, fakat bu ne sizin, ne partönerinizin kötü, değersiz veya çirkin olması anlamına gelmez. Ellis (1977) bu ayrımı, mahrem bir ilişkiye yönelik tehdit karşısında rasyonel veya irrasyonel tepkiler olarak belirtmektedir. Eğer, kişisel değerimizin tümüyle bir diğer kişiyle ilişkimize bağlı olduğunu düşünüyorsak, kıskançlık, gerçekten de yeşil gözlü canavar olur.

Kaynak : Sharon S. Brehm : "Les relations intimes", in *Psychologie Sociale* (ed. Moscovici), a.g. e. (özetle N. B.)

Araştırmada, evli çiftler, kendini açma dereceleri, huzur duyguları, cinsel etkileşimleri gibi çeşitli konularda görüşlerini belirtmişlerdir. Şekil -4 'de bu iki grubun duygu ifadeleri, yani kocanın sözel veya diğer yollardan, karısına aşkını dile getirme sıklığı karşılaştırılmaktadır. Görüleceği üzere, evliliğin ilk yıllarında iki grup arasında önemli bir fark yoktur. Görücü usulüyle evlenenler, aşk evliliği yapanlar kadar heyecan ifade etmektedirler. İkinci ve dördüncü yıllar arasında, duygusal ifade düzeyi, özellikle görücü usulüyle evlenenlerde olmak üzere, büyük bir düşüş göstermektedir. Evliliğin dokuzuncu yılında, iki grup birbirine yaklaşmakta ve kocaların duygu ifade düzeyi, başlangıçta ikinin üçte bir düzeyine inmektedir. Aşk ifadelerindeki bu düşüşe paralel olarak kendinin açma düzeyi, cinsellik ve genel evlilik doyumu da azalmaktadır (Blood ve Wolfe, 1961). Böylece, başlangıçta duygular ne olursa olsun, evlilikte ilişkilerin geleceği parlak görünmemektedir.

Bu sonuçlar, herşeye rağmen, evli çiftlerin bir tür başarısızlık yaşantısına boyun eğdikleri anlamına gelmemektedir. Blood 'un sonuçları, ortalama sonuçlardır ve bir ortalama etrafında daima sapmalar vardır. Bazı çiftler başarısız olurken, diğer bazıları

mutlu evlilikler yaşamaktadır. Blood, mutlu çiftleri diğerlerinden ayıran yanları keşfetmeye çalışmıştır. Özellikle şu etmenler önemli görünmüştür.

1) *İletişim:* Duyguları konusunda açık olan ve aralarında serbestçe iletişimde bulunan çiftler, aksi durumda olanlara kıyasla, evliliklerinden daha uzun süre doyumlu görünmektedir. Çiftlerin sorunlarını nasıl çözdükleri konusunda yapılan bir dizi araştırma bu sonucu desteklemektedir. Bu araştırmalarda, çaresizlik içindeki çiftlerin, iletişim eksikliği içinde bulundukları, yani eşlerinin durumlarını uygun bir şekilde algılamadıkları görülmektedir (Gottman, 1979). Ustalıkla iletişimde bulunma yeteneği, bir ilişkinin korunmasında büyük bir koz değerindedir.

2) *Hakça iş bölümü:* Ev işlerini denk bir şekilde paylaşan çiftlerin, birbirine yakın kalma olasılığı daha fazladır. Bazı araştırmacılar, iyi ilişkilerin her alanda denklik gerektirdiğini, iş bölümünün yeterli olmadığını savunmaktadır; bunlara göre, eşler, ilişkiden elde ettikleri kadarını da vermeleri gerektiğini hissetmelidirler (Hatfield, Utne ve Traupmann, 1979; Wish ve ark, 1976) . Eşler, işlerin eşit bir şekilde paylaşıldığı duygusunu taşımalı ve kendi görevlerinin sorumluluğunu kabul etmelidir (Kelley, 1979). Bir başka araştırmada görüldüğü gibi, ilişkilerinin denk olmadığını düşünen erkek ve kadınlar, ilişkilerini denk görenlere kıyasla, evlilik dışı ilişkilere daha çok girme eğilimindedir (Berscheid, Walster ve Bohrnstedt, 1973). Ünlü feminist Jesse Bernard (1972), günümüz evliliklerinde, erkeklerin kadınlardan daha çok kazanıp daha az yitirdiklerini öne sürmektedir. Tipik evlilik, kişisel planda gelişmek isteyen kadının aleyhine işlemektedir. Oysa, kadınlar kadın koşullarına daha duyarlı hale geldiklerinden, geleneksel evlilik bağının kopmasından, çoğu kez sorumlu olmaktadırlar. Ayrıca, bir kadının geliri yükseldikçe, boşanma talebetme olasılığı artmaktadır (Cherlin, 1979).

3) *Karar Vermede Eşitlik*: Araştırmalara göre, mutlu evliliklerde eşler, karar verme gücünü paylaşmaktadır. Karar gücü eşit paylaşıldığında, ilişkinin bozulma olasılığı daha yüksektir. Amerikan evli çiftleri üzerinde Stewart ve Rubin (1976) tarafından yapılan araştırma, bu sonucu doğrulamaktadır. Bu araştırmada, yüksek güç ihtiyacı olan erkeklerin, aksi durumdakilere kıyasla, daha fazla sayıda ilişki kopmaları yaşadıkları bulunmuştur. Bir ilişkinin sürekliliğinde, kuşkusuz, pek çok etmen rol oynamaktadır (Levinger 1976; Hatfield ve Traupmann, 1981). Bir araştırmada 231 öğrenci çift üzerinde çalışılmış ve başarısızlıkların çoğunun sıkıntı, bağımsızlık arzusu, farklı ilgilerin ve çatışmalı cinsel ihtiyaçların belirmesi nedeniyle ortaya çıktığı saptanmıştır (Hill Rubin ve Peplau, 1979). Kişilerarası güven, ilişkilerin sürmesinde, çoğu kez kritik bir etmendir (Leik ve Leik, 1977). Görüleceği üzere, iki kişi arasında derin ilişkilerin nasıl korunabileceğini bilmekten henüz uzağız. Esasen, normların ve değerlerin değişmesi yüzünden, sorunun, sürekli olarak yeniden ele alınıp çözümlenmesi gerekmektedir.

X. Bölüm

DÜŞMANLIK VE SALDIRGANLIK*

Göreceli olarak olaysız bir günde bir metropol gazetesinden seçmeler:

➥*California 'nın, Wilbrook kasabasından bir adam, bir polis memuruna silahla ateş ederek ölümüne neden olmak ve bir diğerinin de yaralamaktan yargılanmış ve birinci derecede cinayetten suçlu bulunarak müebbed hapse mahkum edilmiştir. Bu davada savcılar idam cezasını savunmuşlardı.*

➥*18 yaşında bir genç zanlı, bir anaokulu sahibi olan Matlie Chissell'in boğularak öldürülmesi dolayısıyla birinci derecede cinayetle itham edilmiştir. Aynı davada, onbeş yaşında ikinci bir zanlı cinayet ve soygunla itham edilmektedir. Süresi geçmiş bir gaz faturasını tahsil etmekle görevli bir akaryakıt şirketi çalışanına refakat etmekte olan polis memurları, Eulia Love'ı ateş ederek öldürmüşlerdir. Polisler, Eulia Love 'ın,kendi üzerlerine kasap bıçağı atarken vurulduğunu bildirmişlerdir.*

➥*Los Angeles Polis Komisyonu, memurlarının "davranışlarının Los Angeles Polis Departmanının silah ve polis güç kullanımıyla ilgili kararlarını, ihlal ettiği ve polis memurlarının ciddi yargı ve taktik hataları yaptıkları " sonucuna varmıştır.*

➥*Pomona 'da, Chicano'lu öğrencilerle Güney Doğu Asyalı öğrencilere arasında kampusta ırk tartışmalarıyla başlayan çatışmalar sonucunda Garey Lisesi kapatılmıştır. Polis hafif bir bıçaklama olayıyla ilgili birkaç öğrenciyi tutuklamıştır; bunun ötesinde sıyrık ve morarmayı aşan durumlar olmamıştır. Okul mütevellileri iki grup arasındaki gerginliğin birkaç haftadır giderek artmakta olduğunu, ancak şiddet olaylarının tetiğini son günlerde televizyonda Vietnam savaşına ait 'Avcı' adlı filmin gösterilmesinin çekmiş olabileceğini bildirmişlerdir.*

➥*Kuzey Carolina'nın Greensboro kasabasında beş komünistin katledilmesi sonucundan beraat eden Klu Klux Klanı' nın bir üyesine, yolda arabasıyla giderken, yanından geçen bir kamyondan ateş edilmiştir. Mermi steyşın tipi arabanın camını ' baş hizasında ' parçalayarak girmiş, fakat klan üyesine zarar vermemiştir. Klan üyesi arabasından atlayıp, ateşe tüfekle karşılık verdiğini, fakat vuramadığını bildirmiştir.*

➥*New York City 'de bir vaızın oğlu olan ve geçici olarak görev yapan Donald Crumpley, Greenwich Köyünde homoseksüellerin devam ettiği iki gece klübünü makineli tüfekle taradıktan sonra yakalanmış ve tutuk evine kapatılmıştır. Olayda iki kişi yaralanarak hastaneye kaldırılmıştır. Teğmen John Yuknes, Crumpley'in*

---

* Bu bölüm, B. H. Raven ve J. Z. Rubin, Social Psychology, a.g.e. den uyarlanmıştır

"homoseksüellerden hazzetmediğini ve bu durumda bu duygusunun oldukça yoğun olduğunun görüldüğünü" ve kendisini bu duygunun güdülendirdiğini söylemiştir.

➥*Bir köşe yazarı, bir nükleer saldırı simülasyonuna dayanan bir tatbikatta ekibiyle beraber, dört nükleer bomba ve yirmi füzeden oluşan simüle yüklerini "düşman" mevzileri (aslında Wyomingin ormanlık bir alanı) üzerinde koyverirken mürettebat arasındaki heyecan ve gerginliği belirtmektedir.*

➥*Pasadena'da genellikle alkolik kocaların fiziksel ve duygusal saldırılarından kaçan bir düzine kadın ve çocuklarının bulunduğu bir kurum vardır. Bu kuruma ayda 200 - 300 arasında başvuru yapılmaktadır. Başvuruların çoğu dayak yemiş olan kadınlara, zaman zaman da erkeklere aittir. Bu kurum, daha başka kişilerin de korunabilmesi için para dileğinde bulunmaktadır.*

Bu haber itemleri, bir grup insanın diğerine zarar verdiği çok karanlık bir toplum manzarası sunmaktadır. Kuşkusuz, gazetede başka haberler de bulunmaktadır, ancak olumsuz sosyal davranış biçimlerinin sayısı yanında, olumluların sayısı pek cüzi kalmaktadır. Sadece üç öykü, yardım etme davranışı bildirmektedir; bu öykülerin konuları Haven House'un dayak yiyen kadınlar için yardım dileği, Yıldız Savaşları filminin prodüktörünün Güney California Filmcilik Okulu'na 4.7 milyon dolarlık armağanı (okulun kendisine yaptığı yardımı takdir ifadesiyle birlikte) ve az gelişmiş ülkelerde yaşayan çocuklarda beslenme bozukluğunu azaltmaya yönelik uluslararası çabadır.

Doğal olarak, haber itemlerinin genel durumu temsil ettiğini söylemek güçtür. Editörler, saldırganlık ve şiddeti konu alan öyküleri 'haber olma'ya daha yatkın görebilmektedirler. Belki de okuyucunun ilgisinin sadece çok olağan dışı sayılıbilecek türde yardım etme jestlerinin çekeceğini düşünmektedirler (Örneğin, bir kaç gün önce bir makale tekerlekli sandalyesi çalınan felçliye yapılan pekçok para yardımını betimlemekteydi). Saldırganca hareketlerden bir çoğunun haber yapmaya değer bulunmadığı da bir gerçektir: Örneğin, öldürmeyen dayaklar, sürücülerin birbirlerine yaptıkları sözel saldırılar, mesai arkadaşlarının veya aile üyelerinin birbirlerine ettikleri hakaretler.

I. SALDIRGANLIĞIN TANIMLANMASI

Saldırganlık, genel olarak, diğerine zarar vermek amacıyla bir kişi ya da grup tarafından gerçekleştirilen davranış olarak tanımlanmaktadır. Saldırganlık bir davranış olarak tanımlandığında, davranışa dönüştürülmeyen düşmanlık duyguları tanımın dışında bırakılmaktadır. Fiziksel saldırganlık (örneğin, diğerine vurma) ve sözel saldırganlık (örneğin, aşağılama, suçlama) ise tanıma dahil edilmektedir. Bunun yanı sıra, pasif saldırganlık olarak tanımlanan ve aktivite içermemesine karşın zarar verme niyeti taşıyan hareketsizlik de bu tanımın içine girmektedir. Sevmediği bir memurun terfi kararnamesini geçiktiren bir yönetici ya da sınıf içindeki tartışmalarda herhangi bir öğrenciyi sürekli önemsememe tavrı gösteren bir öğretmen pasif saldırganlık davranışına

örnek oluşturabilir. Niyetlilik, saldırganlığın önemli bir belirleyicisidir. Kalabalık asansörlerde itip kakarak yada zarar vermeyi amaçlamamamıza karşın söylediklerimizin bir diğeri tarafından kendisini aşağıladığımız biçiminde yorumlanması gibi sık sık karşılaşılan durumlarda diğerlerine, istemeden zarar verebiliriz. Bir dişçinin tedavi sırasında veya bir arkadaşın herhangi bir hatamızı düzeltmeye çalışması durumlarında olduğu gibi bazen yardım etmeye çalışırken acı verebiliriz. Elbette bu tür davranışlar saldırganlık olarak yorumlanmamaktadır. Son olarak düşmanlık içeren saldırganlıkla (hestile agression) araçsal saldırganlığı (instrumental aggression) birbirinden ayırmamız gerekmektedir (Sears, Maccoby ve Levin, 1957). Düşmanlık içeren saldırganlık, saldırganın, hedefi sevmemesi ya da nefret etmesinden kaynaklanan ve temel amacı hedefe zarar vermek olan bir saldırganlıktır ve saldırganlık davranışının daha " saf" bir biçimi olarak tanımlanmaktadır. Araçsal saldırganlıkta zarar verme niyetinin bulunmasına karşın, ana amaç kendini koruma ya da herhangi bir başka şey olabilir. Profesyonel bir boksör rakibine zarar vermeye çalışabilir, fakat bu davranış, ringlerde zafer kazanmak ve bu zaferin tüm ödüllerinden yararlanmak amacını gütmektedir. Bir hırsız kurbanını yaralayabilir yada öldürebilir; fakat temel amacı kurbana fiziksel zarar vermekten ziyade, çaldığı eşyalardan yararlanmaktır. Saldırganlık davranışı,bazı durumlarda, düşmanlık içeren ve araçsal saldırganlıkların her ikisini birden içerebilir. Bu iki saldırganlık biçimini birbirlerinden ayırdetmek bazı durumlarda güç olmakla birlikte çoğu araştırmalar, gerçekte düşmanlık içeren saldırganlıkla ilgilenmektedir. Aşağıdaki tartışmada bakış açımız bu doğrultuda olacaktır.

1) İÇGÜDÜSEL ve BİYOLOJİK KURAMLAR

İnsanları şiddet ve saldırganlık içeren davranışlara yönelten kalıtımsal içgüdüsel bir eğilim var mıdır? Eski ve yeni, insanlık tarihi, insanoğlunun gelişimine eşlik eden korkunç olayların bir kataloğunu da ortaya koymaktadır. Hobbes 'un, insanoğlunu "herkese karşı savaş" durumu içinde tanımlamasına ve insanların birbirini yok etmesini engelleyecek tek gücün Leviathan, ya da süper-devletin gelişmesi, olduğunu belirtmesine şaşmamak gerekir. Spencer (1895), Charles Darwin'in evrim ve güçlü olanın yaşaması kuramlarını sosyal davranışa uygulamıştır. Spencer, insanda, hazza yönelme ve acıdan kaçma yönündeki doğal eğilimin, insanları bazı durumlarda, şiddete yöneltebilecek kadar etkili olabileceğini öne sürmüştür. Bu gibi durumlardan, güçlü olan yaşayacak, zayıf ise yok olacaktır. Böylece daha sonra araçsal saldırganlık olarak tanımlanan durum, güçlü olanın yaşaması için önemli ve gerekli bir koşul olmaktadır. Freud (1921 /1922; 1927), I. Dünya Savaşındaki kıyım ve Avrupa'nın kan gölüne çevrilmesinin hayal kırıklığı ile *tanatos* (ölüm iç güdüsü) fikrini geliştirmiştir. Bu iç güdü, içe dönük olduğunda intihara yol açmakta, dışa dönük olduğunda düşmanlık, saldırganlık ve kavgacılık biçimlerini almaktadır.

Freud'un davranış kuramını kabul etmeyen pek çok araştırmacı, daha sonra, benzer sonuçlara ulaşan etholog Konrad Lorenz'in (1966) analizlerini kabul etmek zorunda kalmışlardır. Lorenz, filler, kemiriciler, kertenkeleler, balıklar, kazlar, kuşlar,

köpekler, kurtlar ve maymunlardaki saldırgan davranışları betimlemiştir. Kalıtımsal saldırganlık içgüdüsü kabul edilmeksizin, türler arasındaki tutarlılık, hangi biçimde açıklanabilir? Eğer saldırganlık bir iç güdü ise, belirli koşullara tepki olmaktan ziyade, kendi kendini üreten (self-generating) bir durumdur. Saldırganlık yönündeki baskı, bir çıkış yolu buluncaya kadar içsel olarak oluşmaktadır. Bir diğer yaratığın varlığı, özellikle de bunun başka bir türden olması, bu çıkışı sağlamaktadır. Lorenz bu içgüdünün saldıran hayvan acısından hayati bir değeri olduğunu ve kaynakların daha etkili kullanımını sağlamak açısından hayvanların yaşam alanlarını (territoriality) ayırma işlevi gördüğünü savunmaktadır. Protagonist bir hayvan bulunmadığında, hayvanlar kendi türlerindeki diğer hayvanlara, türlerindeki ritüel saldırganlık kalıpları içinde yaklaşmaktadır ve onların bu davranışları, insanların yaptığı saldırgan sporların habercisi olarak kabul edilebilir. Diğer etologlar da benzer görüşler sunmuşlar ve saldırganlık içgüdüsü görüşü, büyük ölçüde rağbet görmüştür. Lorenz, insan türünün geleceği için oldukça kasvetli bir görüntü sunmaktadır.

Saldırganlık ve karşı saldırganlık sonucu bazı hayvan türleri ortadan kalkmıştır. Diğer bazı hayvanlar, galip hayvanın mücadeleyi bırakmasına yol açan teslim olma işaretleri (örneğin boğazını içeri çekme gibi) geliştirmişlerdir. Lorenz'e göre, insan türü bu tarz kontroller geliştirememiştir. Bunun ötesinde, modern uzun mesafeli silahlar teslim olma işaretlerinin iletilebilmesini daha da güçleştirmektedir. Böylece insanlar birbirlerine saldırarak ölümüne bir kavgayı sürdürmektedir.

Sosyal bilimciler genellikle, bilimsel ve duygusal nedenlerle, saldırganlığın içgüdü kuramını reddetmişlerdir. Duygusal olarak, saldırganlığın kalıtımsal ve kaçınılamaz olduğunu kabul etmek zor gelmektedir. Ayrıca, içgüdü gibi bir kavramın bilimsel sorgulamayı ortadan kaldırdığını öne sürmektedirler: bir davranış, "içgüdüsel" olarak tanımlandığı andan itibaren kaçınılmaz davranışı engellemek açısından daha fazla bir açıklamaya gerek kalmamaktadır. Sosyal bilimciler aynı zamanda, Lorenz'in yaptığı gibi alt düzey hayvanların davranışlarından genelleme yapmanın geçerliliğini de sorgulamaktadırlar. Yine, Freud'un, klinik bulgulara sahip orta-sınıf hastalarından tüm topluma yönelik genellemelere gitmesini de kuşkusuyla karşılamaktadırlar.

Saldırganlığa ilişkin içgüdüsel ve genetik kuramlar, organizmalardaki biyolojik bir mekanizmanın kaçınılmaz biçimde saldırgan ve şiddet içeren davranışlara yol açtığını varsaymaktadır. Ancak içgüdü kavramını kabul etmeden de saldırganlığa ilişkin biyolojik bir kuram ortaya konulabilir. Bazı kuramcılar, beynin, merkezi sinir sisteminin ve endokrin sistemini şiddet içeren saldırgan davranışlara yol açtığını öne sürmektedir. Bu görüş oldukça yenidir. On dokuzuncu yüzyılda, frenolojistlerin kuramları yaygın olarak benimsenmiştir. Frenolojistler, kişiliğin belirli çizgi ya da melekelerinin beynin özel bazı bölümleriyle ilişkili olduğuna inanmaktaydılar. "Yıkıcılık" melekesi, beynin, kulağın hemen üstünde kalan bölümü ile ilgiliydi. Böylece bir frenolojist yıkıcı bir eğilimin teşhisi için kafatasının bu bölgesinde bir çıkıntı arama çabasına girmekteydi. Frenolojik kuramın herhangi bir bilimsel doğruluğu bulunmamaktadır. Beyne ilişkin çağdaş bulgularımız frenolojisitlerin çizdiği beyin haritası ile uyuşmamaktadır. Bununla birlikte, maymunlar ve diğer hayvanlar üzerinde yürütülen çalışmalar, beynin bir bölgesinin elektriksel uyarımının, belirgin biçimde

şiddet davranışına yol açmasına karşın, başka bölgelerin uyarımının daha pasif ve uysal davranışları ortaya çıkardığını belirlemiştir (Delgado, 1960; Egger ve Flynn, 1963, Moyer, 1971). Hayvanlarda beynin uyarımına ilişkin çalışmalar ve bunların insan davranışları ile ilişkilerini ele alan dökümanlardan yola çıkarak, bazı otoriter, şiddet içeren patlamaların nörolojik bozukluklarla açıklanabileceği öne sürülmektedir.

İyi bir komşu, mantıklı ve zeki bir insan olarak bilinen 25 yaşındaki Charles Whitman vakası oldukça dramatiktir. Bir gün karısını ve annesinin öldürdükten sonra Teksas Üniversitesinde bir kulenin üzerinden atış alanında bulunan herkese ateş ederek, kendisi öldürülmeden önce 14 kişinin ölümüne, 34 kişinin yaralanmasına yol açmıştır. Bıraktığı mektupta, Whitman şiddetli başağrılarından şikayetçi olduğunu ve öldükten sonra kendisine otopsi yapılmasını istediğini belirtmiştir. Otopside, beyinde büyük bir tümörün varlığı belirlenmiş ve bunun onun son davranışına katkıda bulunabileceği üzerinde durulmuştur (Johnson, 1972)

Eğer nörolojik problemler şiddete yol açıyor ise, o halde beynin uygun bölgelerinin yok edilmesi yada bir operasyondan geçirilmesi şiddeti ortadan kaldırabilir. Portekizli bir nöropsikiyatrist olan Antonio de Egas Moniz, saldırgan hastaların frontal loblarından belirli bölümlerin alınmasına dayanan bu tür bir operasyonu gerçekleştirmiştir. Bu nedenle 1949 Nobel ödülünü de kazanmıştır. Yıllar boyunca başkaları da bu tür operasyonu savunmuşlardır (Mark ve Ervin, 1970). Bu operasyonun saldırganlığı ortadan kaldırma konusunda başarısı karışıktır. Moniz'in kendisi bile, operasyondan geçirdiği bir hasta tarafından silahla yaralandığında, bir ölçüde çelişkiye düşmüştür (Valenstein, 1973). Hastanın daha az saldırgan olmasına yol açan başarılı ameliyat örnekleri olmakla birlikte, aynı sonuçlara daha az ekstrem terapi biçimleriyle de ulaşılabilir (Becker ve Mc Farland, 1955). Buna ek olarak, operasyon çok sık apati, zayıf kontrol, zihinsel işlevlerde ağırlık, dalgınlık ve oburluk gibi olumsuz yan etkilere de yol açmaktadır (Maher, Elder ve Noblin, 1962; Partridge, 1950). Hastalar bazı durumlarda ölmekte, bazan da "zombiler"e ve "bitkisel varlıklar"a dönüşmektedir.

Saldırganlığa ilişkin biyolojik yaklaşımlardan bir diğeri, çeşitli hormonların salgıları üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bazı bulgular, erkeklik hormonu salgısı olan androjen salgıları ile saldırganlık arsında bir ilişki bulunduğunun ortaya koymaktadır. Hayvan davranışı üzerinde çalışanlar, bazı türlerde erkeğin daha saldırgan olduğunu gözlemişlerdir (Scott, 1958). Avcılar erkek hayvanların daha saldırgan ve tehlikeli olduğunu belirtmektedir (Ancak bazı istisnalar bulunmaktadır. Arılar, kara kartallar, sıçanlar ve bazı derin su balıklarında dişiler daha saldırgan olmaktadır). Erkeklik hormonlarının etkileri, iğdiş edilen erkeklerin daha az saldırgan olmasına ilişkin bulgular tarafından da desteklenmektedir. Aygırlar ve boğalar, köpekler ve kediler iğdiş edildiklerinde daha yumuşak başlı olmaktadır. Bu nedenle, saldırgan erkek hükümlüler, bazan tedavi amacıyla iğdiş edilmişlerdir. ABD'de, bu türden iğdiş edilme olayları ilk kez İndiana hapishanesinde gerçekleştirilmiştir (Le Marie, 1956), ve bunların yararlarının görülmesi, iğdiş etme uygulamaların destekleyen yasaların konmasına yol açmıştır (bir süre sonra bunlar kaldırılmıştır). Bazı Avrupa ülkelerinde,saldırgan erkek hükümlüler

halen iğdiş edilmektedir. Bu tür operasyonlar genellikle mahkumların rızası ile gerçekleştirilmekle beraber, mahkumların gerçekte ne ölçüde seçme şansına sahip olduğu tartışılabilir. İğdiş etme olaylarının, genel bir uysallaşmaya ve suç işleme oranların da düşüşe yol açtığı rapor edilmektedir (Johnson, 1972). Erkeksi özelliklerin gelişimi erkeklerde Y - kromozumu fazlalığı ile ilgilidir. Dolayısıyla şiddet kullanma ve Y-kromozomu fazlalığı ilişkisi, bu konuyla ilgili diğer bir araştırma alanıdır.

2) ENGELLENME - SALDIRGANLIK HİPOTEZİ

Saldırganlığa ilişkin içgüdüsel ve biyolojik kuramlar, saldırganlığın organizmaya kalıtımla aktarıldığını savunmaktadır. Bunun karşıtı olarak, güdü kuramları, saldırganlık davranışının çevredeki bir dengesizliği düzeltmek amacıyla ortaya çıktığını öne sürmektedir. Yetersiz besin, açlık dürtüsünü ortaya çıkarmaktadır; organizma besin elde etme davranışına girmekte ve açlık dürtüsünü gidermektedir. Yetersiz su, susuzluk dürtüsüne yol açmaktadır. Hormonlar seksüel davranışla doyurulan seks dürtüsüne yol açmaktadır. Saldırganlık dürtüsünü ortaya çıkaran nedir? Engellenme.

Engellenme - saldırganlık hipotezi ilk kez Yale Üniversitesinden bir grup psikolog tarafından ortaya atılmıştır: "Saldırganlık her zaman için engellenmenin bir ürünüdür... Engellenmenin olduğu her durumda, herhangi biçimde ve derecede bir saldırganlık kaçınılmaz olarak ortaya çıkacaktır." (Dollard ve ark., 1939). Engellenme, belirli bir amaca erişmekten alıkoyulma olarak tanımlanmıştır. O halde, saldırganlık dürtüsü, her hangi bir başka dürtünün doyurulmasının engellenmesi sonucu ortaya çıkabilir. Çok susamış olan ve çeşmeden su içmeye hazırlanan bir çocuk, bir yetişkin tarafından durdurulması ve su içmesinin yasak olduğunu söylenmesi durumunda, engellenme - saldırganlık eğilimine ilişkin bir yaşantı içine girecek, büyük olasılıkla yetişkine vuracak ya da en azından düşmanlık içeren bazı kelimelerle tepkide bulunacaktır. Eğer yetişkine karşı saldırganlık davranışı yeterince yoğunsa, saldırganlık dürtüsünü hafifletebilir. Buna ek olarak, eğer yetişkin oradan ayrılırsa, çocuk suyu içerse, doyum durumuna tekrar dönebilir. Eğer çocuk engellenmiş durumda kalırsa, saldırganca davranmayı sürdürebilir. Diğer fiziksel dürtüler için de benzer bir eğilim sözkonusudur. Bu kuram, daha genel bazı güdülerin engellenmesinin de saldırganlığa yol açabileceğini iddia etmektedir: İşinden atılmış olan ve iş bulamayan bir işçinin çocuklarına sık bağırması, iyi not almak isteyen ve makûl olmayan bir öğretmen tarafından engellenen öğrencinin sınıfta uygunsuz biçimlerde davranması vb.

Elbette, engellenen kişi her zaman saldırganlığını anında göstermeyebilir. Saldırganlığımızı ortaya koymayı engelleyen çok sayıda güç vardır. Böylece saldırganlık dürtüleri, ağzı kapalı bir su kabında biriken buhar gibi, üst üste binmekte ve sonuçta mutlaka patlak vermektedir. Bu patlama gerçekleştiğinde, saldırganlık engellenmenin kaynağına değil, bir günah keçisine yönelebilir. Buna *saldırganlığın yer değiştirmesi* denmektedir. Bu nedenle, işsiz bir birey, saldırganlığını, güçlü konumdaki işverene değil, kendi çocuklarına yöneltebilmektedir.

Yale grubu tarafından araştırılan linç olayları ile pamuk mahsülünün analizine ilişkin durum tipik bir örnektir. Araştırmacılar, güneyli beyaz pamuk üreticilerinin, pamuk fiatları düştüğünde engellenme içine girdiklerini öne sürmektedirler. Bu engellenmeden doğan saldırganlıklarını kime yöneltmektedirler? İklime mi? Federal hükümete mi? En kolay hedef, zenci komşularıdır. Gerçekten de, 1882 - 1930 yılları arası, pamuk fiatlarındaki düşüş ile güneydeki zencilere yönelik linç olaylarındaki artış arasında korelasyon bulunmuştur (Hovland ve Sears, 1940; Mintz, 1946). Ne yazık ki bu çalışma, korelasyondan yola çıkarak nedensel ilişki kurma çabasından kaynaklanan bazı problemlere sahiptir.

Daha dikkatli bir biçimde gerçekleştirilen bir alan araştırmasında, çalışma kampındaki 31 genç adam, normal olarak bölgesel tiyatroya gitme izinlerinin olduğu gece kampa hapsedilmişlerdir (böylece haftalık tiyatro piyangosundan para kazanma şansını da kaybetmişlerdir). Bu kişilerin engellenmeden önce ve sonra, Japonlara ve Meksikalılara ilişkin tutumları ölçülmüştür. Engellenme - saldırganlık hipotezine uygun olarak, engellenmeden sonra, bu iki azınlık grubuna yönelik daha yoğun saldırganlık tutumları ifade edilmiştir (Miller ve Bugelski, 1948). Bu iki çalışma, saldırganlık objesinin seçimini belirlemede, bireyin "hedefe karşı başlangıçtaki olumsuz duyguları" gibi etkenlerin önemine işaret etmektedir.

Dollard ve arkadaşlarının çalışmaları, çok sayıda araştırma için uyarıcı olmuştur. Pek çok cesur hipotez gibi, bu hipotezin de daha yeterli bir hale getirilmesi gerekmektedir. Evet, engellenme saldırganlığa yol açmaktadır, fakat her zaman değil örneğin işsiz bir anne daha değişik bir iş arama yoluna gidebilir ya da eğitim yoluyla deneyimini arttırıp işinde daha yeterli biri olma yolunu seçebilir. Saldırganlık, bazan başka faktörlere bağlı olabilir. Askerlerin saldırganlık gösterme nedeni üstlerinin saldırı emri vermesi olabilir. Bu nedenle engellenme - saldırganlık hipotezini savunanların kuramsal çerçevelerini geliştirmeleri gerekmiştir. Özellikle, saldırganlığın,engellenme dışında bazı ögelerce de ortaya çıkarılabildiğini dikate alarak, saldırganlığa göre daha geniş bir anlam içeren "tahrik edilme" kavramının ve "engelleyiciler" (frustrators) yerine "tahrik ediciler" (instigators) teriminin kullanılması daha uygun görünmektedir.

3) ÖĞRENME KURAMI VE BİLİŞSEL KURAMLAR

Bazı insanlar saldırganlığın temel olarak öğrenilmiş bir davranış olduğuna inanmaktadırlar. Bizim için engelleyici ya da tahrik edici olan bir durumla karşılaştığımızda, daha önce benzer koşullarda öğrendiğimiz türden davranışlar gösterdiğimiz öne sürülmektedir.

Eğer herhangi bir biçimde saldırganlık tepkisi gösterdiysek ve bunun sonucunda ödüllendirildiğimizi hissettiysek (başkası tarafından ya da içsel bir doyum yoluyla), yeni koşulda da saldırganca tepkiler göstermemiz beklenmelidir. Eğer saldırganca tepkiler nedeniyle cezalandırılmışsak, bu tür tepkileri tekrarlama olasılığımız düşük olacaktır. Örneğin, annesinin eve gitme konusundaki ısrarına rağmen parktaki kum havuzunda

oynamayı sürdürmek isteyen ve bağırıp çağırarak tepkide bulunan bir çocuğu ele alalım. Eğer anne çocuğun oyununa devam etmesine izin verirse, saldırganlığı ödüllendirmiş olacaktır ve gelecekte çocuğun her hangi bir engellenme yaşantısında benzer türde tepkide bulunma olasılığı pekişecektir. Eğer çocuk bu davranışı nedeniyle cezalandırılırsa, davranışı tekrarlama olasılığı azalacaktır. Bu noktada, engellenme - saldırganlık kuramcılarının getireceği açıklamanın farklı olacağına dikkat etmek gerekir. Bu kuramcılara göre, davranışın cezalandırılması, çocuğun engellenme yaşantısını ve gelecekteki saldırganlık tepkilerini arttıracaktır.

Engellenme ve saldırganlığın öğretilmesi konusunda çok sayıda psikologun araştırma yapmasına karşın, bu yaklaşım Bandura (1973, 1979) ve ekibinin çalışmaları ile gerçek kimliğine kavuşmuştur.

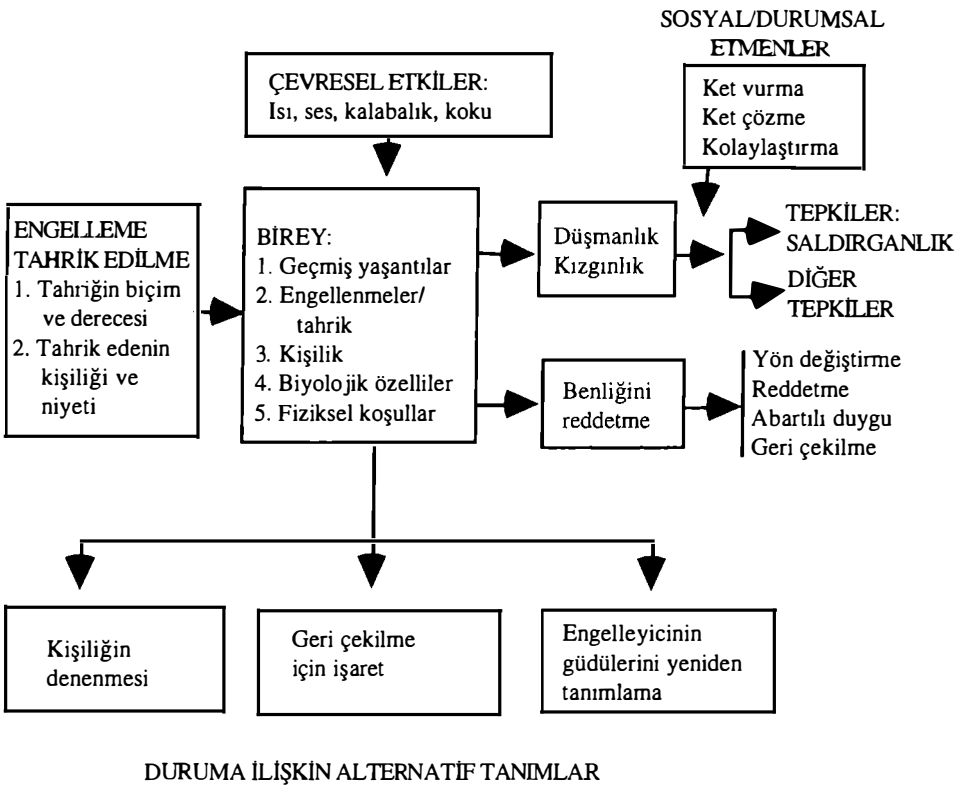
Bilişsel kuramcılar ise, ağırlıklı olarak bireyin bir tahrik yaşantısını nasıl algıladığı ve yorumladığı üzerinde durmaktadırlar. Masanın üzerinde bir tabanca görmek gibi dışsal faktörler, engellenme yaşayan bir bireye durumun saldırgan yanlarını çağrıştırabilir (Berkowitz ve Allen 1967; Berkowitz ve Le Page, 1967).

Düşmanlık ve saldırganlıkla dolu filmler, izleyicileri, daha sonraki bir yaşantıyı, saldırganlığa davet edici olarak yorumlamaları konusunda provoke edebilir (Berkowitz, 1975; Geen, 1976 ; Parke, Berkowitz, et al. 1977). Başka bir bireyin davranışını nasıl yorumladığımız (bir yere yetişmeye çalıştığımız bir durumda arabasıyla yolumuzu kesen birisinin davranışına düşmanlık, küstahlık ya da sadece dikkatsizlik türü atıflarda bulunmamız) önemli bir faktördür.

II. DÜŞMANCA SALDIRGANLIK: GENEL BİR MODEL

Düşmanlık içeren saldırganlığa yönelik olarak son kırk yıllık geniş literatürü gözden geçirebilmek için şekil-1'deki modeli inceleyelim. Gerçekte, bu model, oldukça basittir ve genelde, bir engellenme ya da tahrik olma ile başlamaktadır. Modelimize göre, tahriğe otomatik olarak tepkide bulunulmamaktadır. Tam tersine, tahrikin aktif ve düşünen bir birey tarafından alınıp yorumlandığı varsayılmaktadır. Bireyin nasıl tepkide bulunacağı, geçmiş yaşantısına, engellenmeye ilişkin daha önceki tepkilerine, kişilik yapısına, biyolojik özelliklerine ve fiziksel koşullara bağlıdır.

Birey, tahrik durumunu şiddetli veya yoğun tahrik olarak yorumlayabileceği gibi, bir tahrik olarak değil karakterinin sınanması olarak ya da geri çekilmesi gerektiğine ilişkin bir işaret olarak da görebilir. Birey farklı duygular yaşayabilir: *Kendini hakir görme* (self - deprecation) ya da çaresizlik, kızgınlık veya düşmanlık. Birey buna uygun biçimde davranışta bulunur. Kendini hakir görme, geri çekilmeyi ve özsaygının zedelenmesi duygusunu ortaya çıkaracaktır. Kızgınlık, saldırganlığı ve şiddeti doğuracaktır. Bazı durumlarda birey saldıganlığın yönünün değiştirebilir, düşmanlık duygularını reddedebilir ve hatta tahrik unsuruna (tahrik edene) yönelik abartılı bir sevgi duygusu geliştirebilir.



Şekil 1: Düşmanlık İçeren Saldırganlıkla İlgili Bulguların Gözden Geçirilmesine İlişkin Bir Model

Ortamda bulunan diğerleri, bireyin tepkilerini etkileyebilir. Eğer diğerleri şiddet içeren davranışlar gösterirler ya da bu tür davranışları teşvik ederlerse, birey de benzer davranışlar gösterebilir. Eğer saldırganlığı cezalandırılırlar ya da desteklemezlerse, birey şiddete yönelik davranışlara yönelmeyebilir.

Modelin de gösterdiği gibi, saldırganlığa ilişkin çeşitli kuramlar birbirlerin dışlamamaktadır. Herbiri saldıganlık davranışının farklı bir yönü üzerinde durmaktadır. Kuramların tümü saldırganlık tepkisini son çıktı olarak ele almaktadır. Saldırganlığın yordanmasında, biyolojik ve içgüdü kökenli kuramcılar, bireyin doğası üzerinde durmaktadır. Bu kuramcılara göre, engellenme ve ortam, kalıtsal düşmanlık tepkileri için bir bağlam oluşturmaktadır.

Engellenme - saldırganlık kuramcıları ise başlangıçta engellenme ile buna yönelik saldırganlık tepkisi arasındaki doğrudan bağlantıyı vurgulamışlar ve ardından tepkide bulunan bireyin özelliklerinin ve yorumlamalarının, ortamın ve alternatif tepkilerin üzerinde durmuşlardır. Öğrenme kuramcıları ve bilişsel kuramcılar ise, esas olarak daha önceki öğrenmeler ve bireyin bir durumu nasıl algıladığı üzerinde yoğunlaşmaktadır. Şimdi de modelimizin çerçevesi içinde, saldırganlığa ilişkin araştırmaları çeşitli kuramsal bakış açıları eşliğinde daha ayrıntılı biçimde ele alalım.

III. ENGELLENME VE TAHRİK EDİLME

1) TAHRİĞİN BİÇİM VE ŞİDDETİ

Orijinal olarak, engellenme - saldırganlık hipotezi, engellenmeyi herhangi bir amaca ulaşmanın engellenmesi olarak tanımlamıştır. Daha sonra, her hangi bir birey veya koşulun kişi üzerinde yarattığı acı ya da rahatsızlık olarak tanımlanabilecek olan tahrik unsurunun da (yüze vurulan bir tokat, sözel bir suçlama, mal veya eşyaya yönelik bir saldırı) tanıma eklenmesi gerekli görülmüştür. Araştırmalar, engellenme ve tahrik unsuru arttıkça, saldırganlığın da arttığını ortaya koymaktadır (White ve Gruber, 1982). Örneğin, deneklerin birbirlerine verebilecekleri şok miktarını denetleyebildikleri bir deney düzeninde, deneklerin kendilerine verilen şok düzeyinin artırılması durumunda, diğer deneğe uyguladıkları şok miktarının arttığı gözlenmiştir (Taylor, 1967; Taylor ve Epstein, 1967; O'Leary ve Dengerink, 1973).

Engellenme, saldırganlık hipotezini savunan ilk kuramcılar bireyin amaca ulaşmak üzere olduğu sırada engellenmesi durumun da, engellenmenin (ve bunu izleyen saldırganlığın) amaca uzak olduğu zamanki engellenmeye oranla daha büyük olacağını öne sürmüşlerdir. Amaca yakınlık derecesi hipotezi, bireyin hedefine yakınlaştığı ölçüde amacını gerçekleştirme yönündeki güdüsünün daha yüksek olacağını belirtmektedir.

Harris, bu hipotezi test etmek için bir alan araştırması yürütmüştür. Araştırmacı, yardımcılarını (sahte denekler), banka, lokanta, bilet satış yerleri ve hava alanında yolcu kontrolu yapılan gişeler gibi insanların kuyruklar oluşturdukları yerlerde kuyrukta bekleyen insanların önüne sokmuştur. Düzenlemede bazı sahte denekler kuyruğun üçüncü sırasında bulunan bireylerin önüne, diğer bazıları on ikinci sıradaki bireylerin önüne girmişlerdir. Önde olanların, "Dikkat etsene. Burası benim sıram" türü saldırganlık içeren sert tepkiler ya da kızgınlık içeren mimik ve uyarılara daha fazla yeltendikleri gözlenmiştir. Harris ayrıca, saldıganlığın olasılık ve derecesinin, araştırmacının "Özür dilerim" demesi durumunda azaldığını gözlemiştir. Açıkca görüldüğü gibi, bu tür nezaket kuralları bireylerin engellenme ya da düşmanlık durumlarını azalltmakla birlikte tümüyle ortadan kaldırmamaktadır (Harris, 1974). Bu çalışma, sürücülerin başka bir sürücü tarafından yollarının kesilmesine misilleme yapma çabaları sırasında gerçekleşen çok sayıda trafik kazasına ilişkin soruları açıklayıcı nitelikte de olabilir.

2) TAHRİK EDENİN ÖZELLİKLERİ VE NİYETİ

Saldırganlık davranışının daha ziyade sevilmeyen engelleyicilere yönelik olmasının nedeni oldukça açık gözükmektedir. Saldırganlığın yön değiştirmesi durumunda ise sevilmeyen diğer başka hedeflerin seçilmesi ve bunların, sevilmeme dereceleri ile orantılı olarak cezalandırıması yoluna gidilmektedir. Berkowitz ve Green (1962), araştırmacıların denekler üzerinde engelleme uygulamaları ile başlayan ve daha sonra deneklere iki ayrı bireye yönelik olarak saldırganlıklarını boşaltma olanağı verildiğinde, deneklerin sevmedikleri bireylere saldıganlık davranışında bulunmaya yöneldiklerini ortaya koyan bir çalışma gerçekleştirmişlerdir.

Berkowitz ve arkadaşları, denekler engellemeyle karşılaştırıldıktan sonra kendilerine diğer bir bireye şok uygulama olanağı verildiğinde, ne tür etmenlerin saldıganlığı arttırdığını ya da azalttığını belirlemeye yönelik bir dizi ilginç çalışma gerçekleştirmişlerdir. İlk olarak, üzerinde şok uygulanacak bireyin boksör olarak tanıtılması durumunda, öğretim üyesi olarak tanıtılması durumuna oranla öğrenci denekler tarafından daha fazla şok uygulandığını ortaya çıkarmışlardır (öğrenci deneklerin tümü beden eğitimi dışındaki alanlarda eğitim görmektedir ve hiç biri boksör değildir). Bu eğilim deneklere boks maçına ilişkin bir film izletilmesi durumunda artmaktadır (Berkowitz, 1966). Diğer bir çalışmada (Berkowitz, 1966) deneklerin bazılarına, Kirk Douglas 'ın boksör rolü oynadığı ve boksörün dövülmesine ilişkin oldukça kanlı sahneler içeren "Şampiyon" filminden yedi - dakikalık bir bölüm izletilmiştir. Daha sonra denekler bir başka sahte denek (araştırma asistanı) ile tanıştırılmış ve bir gruba asistanın ismi "Kirk" olarak, diğer bir gruba "Bob" olarak verilmiştir. "Kirk" olarak isimlendirilmesi durumunda asistan, denekler tarafından çok daha şiddetli şoka maruz bırakılmıştır. Filmde Kirk Douglas, saldırgan degil, kurban rolünü oynamaktadır. Filmdeki saldırganın adı "Kelly"dir, fakat bu isim "Kirk" kadar saldırganlık uyandırmamaktadır. Denekler, açıkça görüldüğü gibi, saldırgan boksörü öykudeki isimle değil, aktörün kendi ismi ile özdeşleştirmişlerdir.

Saldırganı Kirk ile özdeşleştirme, filmde onun haksız bir saldırganlığın kurbanı olduğuna ilişkin parçaların gösterilmesi durumunda bile sürmüştür (Berkowitz ve Geen, 1966). Anlaşıldığı gibi, saldırganlık "Kirk" ismi arasında kurulan ilk ilişki, deneklerin, aynı ismi kullanan asistana yönelik saldırganlığı arttırmaları için yeterli olmuştur.

Saldırganlığı azaltan etmenlerden bir diğeri, engellemeyi gerçekleştirenin niyetlilik düzeyine ilişkin kanı ile ilgilidir. Arabamıza kazayla çarpan birisine, aynı kazayı park yerini kapmamızı engellemek amacıyla gerçekleştirene oranla daha az sinirleniriz. Bazı durumlarda çok daha şiddetli bir acıya yol açmasına rağmen ayağımıza kazayla basan birisine, soğuk bir tavırla ve kasti olarak basana oranla daha az tepkide bulunuruz. Bize acı veren davranışlara bir niyet atfederiz. Daha önce gördüğümüz gibi, küçük çocuklar suç atfederken davranıştaki niyet ve hafifletici koşullardan ziyade davranışın sonuçlarını dikkate alma eğilimindedirler.

İşlerinden yeni ayrılan işçiler üzerinde yürütülen bir alan araştırması, işten atılan işçilerde kendi istekleri ile ayrılanlara oranla, şirkete ve yöneticilere yönelik sözel saldırganlık tepkilerine daha fazla rastlandığını ortaya koymuştur (Ebbesen, Ducon ve Konecni, 1975). Konuya ilişkin diğer çalışmaların bulguları da, bireylerin bir kışkırtmaya niyet atfetmeleri durumunda, saldırgan davranışlar gösterme olasılıklarının arttığına ilişkin bulguyu destekler niteliktedir (Buss, 1963, 1966; Zillman ve Jennings ve ark., 1975, vd.).

Yine bu çerçevede, deneklerin, kendilerine hakaret eden araştırmacının gerçekte, "ertesi günkü final sınavı nedeniyle sinirli olduğu" biçiminde bilgilendirildiği bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Bu şekilde bilgilendirilen deneklerin aynı davranışa ilişkin herhangi bir açıklamada bulunulmayanlara oranla, suçlamalara daha az fiziksel tepkide bulundukları ve araştırmacının davranışı konusunda olumsuz değerlendirme yazmada daha isteksiz davrandıkları görülmüştür (Zillman ve Cantor, 1976). Buna benzer bir örneğe engelllenme -- saldırganlık hipotezi tanımında sıra bekleyenlere "özür dilerim" tepkisinde bulunarak engelleme davranışının kasti olmadığının belirtilmesi durumunda da işaret etmiştik (Harris, 1974).

3) ALICININ ÖZELLİKLERİ VE DURUMU

Bireyler, provokasyon ve engellenmeye, farklı tepkilerde bulunmakta ve bunları farklı biçimlerde algılamaktadırlar. Bazı bireyler, diğerlerine oranla devamlı savunmaya girmeye ve saldırganlık içeren tepkilerde bulunmayan daha eğilimli olmaktadır. Sosyal psikologlar, bireylerin bu tür farklılıklar göstermelerinin nedenleri ile ilgilenmekte ve bu nedenle çeşitli özellikler ve durumsal faktörler üzerinde durmaktadırlar.

a) Erkek ve Kadınlar Arasındaki Farklılıklar: Saldırganlığa ilişkin kalıtımsal ve biyolojik kuramlarla ilgili daha önceki tartışmalarda, nörolojik sistem ve hormonların saldırganlık davranışına etkileri üzerinde durumuştur. Ayrıca saldırgan davranış açısından kadın ve erkekler arasında farklılaşma olduğu ve erkeklerin kadınlara oranla daha saldırgan olduğu belirtilmiştir. Erkeklerin kadınlara oranla daha çok saldırganlık davranışı göstermeleri, bazı sosyal bilimcilerde bu farklılaşmanın biyolojiik öğelere dayandığı inancını oluşturmuştur (Maccoby ve Jacklin, 1974). Bu konudaki bazı yeni bulgular ise, cinsiyetler arasındaki farklılaşmanın inanıldığı kadar tutarlı olmadığını ortaya koymaktadır. Bir çalışmada, yinelenen provokasyon sonucu kadınların erkeklere oranla daha saldırgan davrandığı gözlenmiştir (Da Gloria ve De Riddar, 1979).

Diğer bazı sosyal bilimciler, toplumsallaşma sürecinin cinsler arası farklılaşmaya yol açtığına inanmaktadır (Eron, 1980; Gross, 1978; Hoffman, 1975). Topsumsallaşma yaklaşımının savunucularından olan Deaux'a göre (1976), "1960-1970 arasında suç işleme nedeniyle tutuklanan kadınların oranında % 74'lük bir artış (bu oran, erkeklerin % 25 oranı ile karşılaştırıldığında oldukça yüksektir) görülürken kadınlar tarafından işlenen ağır suçlarda % 69 oranında bir artış olmuştur. Kısa sürede biyolojinin değiştiğini kabul etmek elbette mümkün değildir" (1976, s. 82 - 83).

Toplumsallaşma, Eron (1980) ve arkadaşlarınca yürütülen boylamsal çalışmalarda da dikkate alınmaktadır. Bireylerin saldırgan ya da saldırgan olmayan davranışlarda bulunma eğilimlerini biçimlendirmede erken çocukluk yaşantıları önem taşımaktadır.

b) Kişilik: İnsanlar genellikle, bazı kişilerin diğerlerine oranla daha saldırgan yada düşmanlık duyguları içeren bir yapıda olduklarına, bunun yalnızca yaratılışa bağlı olduğuna inanırlar. Araştırmacılar, bazı kişilik özelliklerinin saldırganlığı etkilediğini ortaya koymuşlardır. Saldırganlık öğesi ile ilişkili bulunan kişilik özelliklerinden biri, sosyal onay ihtiyacıdır (Dengerink, 1971). Diğerlerinin onayını isteyen bireylerin reddedilme (itilme) korkusu nedeniyle saldırganlık içeren davranışlardan kaçınacakları tahmin edilmektedir. Bir çalışmada, A Tipi kişilik olarak gruplanan bireylerin (bir işi zamanında bitirme konusunda kendisini baskı altında hissedenler, statü ve başarı için uğraşanlar; kalp hastalığına yatkın tipler kendilerine hakaret edenlere karşı saldırganlık tepkilerinde bulunmaya eğilimli olduklarına ilişkin bulgular elde edilmiştir (Carver ve Glass,1978). Kişilik kuramları, bazı saldırganlık eğilimlerine açıklama getirebilmekte birlikte tümünü açıklama konusunda yetersizdir.

Kişilik, belirli koşulların, desteklediği yada engellediği eğilimlere yardımcı olmaktadır. Örneğin, sosyal onay ihtiyacı genellikle insanları daha az saldırgan kılıyorsa, saldırganlığın sosyal olarak onaylandığı ortamlarda (örneğin savaş) aynı ihtiyacın saldırganlığı arttırması beklenmelidir. Megargee ve arkadaşları (1962) tarafından gerçekleştirilen çalışmada kişilik tipleri, "yüksek kontrollüler" ve "düşük kontrollüler" olarak sınıflandırılmaktadır. Yüksek kontrollü bireyler, saldırganlık hissetmelerine karşın bunu davranışa dönüştürme konusunda kendilerini kısıtlamaktadırlar. Düşük kontrollü bireyler ise en ufak bir provokasyona bile saldırganca tepkide bulunmaktadır. Buna karşın, sürekli olarak ve aşırı biçimde kışkırtılan yüksek kontrollü bireyler, aniden bir şiddet patlamasında bulunabilirler. Bu çalışma, kendisini aldatan karısını öldüren ya da arazisinden geçtiği için bir gence ateş eden sakin yapılı, iyi yurttaşlara ilişkin haberleri açıklayabilir. Bu analiz, aynı zamanda Da Gloria ve De Ridder'in (1979) bulgularını anlayabilmemize de yardımcı olmaktadır. Bu araştırmacılar, kadın deneklerin anlık provokasyona saldırgan tepkide bulunmalarının erkeklere oranla seyrek gözlenmesine karşın, tekrarlanan provokasyon durumlarında daha şiddetli tepkiler gösterdiklerini belirtmişlerdir. Kadınların genel olarak saldırganlığı ifade etmelerinin ketlendiğini kabul etmemiz durumunda bu tür veriler anlamlı olmaktadır.

c) Fizyolojik Durum: Biyolojik kuramcılarca önerildiği gibi bireyin fizyolojik durumu saldırganlık eğilimlerini etkilemektedir. Fizyolojik durumumuz çok çeşitli öğeye bağlı olarak farklılaşabilmektedir: yediğimiz ya da içtiğimiz şeyler; adet döngüsünün hormonal etkileri ve benzeri. İçki saldırganlığı azaltabilir yada arttırabilir. Alkolün, alınan miktara bağlı olarak farklı etkilerde bulunduğu ortaya koyulmuştur: az miktarda alkol, saldırganlığı ortadan kaldırabilirken, fazlası, inhibisyonu kaldırıp saldırganlığı arttırmaktadır (Taylor ve Gammon, 1975; Taylor, Vardoris ve ark. 1976). Marijuana pasifize etmekte ve kullanımı arttıkça saldırganlık azalmaktadır (Taylor, Vardoris ve ark., 1976). "Melek tozu" (angel dust) (PCP, phencyclidine) konusunda

araştırmacılar, laboratuvarın kontrollü koşullarında bile çalışma düzenleyememektedirler. Klinik çalışmalar, PCP'ye genel tepkinin şiddet olduğuna ilişkin bir sonuca ulaşabilmek için çok az bilgi sağlamaktadır. Bununla birlikte, genel bir oryantasyon bozukluğu, paranoid semptomlarla birlikte giden delüzyon durumu gibi bulgular, bu maddenin bazı kişilerde şiddet tepkilerine yol açabileceğini düşündürmektedir (Fauman ve Fauman, 1979 ; James ve Andersen, 1979; Russ ve Wong, 1979).

Uyuşturucuların, diğer bazı emosyonel davranışların yanısıra saldırganlık üzerindeki etkileri Schachter ve Singer (Schachter ve Singer, 1962; Schachter, 1964) tarafından gerçekleştirilen bir dizi çalışmada incelenmiştir. Araştırmacılar, uyuşturucuların yalnızca duyguları doğrudan etkilemekle kalmadıklarını, bunun yanısıra genel bir duygusal tahrik yaratabildiklerini ve sondaki davranışın, bireyin bu tahriği nasıl yorumladığına bağlı olarak ortaya çıktığını savunmuşlardır.

Araştırmacılar, çalışmalarında deneklere, çeşitli duygusal yaşantılarda görülene benzer fizyolojik tepkilere (yüzün kızarması, kalp atışında artma aşırı terleme) yol açan epinefrin adlı bir uyuşturucu enjekte etmişlerdir. Bazı durumlarda, deneklere enjeksiyonun bu tür tepkilere yol açabileceği söylenmiş, diğer bazı durumlarda ise bu bilgi verilmemiştir. Deneklerle birlikte aynı anketi dolduran bir sahte denek (asistan), aniden araştırmacıya ve ortama yönelik olarak bazı kızgınlık tepkileri göstermiştir. Eğer denek, ilacın etkileri konusunda bilgilendirmiş ise asistanın örneğini izlemiştir. Bu karşılık, bilgilendirilmeyen denekler, benzer biçimde kızgınlık içeren tepkilerde bulunmuşlardır. İkinci koşuldaki denekler, içlerinden, "Neden kendimi böyle hissediyorum, sıcak, ter içinde, sinirli? Elbette çünkü kızgınım" der gibidirler. Araştırmanın paralel bir uyarlamasında asistan öforik davranışlar göstermiş ve ilacın etkilerini bilmeyen deneklerin de aynı tür davranışlar gösterdikleri gözlenmiştir.

Schachter ve Singer'in çalışmalarının metodolojileri sorgulanmakla birlikte (Marshall ve Zimbardo 1979; Maslach, 1979) daha sonraki çalışmaları, ilk bulguları destekler niteliktedir (Schachter ve Singer, 1979). Gerçekten de eğer denekler bir başkası tarafından provoke edilir ve daha sonra elektrik şoku verme yoluyla öç almaları sağlanırsa, enjeksiyonun kendilerinde bir uyarılmaya yol açacağının söylenmesi durumunda daha az saldırganca tepkiler göstereceklerdir. Böylece gerçek uyarılmanın, (rakip tarafından tahrik edilme) deneklerce, tahrik edene karşı kızgınlık duygusu yerine, enjeksiyona bağlı bir durum olarak yorumlandığı görülmektedir (Younger ve Doob, 1978)

Yakın zamanlarda,araştırmacılar kadınların adet dönemlerindeki tepkileri üzerinde çalışmalar yapmaya başlamışlardır. Bazı kadınlar adet görmeden önceki birkaç günlük sürede yoğun bir kızgınlık ve sinirlilik dönemine girmektedir (Paige,1971; Weitz, 1977). Bir çalışma, adet gören öğrencilerin sınıf arkadaşlarına daha saldırgan tepkilerde bulunduklarını ve daha çok ceza gördüklerini göstermektedir. Kadın hükümlüler üzerinde yapılan diğer bir çalışma, kadınların suç işleme ve hapishanede uyumsuz davranışlar nedeniyle sorun çıkardıkları zamanların büyük ölçüde adet öncesi dönemlere rastladığını

ortaya koymuştur (Dalton, 1964). Diğer bazı bulgular ise, adet dönemindeki yaşantılarını gerçek fizyolojik değişimlerin ötesinde, büyük ölçüde adet dönemindeki ruhsal duruma ilişkin olarak kültürce belirlenmiş ve öğrenilmiş tepkiler olduğunu göstermektedir (Ruble ve Brooks- Gunn, 1979).

Eğer Schachter ve Singer haklı ise, aynen bazı ilaç veya yiyeceklerin psikofizyolojik etkileri konusunda uyarılanların daha az saldırgan olmaları örneğinde olduğu gibi, adet sorunları olan kadınlara da, adet dönemlerinde duygusal durumlarının adet döngüsünün kimyasal süreçlerinden nasıl etkilendiği konusunda bilgi vererek yardımcı olmak mümkündür. Bu beklenti, kadınların adet öncesi dönemlerinin, normal durumlarda kabul edilmeyen davranışlar için bir mazeret oluşturduğuna ilişkin görüşe karşıttır (Koeske ve Koeske, 1975). Açıkca görüldüğü gibi, bu alanda, yoğun araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

d) Cinsel ve Fiziksel Uyarılma: Konuya ilişkin olarak yürütülen bir dizi çalışma, bazı koşullar altında, cinsel uyarımın saldırganlığı arttırdığını ortaya koymaktadır. Tipik bir çalışmada, denek, önce tahrik edilmekte, daha sonra erotik bir hikaye, film yada fotoğraf yoluyla cinsel açıdan uyarılmakta ve deneklere,son aşamada kendilerini kızdıran kişiye elektrik şoku verme ya da saldırganlık duygusunu sözel olarak ifade etme şansı verilmektedir. Bazı çalışmalarda, cinsel açıdan uyarılan deneklerde gözlenen saldırganlığın, nötr yada erotik olmayan uyarıcıyı izleyenlere oranla daha fazla olduğu gözlenmiştir (Baron ve Bell, 1977; Donnerstein ve Hallam, 1978; Malamuth, Feshbach ve Jaffe 1977; Jaffe ve ark. 1974; Zillman ve Sapolsky, 1977). Buna karşılık, daha sonraki çalışmalar, bunun tersini, yani cinsel uyarımdan sonra daha az saldırganlık olduğunu ortaya koymaktadır (Baron, 1974). Baron ve çalışma ekibi bu çelişkili durumu çeşitli araştırmalarla temellendirerek açıklamaya çalışmışlardır: Erotik uyarının ılımlı olduğu durumlarda (örn. Playboy'dan alınan çıplak fotoğraflar, tahrik edici mayo yada geceliklere ilişkin resimler) uyarılma hoşa gider olmakta ve düşmanlık ile saldırganlığı ortadan kaldırmaktadır. Bunun karşıtı olarak, erotik uyarımın büyük olması durumu (örn. cinsel aktiviteye ilişkin fotoğraflar) saldırganlığı arttırmaktadır (Baron ve Bell, 1977; Sapolsky ve Zillman, 1980; Zillman ve Sapolsky, 1977).

Daha yoğun bir uyarılma saldırganlığı neden arttırmaktadır? Bu konuda çeşitli açıklamalar önerilmiştir (Baron ve Bell, 1977; Malamuth, Feshbach ve Jaffe, 1977). Açıklamalardan biri geleneksel engellenme-saldırganlık kuramına dayanmaktadır. Cinsel açıdan aşırı biçimde uyarılan kişi, cinsel tepkide bulunamaması nedeniyle engellenme yaşamakta ve tepki, düşmanlık içeren saldırganlığa dönüşmektedir. Diğer bir açıklama, daha önce tartışıldığı biçimde duygulara ilişkin hatalı atıf ve nitelemeler görüşüne dayandırılmaktadır (örn. Schacter ve Singer, 1962). Romalı şair Ovid, Cinsel Başarı Kılavuzu kitabında (Aşk Sanatı) Romalı kadınların Forumdaki gladyatörlerin korkunç saldırganlığını izledikten sonra ihtiraslı bir biçimde uyarıldıklarını ve cinsel yaşantıya eğilim gösterdiklerini gözlediğini belirtmektedir. Rubin (1973), bu tür bir uyarım transferinin, duygusal durumları hatalı nitelemeden kaynaklanabileceğini öne sürmektedir. Romalı kadınlar (ve aynı zamanda erkekler) gladyatörlerin döğüşünü

seyrederken fizyolojik olarak uyarılmakta ve uyarım, forumu terkettikten sonra da sürmektedir. Daha sonra, kendisine eşlik eden bir erkeğin varlığı durumunda kadın, fizyolojik durumunu cinsel uyarım olarak yorumlamaktadır. Eğer bu açıklama geçerli ise, tersi de söz konusu olamaz mı ? Farzedelim ki Bülent son derece erotik bir film izlemiş ve arabasıyla dönerken, yolu aniden, yolun ortasında giden ve önünü kapayan Tekin'in arabasınca kesilmiş olsun Bülent yaşadığı küçük engellenmeyle orantılı olmayan bir biçimde Tekin'in üstüne yürüsün. Bu durumda Bülent, film izleme nedeniyle fizyolojik olarak uyarılmış ve bu uyarımı, Tekin'e kızma biçiminde ortaya koymuş olabilir mi? Bu tür bir açıklama, yoğun bir bisiklet kullanma faaliyetinin doğurduğu fizyolojik uyarımın hatalı nitelendirilmesi nedeniyle düşmanlık (kızgınlık) ve saldırganlıkla sonuçlanabileceğini belirten bazı çalışmalarca desteklenebilecektir (Bryant ve Zillman 1979; Zillman ve Bryant, 1974). Hatalı niteleme, belki bir ölçüde, hakarette bulunan seyirciye saldırmaya kalkışan basketbol, futbol veya hokey oyuncunsunun davranışına bir açıklama getirebilir. Zorlu bir fiziksel aktiviteyi izleyen saldırganlığın, kişilere, bu uyarımın diğer bir bireyin davranışlarından ziyade fiziksel aktiviteden kaynaklandığına ilişkin bilgi verilmesi durumunda, ortadan kalktığını gösteren veriler bulunmaktadır (Rule, Ferguson ve Nesdale, 1980; Zillman, 1979; Zillman, Bryant ve ark., 1979; Zillman, Johnson ve Day, 1974).

e) Fiziksel Rahatsızlığın Etkileri: Saldırganlığı daha iyi anlayabilmek için, saldırganca davranışlar göstermemizin ardından biraz sakinleşip olayı tekrar gözden geçirdiğimizde,saldırganlığımızın haksız olduğunu hissettiğimiz zamanları düşünmek yararlı olacaktır. Kalabalık bir kaldırımda bize hafifçe çarpan ya da telefonda yanlış numara çeviren birisine aşırı bir tepkide bulunmuş olabiliriz. Peki, fiziksel olarak rahatsız olduğumuz koşullarda (hava aşırı derece sıcakken, uzun bir çalışma gününden sonra gergin durumdayken, hava durgun ya da tahrik edici olduğunda, fiziksel olarak kalabalıkta kaybolduğumuzu hissettiğimizde, aşırı gürültü durumunda) kaç kez aşırı tepkisel davranışlarda bulunmuşuzdur? Araştırma bulguları düşüncelerimizi doğrulamaktadır: Fiziksel rahatsızlık, saldırganlık olasılığını arttırmaktadır. ABD'de kentsel ayaklanmaların ve kollektif şiddet hareketlerinin sıcak yaz günlerinde görülme olasılıkları oldukça yüksektir (Baron ve Ransberger, 1978. Carlsmith ve Anderson, 1979). Bu tür bir şiddette saldırganlıkta yüksek sıcaklığın yarattığı uyarım, yanlış yorumlanmakta ve yer değiştirmektedir. Bu korelasyona ilişkin diğer bir olası açıklama ise, hava sıcaklığının insanları evlerinden sokaklara çıkardığı ve bu şekilde bir araya gelişi kolaylaştırdığı biçiminde olabilir. Şok araç - gerecini kullanan kontrol edilmiş bir laboratuvar deneyinde, ısının, normal oda sıcaklığından 85 derece Fahrentayt (29 santigrat) ve 95 derece 27 fahrenhayta yükseltilmesi durumunda uygulanan şok miktarının arttığı ortaya koymuştur. Ayrıca, yüksek sıcaklık dercelerinde deneklerin soguk su içmeleri söz konusu olduğunda, saldırganlığın azaldığı görülmüştür (Baron ve Bell, 1976). Diğer bazı çalışmalar, rahatsız edici gürültünün saldırganlığı arttırdığını belirtmektedir (Donnerstein ve Wilson, 1976; Geen ve O'Neal, 1969). Nahoş koku,

kirlenmiş hava (sigara ya da dumandan) ve yoğun kalabalığın etkisiyle saldırganlığın bir tepki olarak arttığına ilişkin spekülasyonlar bulunmakla birlikte, bu etkilere ilişkin araştırma verileri yeterli değildir.

4) SALDIRGANLIKTA SOSYAL VE DURUMSAL ETMENLER

Buraya kadar, engellenme ya da tahriğin yapısı üzerinde durulmuştur. Tahrik edicinin özellikleri gözden geçirilerek, bunların kurban tarafından yorumlanışı ve bu yorumlamada, bireyin kişilik yapısının, geçmiş deneyimlerinin, fiziksel durumunun ve çevresinin etkileri ele alınarak incelenmiştir. Tüm bu öğeler, sıra ile, kurbanın başat duygularını nasıl yorumlayacağına katkıda bulunmaktadır: kızgınlık ve düşmanlık, kendini gösterme veya güvensizlik. Önceki eğitime ve ahlaksal duygulara bağlı olarak bazı bireyler saldırgana acıma ve merhamet duyabilir. Papa John Paul II,1982' de İspanyada başarısız bir suikast girişmiyle karşılaştıktan sonra, ilk tepkisi saldırgana yönelik düşmanlık ve saldırganlık olmamıştır. Tam tersine, merhamet, bağışlama ve saldırganın doğru yolu bulması için dua içeren davranışta bulunmuştur. Bu nedenle, dinsel ve ahlaksal değerlendirmeler, tahriğe tepki konusunda önemli bir etkide bulunabilir. Ortama ve diğerlerinin sosyal davranışlarına ilişkin ipuçları da, tepkileri bazen saldırganlığı azaltıcı, bazen de arttırıcı yönde etkileyebilmektedir.

ORTAMIN ÖZELLİKLERİ

Berkowitz ve Le Page (1967), engellenen bireyin gözü önünde bulunan objelerin saldırganlık davranışını telkin ve teşvik edebileceğini belirtmişlerdir. Çalışmalarında, yüz erkek üniversite öğrencisine, öğrenme görevinin bir parçası olarak diğer bir öğrenci (sahte denek) tarafından bir ya da yedi elektrik şoku verilmiştir. Araştırmanın ikinci bölümünde her deneğe aldıkları şoka karşılık verme şansı tanınmıştır. Denekler şoku verecekleri masaya oturduklarında, şok düğmesinin yanında çeşitli objeler görmüşlerdir: deneklerin bir bölümü 38'lik tabanca ve av tüfeği diğerleri çeşitli oyunlarda kullanılan iki tenis raketi ve topu en fazla şoku alan (yedi) ve şok düğmesinin yanında iki tabanca gören deneklerin en yoğun şoku uyguladıkları görülmüştür. Deneğin, silahların sahte deneğe ast olduğuna ve bu yüzden saldırgan biri olarak ceza görmesi gerektiğine inanması durumunda bu etkinin çok daha fazla olduğu gözlenmiştir. Bununla birlikte, silahları asistanla özdeşleştirme zorunlu bir koşul değildir. Yalnızca silahların resimlerini görmek bile sahte deneğe uygulanan şok düzeyini arttırmak için yeterli olmuştur (Leyens ve Parke, 1975).

"Silahların etkisi"ne ilişkin bu çalışmalar daha sonra metodolojik açıdan eleştirilmiştir: Silahları gören deneklerin, araştırmacının kendilerinden saldırganca tepkiler beklediğine inanmaları ve " iyi bir denek " gibi davranmış olmaları olasıdır. Bu olasılığı test etmek için, araştırmacılar Berkowitz ve Le Page'in çalışmalarını

tekrarlamışlar, fakat bu kez, özellikle süpheci olan bazı denekleri de işe sokarak bunların, araştırmanın saldırganlıkla ilgili olduğunu anlamaları sağlamışlardır. Bununla birlikte, son grup deneklerin tümüyle, yordananın tersi tepkide bulundukları görülmüştür : denekler daha az saldırganca tepkilerde bulunmuşlardır . Bu yeni bulgular, öncekileri desteklemekle birlikte, bireyler, yeni bir durumu saldırganlıklarını sınama olarak algılamaları halinde bireylerin davranışlarına ket vurabildiklerini ortaya koymuştur (Turner ve Simons, 1974). Çeşitli ülkelerde, çocuklar ve yetişkinler üzerinde, laborotuvarda ve doğal ortamlarda gerçekleştirilen pek çok çalışmada da silahların varlığının, saldırganlık ve şiddet olasılığını arttırdığına ilişkin veriler elde edilmiştir (Turner ve ark. 1974 ; Turner, Layton ve Simons, 1975).

Son yıllarda, önemli devlet adamlarına yönelik (John kennedy, Robert Kennedy, Martin Luther King, Jr.,. Papa Jean Paul II, Ronald Reagan) ve bir kısmı da başarılı olan suikast girişimleri olmuştur. Bu türden şiddet olaylarının her birinin ardından, silahların yasal satışıyla ilgili kontroller getirilmiştir. Bu yasaya taraftar olanlar, silah temininin kolay olmadığı ve satışın yasallaştırılmadığı ülkelere kıyasla, ABD' de adam öldürme yüzdesinin çok yüksek olduğunu savunmaktadırlar. Örneğin, polis ve askerlerin haricinde silah taşıma hakkına yasal olarak sahip olan az sayıda bireyin bulunduğu 11 milyon nüfuslu Tokyo'da 1970'de, yalnızca 213 adam öldürme vakası görülmüştür. Aynı yıl, 8 milyon'dan az nüfusa sahip New York City'de bu sayı 1117 olarak belirlenmiştir (Halloran, 1971).

Silah satışının kısıtlanmadığı ve çok sayıda kişinin tabanca, tüfek vb. ateşli silahlara sahip olduğu Teksas eyaletinde adam ödürme oranının silah satışının denetlendiği diğer eyaletlere oranla daha yüksek oduğuna da işaret edilmektedir. Bu olaya ilişkin olası açıklamalar şöyledir; yüksek orandaki adam öldürme vakaları, insanların kendilerini savunabilmek için silaha ihtiyaç duymalarına yol açabilir. "Sınır geleneği" insanların silaha sahip olma isteğini özendirebilir. Ateşli silahların kolay elde edilebilirliği adam öldürmeyi kolaylaştırabilir (diğer silahlarla adam öldürme oranınının da oldukça yüksek olduğunu akılda tutmak gereklidir). Tüm bu olasılıklara, Berkowitz ve Le Page (1967) tarafından tanmlanan bir açıklama daha eklenebilir. Bir adamın, karısı ya da patronu ile şiddetli bir tartışmadan sonra, dolabının çekmecesinde hırsızlardan korunmak için sakladığı tabancasını gördüğünü varsayalım. Tabancanın varlığının adam öldürmeyi kolaylaştırması gerçeğinden öte, önemli olan nokta, engellenme ve tahrikten sonra silahın görüntüsünün bile şiddeti düşündürebilmesidir.

5) SOSYAL KOLAYLAŞTIRICILAR, TAKLİT VE SALDIRGANLIK

Engellenme içindeki beyaz Güneyli ortakçı, saldırganlığını zencilere yönelttiğinde, hedefe ilişkin bu seçimi, bir ölçüde, diğer Güneyli beyazların tutum ve davranışlarınca kolaylaştırılmaktadır. Engellenme durumunda, bireylerin, hedef ve saldırganlığın türünün seçiminde,kendi sosyal grubunun normlarını dikkate aldığına ilişkin bulgular bulunmaktadır. Albert Bandura ve asistanları, etkileyici bir dizi

araştırma ile taklide dayanan saldırganlığı ortaya koymuşlardır. Denekleri, basit bir görevle ilgili olarak engellenme yaşatılan anaokulu çocuklarıdır. Engellenmeden sonra, çocuklar, bir yetişkinin büyük plastik bir Bobo bebeğini (hacı yatmaz türü bir palyaço bebek) ittiğini, ona vurduğunu onun üzerine oturduğunu, tekmelediğini, havaya fırlattığını gözlemişlerdir. Bunları yaparken yetişkin aynı zamanda, "Burnuna bir yumruk indir ... yere it... havaya fırlat.... tekmele...." türü ifadeler kullanmıştır. Daha sonra yetişkin odayı terketmiştir.

Odayı kullanmalarına izin verilen çocukların, yetişkini taklit ettikleri, bazılarının tüfeği alıp Bobo'ya ateş etmek gibi birkaç yenilik eklediği görülmüştür. Yetişkinin Bobo bebeğine vurmak yerine Tinker oyuncakları ile oynadığı kontrol koşulunda, çocuklarda saldırganlık davranışına ilişkin belirgin bir bulguya rastlanmamıştır. Taklidin, model alınan kişinin aynı cinsiyetten olması durumunda daha fazla olduğu (erkeklerin erkek saldırgan modeli gözlendikten sonra kızlara oranla daha fazla saldırgan davranış gösterdikleri, kızların da kadın saldırgan modeli gözlemeleri durumunda erkeklere oranla daha saldırgan oldukları) gözlenmiştir. Buna karşın artan saldırganlık farklı biçimlerde ortaya çıkmıştır; erkekler daha çok fiziksel saldırganlık ve tabanca oyunların yönelirken kızların sözel saldırganlığa eğilimleri olduğu görülmüştür (Bandura, Ross ve Ross, 1961).

Bandura ve arkadaşlarının gerçekleştirdikleri orijinal çalışma, farklı koşullar altında saldırgan modeli gözleyen çocukların saldırganlık davranışı göstermelerine ilişkin çok sayıda çalışmayı doğurmuştur (Bandura, 1973; Bandura, Ross ve Ross, 1963). Orijinal çalışmaya yöneltilen eleştirilerden biri, çocukların bir palyaço bebeğe yönelttikleri davranışların gerçekte saldırganlık olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğidir; çünkü hedef canlı değildir. Bu sorudan kalkarak canlı bir palyaço ile gerçekleştirilen çalışmalar, palyaçonun kendisini koruması veya çocukların canlı birine daha fazla sempati duymalarına bağlı olarak saldırganlığın dozunun azalmış olmasına karşın, canlı palyaçoya da saldırganca tepkilerde bulunulduğunu ortaya koymuştur (Hanratty, Liebert ve ark. 1979; Hanratty, O'Neal ve Sulzer, 1972).

"Bireysel Davranışa Kollektif Etkiler" bölümünde saldırganlığın model alınması ve taklidinin etkileri daha ayrıntılı bir biçimde alınmıştır; eğer birey saldırganca ve şiddet içeren davranışlar gösteren bir grubun üyesi ise, saldırganlık, üyelerin birbirlerini taklit etmeleri yoluyla yaygınlaşacaktır.

SALDIRGANLIĞA KET VURULMASI VEYA KET ÇÖZÜLMESİ

Bandura ve diğerlerinin çalışmalarında da görüldüğü gibi, potansiyel saldırganlığın olduğu bir ortamda, diğerlerinin davranışları saldırganlığı artırabilir. Bunun nedeni halen tartışılmaktadır. Belki de, bir diğerinin saldırganca davranışlarını izlemek, bireyin bu davranışı, başka durumlarda düşünmediği türden haz verici bir davranış biçimi olarak yorumlamasına yol açıyor olabilir. Belki de bu, gözlemcinin yapmayı düşündüğü ancak kişisel ilkeler ya da dışlanma korkusu ile ket vurduğu bir

davranıştır. Tüm durumlarda, model açısından saldırganlığın sonuçlarını görmek, modelin saldırganca davranışlarının taklit edilme düzeyini etkileyecektir. Eğer çocuklar modelin, bebeğe vurduktan sonra ödüllendirildiğini ve övüldüğünü gözlerlerse, kendileri de bebeğe saldıracaklardır; eğer modelin saldırganlığı cezalandırılır ve eleştirilirse, çocukların saldırganlık olasılığı azalacaktır (Bandura, 1965; Bandura, Ross ve Ross, 1963).

Diğerinin ödüllendirildiğini ya da cezalandırıldığını gözledikten sonra saldırganca davranma eğilimi, o andaki davranıştan oyun alanındaki davranışlara taşmaktadır. Saldırganlığa ya da saldırganlık göstermemeye ilişkin ödüllendirmeler daha doğrudan doğruya uygulanabilir. Davitz'in (1952) yedi-dokuz yaş çocuklarına ilişkin olarak yürüttüğü çalışmanın ilk bölümünde, bazı çocuklar işbirliği içeren davranışları nedeniyle, diğerleri saldırgan ve düşmanca davranışları nedeniyle araştırmacı tarafından övülmüşlerdir. Daha sonra araştırmacı, izledikleri bir filmi keserek çocuklarda engellenme duygusu yaratmıştır. Çocuklar serbest oyun faaliyetine sokulduklarında, saldırganlıkları nedeniyle övülen çocukların çok daha saldırganca, işbirliği içeren yapıcı davranışları için övülenlerin ise daha yapıcı türde davranışlar gösterdikleri görülmüştür.

Evde saldırganlık davranışının şiddetle cezalandırıldığı durumlarda, çocukların ev içinde daha az saldırgan davranışlar gösterdiklerine ilişkin bulgular açıktır. Ne yazık ki, yine bulgular aynı çocukların ev dışındaki saldırganlık davranışlarının oldukça fazla olduğunu belirtmektedir (Sears, Whiting, Nowlis ve Sears, 1953). Kurban ya da üçüncü şahıslar tarafından cezalandırılma korkusunun, bireydeki saldırganlık eğilimlerini ketleyeceği görüşü öylesine kabul edilmiştir ki, bu konuda yürütülen çalışmaları ayrıntıları ile ele almak gereksizdir.

Bazı durumlarda, diğerlerinin saldırganca davranışlarımızı onaylayıp onaylamayacağını önceden anlar ya da yordarız ve buna uygun davranırız. Richard Borden (1975), saldırganlığı davet eden bir koşulda, erkek deneklerin, bir kadın gözlemcinin varlığına oranla, erkek gözlemcinin varlığında, saldırgan davranış olasılığının yükseldiğini ortaya koymuştur. Erkek denekler diğer erkeklerin, saldırgan davranışları daha çok onayladıklarını tahmin etmiş olabilirler. Deneyde gözlemcinin (erkek ya da kadın) savaş aleyhtarı bir barış örgütünün amblemini taşıyan bir ceket giymesi durumunda saldırganlığı azaldığı gözlenmiştir. Saldırganlığa yönelik sosyal onay konusu, buz hokeyi takımlarının, kendi sahalarında yabancı sahalarındakine oranla daha saldırganca tepkilerde bulunmalarına ilişkin bulguları açıklayabilecek niteliktedir (Kelly ve Mc Carthy, 1979).

Anonimliğin olduğu ve saldırganın belirlenemediği koşullarda ketlemeler ortadan kalkmakta ve saldırganlık olasılığı artmaktadır (Rule, Dyke ve Nesdule, 1978; Mann, Newton ve Innes, 1982). Bireylerin, saldırgan davranışın sorumluluğundan bireysel açıdan kurtulabildikleri durumda da saldırganlık artmaktadır (Diener, Dineen ve ark., 1975). Bir bireye uygulanacak şok düzeyinin grubun kollektif kararı uyarınca belirlenmesini sağlayan bir çalışmada, gruptaki bireylerin kişisel olarak grubun davranışından sorumlu tutulmaları durumunda uygulanan şok düzeyinin düşük olduğu gözlenmiştir. Tam tersine, şok düzeyinin tüm üyelerin kararlarının otomatik olarak belirlenen ortalaması olması durumunda bireylerin daha yüksek şok düzeylerini seçtikleri görülmüştür (Bandura, Underwood ve Fromson, 1975). Tek biçimli bir kıyafete sahip gruplar (örneğin Klu Klux Klan ya da orduda olduğu gibi) üyelerin bireysel kimliklerini

ortadan kaldırmakta, böylece saldırganlık olasılığı artmaktadır (Diener, 1979; Prentice - Dunn ve Rogers, 1980; Zimbardo, 1969).

6) TAHRİK EDİLMEYE VE ENGELLENMEYE TEPKİLER

SALDIRGANLIK VE SALDIRGANLIĞIN YER DEĞİŞTİRMESİ

Buraya kadar, bireylerin engellenmeye ve tahrik edilmeye ilişkin tepkileri tartışılmıştır. Hatırlanacağı gibi, orijinal biçimiyle, engellenme - saldırganlık hipotezi, engellenmenin her zaman saldırganlığa yol açacağını belirtmektedir. Hipotez, saldırganlığın bazı durumlarda olanaksız ya da tehlikeli olması nedeniyle engellenme kaynağına yöneltilemediğini, önceki araştırmalarda, saldırganlığın yön değiştirerek tahrik objesin- den farklı bir obje ya da bireye yöneltilmesi üzerinde durulmuştur. Bandura ve ekibinin gerçekleştirdiği bir dizi çalışmada, Bobo bebeği engellenme kaynağı olmamasına karşın, engellenmeye uğrayan çocukların ona saldırdıkları görülmüştür. Yön değiştirmiş saldırganlık konusu üzerinde çalışan bazı yazarlar, ekonomik çöküntü, savaş veya sosyal düzensizlik gibi durumlarda yaşanan engellenmelerin, azınlık grup üyelerine yönelik önyargı ve düşmanlık duygularını arttırabileceğini belirtmişleridr. Bu tür bir etkiye ilişkin bulgular her zaman net olmamakla birlikte, azınlıklar, günahkeçisi görevi üstlenir durumdadır (Bandura, 1973; Berkowitz, 1962).

TAHRİK VE ENGELLENMEYE İLİŞKİN ALTERNATİF TEPKİLER

Uzun zamandan beri, klinik psikologlar, engellenmeyle başedebilmek için çeşitli alternatiflere sahip olduğumuzu belirtmektedirler. Eğer tahrik eden çok güçlü biriyse, tahriğin gerçekten var olduğunu inkar edebiliriz. ("Patron, çok çabalamış olmama rağmen, terfi edemeyeceğimi belirtti. Sanırım haklı, daha zor görevler üstlenebilmek için biraz deneyim kazanmalıyım").

Bazı çocuk psikologları, çocuğun bazen aşırı baskıcı ebeveynlerine abartılı bir sevgi ile tepkide bulunduğunu gözlemişlerdir. Çocuk, bu tür bir sevgi gösterisinin gelecekteki engellenmelerini azaltabileceğini umuyor olabilir. Genelde sevgi, saldırganlıkla uyuşmayan bir tepkidir, çocuğun saldırganca bir misillemede bulunmamasını rasyonalleştirmesine yardımcı olmaktadır. Daha aşırı biçimiyle bu tepki, saldırgan ile özdeşleşme olarak adlandırılmıştır (Freud, 1946). Bir Nazi toplama kampında esir olan psikolog Bruno Bettelheim (1943), bazı esirlerin, gardiyanlar gibi konuşma, durma ve hatta elbiselerine gardiyan rütbeleri dikme gardiyanlarla özdeşleştiklerini söylemektedir. Engellenme ya da tahriğe ilişkin alternatif tepkilerden bir diğeri, kendini tamamen işine vermek veya hareketli sporlar yapmak gibi bir yol izlemektir. Böyle bir durumda birey, tahriği yeniden tanımlayabilir: Bireyin kendini kontrolünün testedilmesi diğerlerine anlayış göstermek için bir fırsat kişinin barışa bağlılığının sınanması gibi. Önemli olan nokta, engellenme ve tahriğin her zaman saldırganlığa yol açmamasıdır.

IV. SALDIRGANLIĞIN SONUÇLARI

Engellenme - saldırganlık dürtüsü kuramcıları ve diğerleri (Sigmund Freud 'un izleyicileri de dahil olmak üzere) engellenmeden kaynaklanan gerilimlerin açığa vurulmasının yararlı, hatta zorunlu olduğuna inanmaktadır. Büyüdükçe her istediğimize istediğimiz zaman sahip olmayacağımızı, doğal eğilimlerimizin aile, öğretmen, polis, arkadaşlar ve diğerlerince engellenebileceğini öğreniriz. Bizi engelleyen çok sayıdaki insana yönelik saldırganlığımız engellendikçe, içimizdeki gerilim artmakta ve en sonunda dayanılamaz boyutlara ulaşmaktadır. Freud 'e göre, terapinin önemli bir yönü, çok sayıdaki kısıtlama ve engellemelerden doğan gerilim boşalımı yada düzenlenmesini sağlayan katarsistir. Psikoterapinin daha az kısıtlayıcı atmosferinde, hastalar, engelleyicilerine yönelik kızgınlık ve nefretlerini boşaltabilmekte, hatta saldırganlıklarını terapiste yöneltebilmektedir. Bazı psikologlar, saldırganlığın hayal ya da bireyin şiddet içeren film veya öyküler izlemesi yoluyla boşalabileceğini savunmaktadır (Feshbach ve Singer, 1970). Klinik psilologlardan Bach ve Wyden, *The Intimate Enemy: How to Fight Fair in Love and Marriage* (1968) adlı kitaplarında, çiftlerin birbirlerine yönelik düşmanlıklarını ifade etmelerini desteklemekte, fakat bunun belirgin bir hasara yol açmadan katarsise izin verecek biçimde gerçekleştirilmesi gerektiğini vurgulamaktadırlar.

Bazı çağdaş terapi grupları, düşmanlığın sözel yoldan ifadesini ve dışarı vurulamayan duyguların salıverilmesini desteklemektedir (Bach ve Wyden, 1968; vs). Bu yaklaşımın dayandığı sayıltı, çoğu kişinin, hayata entellektüel yaklaşımı, duyguların doğrudan ve serbest ifadesinden vazgeçme pahasına abarttıklarıdır. Dolayısıyla hastaları, sözel yoldan düşmanlık ifadesi ve zararsız saldırganlık göstermeleri için desteklemenin, bunların altında yatan gerilimi ortadan kaldıracağına inanılmaktadır.

Saldırganlığın ifade edilmesinin bireyin uyarılma durumunu ya da gerilimini gerçekten ortadan kaldırdığını nasıl bilebiliriz? Bunun bir yolu, bireye sormaktır. Katarsisin ve saldırganlığın ifadesinin değerini kanıtlamak için bazı psikoterapistler, hastaların, saldırgan davranışı izleyen rahatlama duygusunu ifade etmelerini istemektedirler. Sosyal psikologların büyük bir bölümü, bireylerin, diğerlerinin duymak istediklerini söyleme eğiliminden dolayı terapistin süzgesinden geçen bu tür bireysel tanıklık verilerinin geçerliliğini kabul etmemektedir.

İkinci ve daha objektif bir kanıt ise, kan basıncının azalması gibi fizyolojik değişimlerin ölçülmesidir. Hokanson ve arkadaşlarınca saldırganlığın etkileri ile ilgili olarak gerçekleştirilen bir çalışmada, denekler araştırmacı tarafından sistematik olarak rahatsız edilmiş ve sinirlendirilmişlerdir. Deneklerin kan basıncı, rahatsız edilme yaşantısından önce ve sonra ölçülmüş ve rahatsiz edici müdahalenin kan basıncını yükseltiğine ilişkin belirgin bulgular elde edilmiştir. Rahatsızlık veren araştırmacıya yönelik saldırganlık tepkileri deneklerin kan basıncında düşmeye yol açacak mıdır? Bu soruyu yanıtlayabilmek için, araştırmacı, deneklerden bazılarının araştırma asistanına şok vermesini sağlamıştır ve kan basıncında düşme olduğunu gözlemiştir. Bununla birlikte bazı sınırlılıklar bulunmaktadır: Araştırmacı başka bir öğrenci olarak tanıtıldığında kan basıncında kesin bir azalma gözlenmektedir. Fakat eğer araştırmacı bir profesör olarak tanıtıldıysa deneklerin kan basıncında saldırgan tepkide bulunmayan deneklere oranla hafif bir artış görülmektedir (Hokanson, 1970; vs). Araştırmacı, deneğin saldırganlığı uygun olarak değerlendirmesi durumunda, örneğin hedef düşük

statüdeyse, gerilimin azaldığını belirtmektedir. Saldırganlığın uygun olmayan hedefe yönetilmesi (örn., yüksek statüden birine) ya da saldırganın suçluluk duyması, endişeli olması gibi durumlarda uyarılma ve gerilim artabilmektedir (Geen ve Quanty, 1977).

Ancak, saldırganlığın, gelecekteki saldırganlığa etkisi de önemlidir. Katarsis ve dürtü - azalması kuramlarının her ikisi de, engellenme ve bunu izleyen saldırganlık yaşantısı sonucu, bireyin, ileride sardırgan davranışlarda bulunma eğiliminin azalacağını (en azından tekrar engellenme yaşantısı içine girinceye kadar) yordamaktadır. Deneysel veriler bu yordamayı desteklemektedir. Örneğin, araştırmacı tarafından tahrik edilen ve daha sonra araştırmacıya şok verme şansı tanınan deneğin bu şansı kullanmasına karşın, bir kez bunu gerçekleştirdikten sonra aynı işlemi tekrarlama olasılığı oldukça düşüktür (Konecni ve Ebbesen, 1976). Bazı durumlarda Katarsis etkisi dolaylı (vicarious) olarak işlemektedir: Bir alan araştırmasında, fazla ücret alarak yolcularda engellenme yaratan dolmuş şoförüne yolcuların saldırganlık tepkilerinin onu aşağılama ve ücret ödemeyi reddetme biçimlerini aldığı gözlenmiştir. Ancak yolculara, tamamen farklı bir nedenden ötürü şoförü suçlayan bir mektup okunduğunda yolcuların şoföre saldırganlık gösterme olasılıkları azalmaktadır (Fromkin, ve ark, 1977).

Fakat saldırganlığın her durumunda engellenmenin yarattığı gerilimi ortadan kaldırmadığı açıktır. Berkowitz (1973), engellenmeyi izleyen saldırganlığın, bireyde engelleyiciye yönelik düşmanlık duygularını bazı durumlarda azalttığına ilişkin bulguların yanı sıra (Hokanson, 1961; Feshbach 1955) bunun tam tersine, engellenmeden soraki saldırganlığın (gerçek veya hayali) bireydeki düşmanlık duygularını arttırdığına ilişkin verilerin de bulunduğunu belirtmektedir. Feshbach (1956), başlangıçta çok az saldırganlık gösteren erkek çocuklarda, tüfek ve benzeri savaş oyuncakları ile oynadıktan sonra belirgin bir saldırganlık artışı gözlemiştir. Engellenen çocuklara, daha sonra engelleyiciyi temsil eden bir hedefe ateş etmeleri için oyuncak tüfekler verildiğinde, engelleyiciye yönelik düşmanlık ifadesinde belirgin bir artış dikkati çekmiştir (Mallick ve McCandless, 1966). O halde, bazı koşullarda saldırganlık daha fazla saldırganlığa yol açabilmektedir. Saldırganlığın tırmanması, olası çeşitli mekanizmalar yoluyla gerçekleşebilir:

a) Başlangıçtaki saldırganlık cezalandırılmazsa birey daha da az ketlenme hissedebilir okul başarızsızlığı nedeniyle engellenme yaşayan çocuk saldırganlığının cezalandırılması korkusuna rağmen öğretmene yönelik çeşitli saldırganlık davranışlarında bulunabilir. Eğer ceza görmezse, çocuk bu tür ketlenmelerden tümüyle kurtularak daha şiddetli saldırganlık örneklerine yönelebilir.

b) Başlangıçtaki saldırganlık ödüllendirilirse, saldırganlık olasılığı artmaktadır (Falter ve Brown, 1963). Bu tür bir durum, öğretmenine karşı saldırgan tepkiler gösteren bir çocuk, sınıf arkadaşlarınca onaylandığında ve takdir edildiğinde ortaya çıkabilir.

c) Saldırganlık çelişkiye yol açabilir: "Doğru olmadığını ve ileride başıma iş açacağını bilmeme rağmen neden öğretmenimle uğraşıyorum?". Böylesi bir durum saldırganlığı arttırabilecek şekilde çözümlenebilir: "Öğretmen bana ve diğerlerine çok kötü davranmış olmasa, elbette bu tür davranışlarda bulunmazdım. Bu yüzden daha fazla saldırganlık göstermekte haklıyım".

Çerçeve -X/1: AiLE iÇi ŞiDDET

Toplumumuzda "itilmiş-Kakılmış" tiplemesiyle medya ve gösteri dünyasında da yerini bulan "kadınların dövülmesi" olgusu, aile içi şiddetin ve dolayısıyla saldırganlığın önemli bir boyutunu oluşturmaktadır. Bunun bir diğer boyutu da çocukların dövülmesidir.

Basın yayın organlarında, hemen her gün "kadın ve çocuklara dayak" haberlerine raslanmaktadır. Dayak, pek çok ailevî dramı (boşanma, intihar, ayrılma, evden kaçma ve hatta öldürme olayları gibi) beslemektedir. Konunun ancak polisiye vaka haline gelen kısmının bilinebilmesi nedeniyle gerçek boyutlarını kestirmek oldukça güç olmakla birlikte, uzmanlar aile içi şiddetin ürkütücü boyutlarda olduğunu belirtmektedirler. Üstelik, bu şiddet sadece olayın olup bittiği anla sınırlı kalmayıp daha sonraki şiddet olaylarına da kaynaklık edebilmektedir. On yıl kadar önce gazetelerde, bir Batı ülkesinde 14 üniversite öğrencisi arkadaşını öldürdükten sonra 'intihar eden ve eylemini, feministlerden nefretiyle haklılaştırmaya çalışan bir gencin, çocukken babası tarafından sürekli dövüldüğü ve çocuğun annesinin de aynı muameleye maruz kaldığı şeklinde haberler çıkmıştı. Buna benzer olaylar, ne yazıktır ki, pek de nadir değildir.

Straus (1988), aile içi şiddetin çeşitli yönlerini saptamayı amaçlayan ve "Çatışma Taktikleri Ölçeği" (*conflict tactics scales)* denilen bir ölçek geliştirmiştir. Bununla 6 000'den çok aile üyesiyle görüşen araştırmacılara göre, son bir yıl boyunca aile üyelerinin % 16'sı şiddet olarak nitelenen bir davranışa maruz kaldıklarını beyan etmişlerdir; kadınların hedef olduğu şiddet oranı yaklaşık % 12'dir. Ailelerin istisnasız hepsi, son yıl boyunca en az bir kez, çocuklarına vurmuş ve bunların % 11'inin aşırı olduğu sonucuna varılmıştır.

Aile içi şiddet, belirli kültürel gruplara, sosyal sınıflara veya ortamlara özgü değildir. Araştırmacılar ailelerdeki şiddetin hemen her tür ailede görüldüğünü kaydetmektedirler. Ancak bazı değişkenler, şiddet olgularıyla bağlantılı görünmektedir: Stres yaratıcı olaylar (işini kaybetme, istenmeyen gebelik), sosyal soyutlanmanın eşlik ettiği fakirlik, aile üyelerinin çocukluk yaşantıları, vb. Dayak, dövülen kişilerde çaresizlik ve umutsuzluk, yalnızlık ve terkedilmişlik duygularına, depresyona, öz-saygı düzeyinin düşmesine ve gerçeklik duygusunun yitirilmesine, vb. yol açabilmektedir. Şiddete maruz kalanlar, tek tip değil, çok çeşitli duygusal veya davranışsal tepkiler göstermektedir. Öte yandan, aile içi şiddetin, büyüklerden küçüklere, nesilden nesile geçtiğini düşündüren somut bulgular bulunmaktadır ve bu olgunun açıklamasını yapmak üzere çeşitli yaklaşımlar geliştirilmektedir: Bandura'nın sosyal öğrenme teorisi; Bowlby'nin bağlılık teorisi (güven ihtiyacıyla çocuğun anabasına bağlanması; şiddete maruz kalan çocuğun kaygılı bir bağlılık tarzı geliştirmesi, çatışma ve gücün hakim olduğu bir dünya temsiline sahip olması); Patterson'ın aile dinamiği teorisi (anababanın tepkilerinde istikrar/ düzen eksikliği, çocuğun uygun olmayan davranışlarına uygun olmayan yaptırımlar uygulamaları,), vb. (N. Bilgin ve G. Meşe)

d) Saldırganlık bireyin kendine yönelik atıflarında değişimlere yol açabilir ("Eğer gerçekten zarar görmemiş ve sinirlenmemiş olsaydım bunu yapmazdım. Öğretmenime zarar vermeyi neden istediğimi anlayabiliyorum").

Özetlersek, bazı koşullar altında, saldırganlık,katarsise ve düşmanlık duygularında azalmaya yol açmaktadır. Diğer bazılarında ise saldırganlık daha fazla saldırganlık için

uyarıcı olabilmektedir. Sosyal psikologlar ve yurttaşlar olarak bize düşen görev, birey, grup ve ulusların engellenmelere yıkıcı saldırgan tepkiler yerine yapıcı tepkilerde bulunmalarını sağlayacak yolları araştırmaktır .

V. ARAÇSAL SALDIRGANLIK

Buraya kadar devamlı olarak düşmanlık içeren saldırganlık üzerinde durduk. Hedefin tahriklerince güdülenmeyen, zarar verme amacının hedefe ilişkin düşmanlık ve nefret duyguları değil, bir amaca erişme ya da kişisel ihtiyaçları karşılama olan davranışlar, araçsal saldırganlık olarak tanımlanmaktadır.

a) Amaç - Yönelimli Saldırganlık

Bir hırsız, kurbanın cüzdanını çalmak için onu yere fırlatabilir; bir boksör rakibine nakavt edici bir yumruk vurabilir, bir asker düşmana ateş edebilir. Tüm bu saldırgan davranışlar herhangi bir düşmanlık niyeti taşımadan ve bir amaca erişmek için gerçekleştirilebilir. Bu tür durumlarda, araçsal saldırganlık sözkonusudur.

b) Sosyal Ödül ve Onay Amacıyla Saldırganlık

Saldırganın, diğerlerinin onay ve beğenisini kazanacağına inandığı durumlarda düşmanca saldırganlığın görülme olasılığının yüksek olduğu daha önce belirtilmişti. Diğerlerinin onayını kazanmak, bazı saldırganlık durumları açısından temel motivasyon kaynağı olabilir. Genç çetelerince gerçekleştirilen bazı saldırganlık eylemlerinin ana amacının diğerlerinin onayını kazanma olduğu kanısı uyanmaktadır. Bazı durumlarda, katliam bile grup içinde kalmanın bir aracı olabilmektedir.

c) Sosyal Rol Olarak Saldırganlık

İnsanlar, saldırgan olduğuna inandıkları bir kişinin rolüne girdiklerinde saldırgan davranışlara yönelebilirler: Örneğin bir gardiyan. Zimbardo'nun (1969), cezaevi deneyinde, gardiyanların, "mahkumlar"a, saldırgan davranışlarda bulunmaları için emir vermenin gerekmediği görülmüştür. "Gardiyanlar"ın davranışları bazen kaba, hatta sadistçedir ve öğrenci "gardiyanlar" araştırmadan sonra kendi davranışlarını düşündükçe ürperdiklerini belirtmişlerdir. Hepimiz mahkumların başındaki gardiyanların mahkumlara saldırganca davranışlarda bulunduklarını biliriz. Bu nedenle, öğrenciler benzeri bir rol aldıklarında, buna uygun davranışlar göstermişlerdir.

d) Emir Altında Saldırganlık

Stanley Milgram (1963), daha önce gördüğümüz oldukça ürkütücü bir çalışma ile, bireylerin, kendilerine emredilmesi durumunda, karşısındakine zarar verebilecek dozda bir şoku bile tereddüt etmeden uygulayabildiğini ortaya koymuştur.

Amerikan askerlerinin 1968 de Güney Vietnamda suçsuz sivillere yönelik My Lai katliamı, Nazi toplama kamplarını yöneten Almanların davranışları, son yıllarda El Salvador, Lübnan ve dünyanın diğer bazı şehirlerinde savunmasız sivillere yönelik askeri

ve askeri olmayan güçlerce gerçekleştirilen aşırı saldırganlık eylemlerine ilişkin raporlar, Jim Jones'un emri altında, can havliyle kaçmaya çalışan çocukların boğazından zehirli içecekler boşaltan Jonestown gardiyanlarının davranışları dikkate alındığında, bireylerin emir altında gerçekleştirebilecekleri saldırganlık eylemleri sınırsız görünmektedir.

e) Saldırganlığa Yöneltici Karmaşık Dürtüler

Saldırganlığın değişik türleri varsa da, gerçekte belirli bir saldırganlık durumunda, çok çeşitli dürtüler rol oynayabilir ve saldırgan, eylemini gerçekleştirirken, bunların hangilerinden etkilendiğini ayırdedemeyebilir. Araçsal saldırganlık birkaç dürtüyü doyurabilir: Charles Manson'un izleyicileri, Manson'un onayını kazanma isteğinin yanı sıra, yasal liderlerinin emirlerinin izlenmeye değer olduğuna ilişkin inançları nedeniyle de çeşitli davranışlarda bulunmaktadır. Buna ek alarak Manson, kurbanlara "dünyada yaşamayı haketmeyen domuzlar" gibi isimler takarak onlara yönelik düşmanlığı körüklemiştir. Genelde ordu, askerlerin, üst rütbeli bir subayın emri ile düşmana saldırganca davranmasında ısrar etmektedir. Düşmana yönelik saldırganlıkta, ödüller (madalya) ve saldırma emrine uymayanlara yönelik ceza mekanizmaları (divan-ı harp ve hatta idam cezaları), kullanılmaktadır. Düşmanca saldırganlık körüklenmektedir: Düşmanın savaştan sorumlu, tehlikeli ve kötü olduğu savunulmaktadır. Savaş propangandası, araçsal ve düşmanlık içeren saldırganlığı birleştirme çabasıdır.

Sporcular, özellikle fiziksel temasa dayalı türlerde, başlangıçta araçsal saldırganlıkla başlamakta, fakat kısa bir süre sonra rakibinin davranışlarını düşmanca saldırganlık olarak yorumlayarak karşılığında düşmanlık içeren saldırganlık türü tepkilere yönelmektedir. Benzer biçimde, bazı durumlarda davranışın ardındaki düşmanlığı gizleyerek dürtülerimizi araçsal olarak tanımlamaya çalışırız: "Canını acıtmak istemiyordum, ama emredilmiştir", "Ya ben ya o idi", "Paraya çok ihtiyacım vardı, bu yüzden ona vurmak zorundaydım". Araçsal ve düşmanlık içeren saldırganlık arasında karmaşık bir ilişki sözkonusudur.

VI. ŞİDDET ve KİTLE İLETİŞİM ARAÇLARI

Bölüm başında, günlük gazetelerden tipik saldırganlık ve şiddet örnekleri vermiştik. Kritik olan konu, medyada bu türden ağır bir şiddet diyetinin toplumda gözlenen şiddet ve saldırganlık üzerinde ne ölçüde etkide bulunduğudur. Şiddetin nedenlerini ortaya çıkarabilmek için Birleşik Devletler federal hükümeti, M. Eisenhower'in yönetiminde Şiddetin Nedenleri ve Engellenmesine İlişkin Ulusal Komisyon'u kurmuştur (Eisenhower ve ark., 1969). Çok sayıda veri topladıktan ve şiddet konusundaki otoritelerle görüştükten sonra komisyon bir rapor vermiştir:

"Televizyonda şiddet davranışına yönelik sürekli bir diyetin insan yapısı ve tutumları üzerinde olumsuz etkide bulunduğu sonucuna varmak mantıklı görünmektedir.

Televizyondaki şiddet, uygar toplumlarda kabul edilmeyen, şiddet içeren davranış türlerine ve şiddete ilişkin duygu ve sosyal değerlere cesaret vermektedir".

Komisyon ayrıca şunu belirtmektedir :

"Eldeki verilerin güçlü bir biçimde vurguladığı görüş, TV programlarındaki şiddetin izleyiciler ve özellikle de çocuk izleyiciler üzerinde olumsuz etkiler yarattığıdır"

Komisyonun görüşleri, film ve televizyon prodüktörleri ve sosyal bilimcilerce tam bir ittifakla kabul edilmemektedir. Bazıları, raporda yer alan belirli bulgulara dayanarak, mediada gözlenen şiddetin katartik etkide bulunabileceğini savunmaktadır: şiddeti izleme yoluyla, içimizde biriken şiddet eğilimlerine boşalım sağlayabiliriz. Bazı çalışmaların (örnk. Feshbach ve Singer, 1970), bu katartik etki konusunda empirik veriler sağlamasına karşın bu tür bulgulara ilişkin eleştirileride bulunmaktadır (Bandura, 1973). Gerçekten de, TV izleyenlerde artan saldırganlığa işaret eden bulgular her geçen gün artmaktadır. İzlenen şiddet, izleyicideki şiddet eğilimlerini şöyle arttırabilmektedir:

- İzleyicide düşmanlık ve kızgınlık duygularının aktif biçimde uyandırarak. Eğer yalnızca silahın kendisini ya da resmini görmek düşmanlık duygularını arttırabiliyorsa, şiddet davranışını görmekde benzer etkilerde bulunacaktır. Berkowitz ve arkadaşlarınca gerçekleştirilmiş şiddet içeren bir filmi (*Şampiyon*) izledikten sonra izleyicilerin masum bir öğrenciye vurma eğilimlerindeki artışı ortaya koyan çalışmaları hatırlayalım.

- Mediada şiddeti izlemek, izleyicide taklide dayanan saldırganlığı ortaya çıkarabilir. Bandura ve ekibi tarafından model alma davranışıyla ilgili olarak gerçekleştirilen çalışmalarda başlangıçta, canlı modeller Bobo bebeğine saldırıda bulunmaktaydı. Sonraki çalışmalarda, deneysel kontrolün sağlanabilmesi açısından, modelin saldırgan davranışları film olarak gösterilmiş ve yine taklide dayanan saldırganlığın belirdiği görülmüştür. Bandura'nın çalışmalarından elde edilen bir diğer bulgu, saldırgan modelin cezalandırılması durumunda taklide dayanan saldırganlığın azalmasıyla (fakat tümüyle ortadan kalkmamaktadır) ilgilidir.

Mediadaki şiddeti savunanlar, filmlerde şiddeti gerçekleştiren failin, genellikle cezalandırıldığını, böylece izleyenin saldırganlıktan caydırılmasının amaçlandığına işaret etmektedirler. Ne yazık ki, filmlerde cezalandırılma oldukça kısa kesilmekte, şiddet ise çok daha fazla zaman işgal etmektedir. Ayrıca, filmlerde şiddet yanlıları özel olarak düzenlenmiş Bobo bebeği filmlerinden gerçek filmlerin etkilerine genelleme yapmanın ne ölçüde geçerli olduğunu da sorgulamaktadırlar. Bobo bebeği çalışmalarını, film gösterimi yönünde genişletebilmek amacıyla Liebert ve Baron (1962), çocuklara şiddet içeren gerçek TV filmlerinden (*Dokunulmazlar*) parçalar seyrettirmişler ve bu çocukların diğer çocuklara acı vermeye oldukça hazır olduklarını (bunu gerçekleştirmeleri doğal olarak engellenmişti) bulgulamışlardır. Bireyin içinde yaşadığı genel sosyal ortam önem taşıyabilir. Örneğin, çocuğun saldırganlığını teşvik etmeyen ailelerde, şiddet içeren TV programlarını izleme ile saldırganlık davranışı arasındaki korelasyon sıfırdır. Aksi durumda ise (saldırgan olmamayı vurgulamama, kavgada karşılık vermeyi destekleme) korelasyon yükselmektedir (Chaffee ve McLeod, 1971).

Çerçeve -X/2: PORNOGRAFİ VE SALDIRGANLIK

Bazı araştırmalar (Zillmann, 1971), erotik bir film seyretmenin fizyolojik uyarılmaya ve dolayısıyla saldırganlığa yol açabileceğine işaret etmektedirler. Bu görüş, sosyal psikologları pornografik malzemenin etkileri konusuna yöneltmiştir. Ancak yapılan deneyler, tutarlı sonuçlar vermemiştir. Deneylerde kullanılan erotik malzemenin "sert" (şok yaratıcı, provoke edici, açık seçik) veya "yumuşak" oluşuna ve ayrıca pozitif ya da negatif duygular uyandırmasına bağlı olarak sonuçlar değişebilmektedir. Saldırganlık, malzeme sert ve etkiler negatif olduğunda artarken hafif ya da yumuşak ve etkiler pozitif olduğunda tam tersine azalabilmektedir. Demek ki hafif erotik malzemenin yol açtığı zayıf uyarılma ve pozitif duygular, saldırganlığa elverişli değildir.

Pornografik malzemenin çoğunun erkekleri cezbetmek amacına yönelik olarak üretilmesi nedeniyle, erkeklerin kadınlara karşı saldırganlığına etkileri de söz konusu edilmiştir. Ama deneylerde net sonuçlar alınamamıştır. Ayrıca deney anında bir kez seyretmeye kıyasla, günlük yaşamda daha sürekli olarak seyretmenin etkileri farklılık göstermektedir. Örneğin alışkanlığın uyarılmayı (activation) ve dolayısıyla saldırganlığı azalttığını düşündüren veriler bulunmaktadır. Ancak, etki tartışması, salt pornografik malzemenin doğrudan etkisiyle de sınırlı değildir. Sinemalarda gösterilen erotik veya porno filmlerin pek çoğunun, kadınlara yönelik cinsel taciz ve iğfal olaylarına ilişkin hatalı imajlar yaydıkları (kadının bu tür saldırılardan zevk aldığı, vs) ve kadınlara yönelik şiddetin kabulünü kolaylaştırıcı bir etkide bulunduklarını düşünmek de makul görünmektedir. Zira sert pornografi kadınlara karşı olumsuz tutum ve inançları pekiştirip yayarak, bir bakıma saldırganlığı haklılaştırmakta ve şiddete zemin hazırlamaktadır. Kuşkusuz pornografi tek başına değil, erkeksi gücü ve maço kültürünü beleyen diğer yapılarla birlikte ele alınmalıdır. Erkeksiliği temel bir değer olarak yücelten ve sosyal bir rol olarak"erkek" imal eden tüm kaynaklar (reklamlar, günlük dil yapıları, basın-yayın organları, film ve müzik ürünleri, vb), aşk oyunlarını, kadınsılığı, cinsel cazibeyi ve gösterme biçimlerini, erkeksi ve kadınsı aşk tasavvurlarını betimleyerek bir sosyal temsillere dönüştürmektedir.

Kaynak:

* G. Falconnet ve N. Lefaucheur (1979): La Fabrication des Males, ed. Seuil, Paris

* M. Boivin (1994) Une analyse psychosocial de l'agression, in La P. Sociale, (ed. R. J. Vallerand), Montreal, s.567-605 (Özetle N. B.)

- Mediada şiddeti izleme yoluyla, izleyiciler yeni teknikler öğrenebilirler. Normal koşullarda çok az çocuğun Bobo bebeğinin üzerine atlamak ya da ona çekiçle vurmak gibi bir davranışı düşüneceği gibi, yetişkin izleyiciler de mediada izledikleri hırsızlık, adam öldürme, uçak kaçırma vb. konulara ilişkin tuhaf ve ustaca yöntemleri başka zamanlarda akıllarına bile getirmemiş olabilirler (Eysenck ve Nias, 1978). Zaman zaman gazetelerde, suçluların işledikleri suça ilişkin fikri televizyon ve filmlerden aldıklarını belirten haberlere rastlanmaktadır.

Uzun yıllar sürdürülen alan araştırmalarının büyük bir bölümü, mediada izlenen saldırganlığın, izleyicideki saldırganlık eğilimlerin artırdığı görüşünü desteklemektedir (Belson, 1978; Eron, 1963, 1980; Parke, Berkowitz ve ark. 1977, vs).

Colombia Radyo İstasyonu tarafından desteklenen geniş boyutlu bir çalışmada, William Belson, 1565 Londralı erkek ergenden veri toplamıştır. Gençler çok dikkatli bir biçimde, televizyon programlarının hangi bölümlerini seyrettiklerine, özellikle şiddet içeren ve içermeyen belirli bölümlere yönelik bir sorgulamadan geçirilmişlerdir. Daha sonra, son 6 ayda şiddet içeren ne tür davranışlarda bulunduklarını belirtmeleri istenmiştir (örneğin, "Bir çocuğun karın boşluğuna tüm gücümle vurdum" ya da "Alışveriş yapan birinin torbasına bilerek yanan kibrit attım"). Gençlerin, görüşmeciden çekinmelerini önlemek için soruları bir perde arkasından yanıtlamaları sağlanmıştır.

Belson, yüksek oranda şiddet içeren televizyon programlarını izleyen gençlerin aynı zamanda daha fazla şiddet içeren davranışlarda bulunduklarını ifade ettiklerini gözlemiştir. Tepki yanlılığını kontrol etmek için, Belson, bazı gençleri, tepkilerinin gerçekten geçerli olup olmadığını ortaya çıkaracağına inandığı manidar sorular yoluyla doğrudan görüşmeye almıştır. Belson korelasyonun başka biçimlerde de açıklanabileceğini farketmiştir; belki de nedensel ilişki tersine işlemektedir. Herhangi bir nedenle şiddet içeren davranışlar gösteren erkek ergenlerin, davranışlarıyla uygunluk gösteren televizyon programlarından özel bir zevk almaları da mümkündür (Fenigstein, 1979). Belson, bu açıklamayı ince bazı eşleştirme süreçleri yoluyla kontrol etmeye çalışmışsa da bu karşıt açıklama, tümüyle dışarıda bırakılamamaktadır.

Alan çalışmalarında ortaya çıkan ve kuşku uyandıran müphemlikler; laboratuvar koşullarında ve alanda gerçekleştirilen kontrol edilmiş çalışmalarca bir ölçüde ortadan kaldırılmıştır (Buvinic ve Berkowitz, 1976; Geen, 1976; Golstein, Rosnow ve ark. 1975; Manning ve Taylor, 1975; Parke, Berkowitz ve ark. 1977; Thomas ve Drobman, 1978; Worchel, Hardy ve Hurley, 1976). Bu çalışmalar incelendiğinde Belson'un bulgularının desteklendiği görülmekte, bir başka deyişle mediadaki şiddetin, izleyenlerin davranışlarında şiddete başvurma eğilimlerini arttırdığı görüşü pekişmektedir.

Çerçeve- X/3: SEViLLA DEKLARASYONU

Dünyamızda savaş ve şiddet konusunda, savaşların insan doğasından kaynaklanması nedeniye önlenemeyeceği yönünde pek çok hatalı fikir dolaşmaktadır. Bu konuda, UNESCO'nun öncülüğünde çeşitli ülkelerden ve disiplinlerden uzman ve bilim adamları, mayıs 1986'da İspanya'nın Sevilla kentinde toplanarak beş temel önermeye dayanan bir deklarasyon yayınlamışlardır. Buna göre;

- Hayvanî atalarımızdan savaş yapma eğilimini miras aldığımız görüşü doğru değildir. Hayvanlar arasında kavga sık görülse de, bunlar silah kullanımını içermez ve bazı hayvanlardaki avlanma yoluyla beslenme olgusu intra spesifik şiddete benzetilemez. Savaş, zamana bağlı olarak hızla değişmesinin de gösterdiği gibi kültürün bir ürünüdür, vb.

- Savaşın veya benzeri şiddet davranışlarının genetik olarak insan doğasında programlandığı iddiası doğru değildir. Önemli olan, genetik bagaj ile eğitim koşullarının etkileşimidir. Bazı nadir patolojik durumlar dışında, genlerin, insanı savaş veya barış yönünde belirlemesi söz konusu değildir.

- İnsan evrimi boyunca, saldırgan davranışların, diğer davranışlara kıyasla, daha çok doğal ayıklamadan geçmeyi başardığı iddiası doğru değildir. İncelenen çeşitli cinslerde, grup içindeki yüksek statüler, daha ziyade grupta işbirliği ve sosyal işlevleri yerine getirme becerilerine dayanmaktadır, vb.

- İnsanların "şiddete meyilli bir beyin" taşıdıkları iddiası doğru değildir. Her ne kadar, şiddetle davranmayı mümkün kılan bir sinir sistemimiz varsa da, bu sistem iç veya dış uyaranlar tarafından otomatik olarak uyarılmamaktadır. Bunlar, üst nöronsal süreçler tarafından süzgeçten geçirilmektedir, vb.

- Savaşın bir "içgüdü" veya her hangi bir tek güdüden kaynaklandığı iddiası doğru değildir. Tarih boyunca savaşların, içgüdüsel ve heyecansal ağırlıklı nedenlerden kognitif nedenlere doğru bir kayması söz konusudur. Modern savaşlarda kişisel özelliklerin (itaat, telkine yatkınlık, idealizm), sosyal becerilerin (dil) ve rasyonel faktörlerin (maliyet hesabı, planlama, bilgi işlem) kurumsal olarak kullanılması söz konusudur.

Sonuç olarak iddia ediyoruz ki insanlık savaşa mahkum değildir. Nasıl "savaşlar insanların zihninde başlıyorsa", barış da aynı şekilde zihinlerde başlar. Savaşı icadeden insan türü, barışı da icadedebilir. Sorumluluk içimizden herbirinindir.

Sevilla Deklarasyonu, American Psychological Association, American Antropological Association, International Council of Psychologists gibi çeşitli dernekler tarafından da desteklenmiştir.

Özetle: G. Meşe ve N. Bilgin

XI. Bölüm

UYGULAMALI SOSYAL PSİKOLOJİ*

➥*Çocuk doktoru, fena halde iltihaplanmış bademciklerinin alınması için hastaneye yatması gerektiğini söylediğinde, sekiz yaşındaki çocuk, cesur olmaya çalışırken, annesinin altüst olduğu açıkça görülüyordu. Anne ameliyattan değil, oğlunun geçireceği deneyimden kaygı duyuyordu. Oğlunun yaşındayken, ciddi bir solunum rahatsızlığı nedeniyle bir hastanede gördüğü tedavi, zihninde halâ canlı bir biçimde yaşıyordu. O güne kadar anne babasından ayrı bir gece geçirmemişti ve şimdi çevresindeki yabancılar onu sürekli itip kakıyorlardı, ağzına termometre sokuyorlar ya da çeşitli ilaçlar veriyorlardı. Anne oğlununki gibi bir ameliyat geçirmediği halde, hastanede geçirdiği üç gün ona çok korkunç gelmişti. Çocuk doktoruna neler yapılacağını sorarken yaşadığı paniği belli etmemeye çalışıyordu. Doktor;*

-"Ameliyatı Cuma sabahına ayarlamaya çalışacağım, sizden oğlunuzu bir gece önce getirmenizi isteyecekler. Onun, çocuklara ayrılan bölümde, kısa bir film izlemesini istiyorum."

Anne film izlemeye bir anlam verememiş, çocuk ta son derece şaşırmıştı. Zaten kendini iyi hissetmiyordu; üstelik şimdi de garip şeyler olmak üzere idi.

O gece hastanede, orta yaşlı bir gönüllü hastabakıcı, çocuğu ve ailesini karşılamış ve onları, Video-TV ve birkaç rahat iskemlenin bulunduğu küçük bir odaya almıştır. "Lütfen oturun, ilginç bulacağınızı sandığım bir film izleyeceksiniz. Yaklaşık 20 dakika sürecek, sonra sorularınızı cevaplamak üzere tekrar geleceğim."

Bu film, "M. ameliyat oluyor" başlığını taşıyan ve hastanede çekilmiş bir filmdir. Filmde, ameliyat olacak çocuğun babası, karısını ve çocuğunu arabayla hastaneye getiriyor, hasta ve annesi, bir hastabakıcı tarafından karşılanıp kayıt işlemlerini yapıyorlar. Olayı anlatan arkadaşça bir ses, izleyicilere, yaşanan her aşamayı sırayla aktarmaktadır. Filmi seyreden çocuk, M. nin hastane giysileri içinde komik göründüğünü düşünmüş, narkoza kadar yapılan her işlemi dikkatle izlemiştir. Narkoz nedeniyle M. tamamen kendinden geçmiş görünmektedir. Ameliyatın bitiminden ancak birkaç saat sonra kendine gelmiştir. Film, tekerlekli iskemleden arabaya binen mutlu bir çocuğun, ailesiyle birlikte hastaneden ayrılmasıyla sona ermektedir. Film bitince

---

* Bu bölüm; R. A. Baron ve D. Byrne; *Social Psychology: Understanding Human Interaction*, Allyn and Bacon, Inc., Massachusetts, 1984 adlı kitaptan uyarlanmıştır.

gönüllü bakıcı odaya girer ve film hakkında kısaca konuşurlar. Çocuğun ameliyatında özel bir işlem uygulanacağını ve ameliyattan sonra istediği kadar dondurma yiyebileceğini belirtir.

Çocuk ailesiyle birlikte eve dönerken, olup bitecekler hakkında oldukça rahatlamış bir durumdadır. Belirsiz korkuları kaybolmuştur. Artık hastane ve orada olanlar hakkında bazı şeyleri bilmektedir. Anne-babası bile, önceki gerginliklerinden kurtulmuşlardır. Bütün bunlara ek olarak çocuk, bayan bakıcının söz verdiği dondurmayı dört gözle hayal etmektedir.

Bu tür videobantların hem çocukları, hem de yetişkinleri, yapılacak tıbbî işlemlere hazırlamada kullanılması, uygulamalı alanlarda psikolojik ilke ve bulgulardan yararlanıldığını gösteren yollardan sadece birisidir. Psikolojinin uygulanması iki şekilde algılanma eğilimindedir. Bazıları psikolojik araştırmayı, gerçek dünyadan tamamen yalıtılmış ve onunla hiç ilişkisi yokmuş gibi algılamaktadır. Diğerleri ise, bütün psikologların ruhsal rahatsızlıkları olan kişilerin psikolojik tedavisiyle uğraştıklarına inanmaktadır.

Sosyal psikolojinin bu iki tanıma da uymadığı ve alanımızdaki temel araştırmanın doğal olarak uygulanmaya götürdüğü açıktır. Uygulamalı araştırma konularına giren davranışların yelpazesi oldukça geniştir: İşçi-işveren görüşmeleri, aşk sorunları, saldırgan ilişkiler, okullarda kopyacılığın önlenmesi gibi. Giderek sosyal psikolojik araştırma, bir yandan kuramlar oluşturmaya ve değişkenler arasında ilişkiler kurmaya, diğer yandan bu kuram ve verileri çevremizde yararlı değişiklikler yapmak üzere kullanmaya yönelik bir amaç taşımaktadır.

Sosyal psikologların uygulamaya olan ilgileri 1930'lardan beri bilinmekteyse de (Reich, 1981), pek çok araştırmacı, araştırmalarının uygulamaya ilişkin sonuçlarının taşıdığı öneme, gittikçe daha duyarlı hale gelmektedirler.

Pek çok sosyal psikolog, zamanlarının çoğunu, toplumda karşılaşılan sorunları çözmek için harcama eğilimindedir (Saxe ve Fine, 1980). Salazar (1981), üçüncü dünya ülkelerinde, "uygulamanın", sosyal psikologların birinci etkinliği olması gerektiğini ileri sürmektedir. Salazar, Venezuella'daki milliyetçilik ve vatanseverlik ile ilgili uygulamalı araştırmaları, bu yaklaşımın örnekleri olarak vermektedir.

Geleceğin sosyal psikologlarının, meslek uğraşlarının bir kısmını ya da tümünü, akademik olmayan ortamlarda, uygulamalı sorunlarla ilgilenmeye ayıracakları öngörülmektedir (Bickman, 1981). Gerçekten de, üniversitelerde görev alan sosyal psikoloji doktoralı uzmanların oranı, önceleri yarı yarıya iken, son bir kaç yılda, üçte bire düşmüştür. (Stapp ve Fulcherm, 1982). Diğerleri ise hastanelerde, devlet kurumlarında, özel kuruluşlarda, işletmelerde ve geleneksel mesleki işlerden farklı başka işlerde çalışmaktadırlar. Böylece, uygulamalı sosyal pisikoloji, gerçek ortamlarda, bireyin sosyal davranışını anlamaya ve ele alınan sosyal problemlerin çözümüne yönelik sosyal psikolojik araştırma ve uygulamalar olarak tanımlanmaktadır (Fisher, 1982).

YENİ UYGULAMALAR	KAYNAKLAR
Uluslarası çatışmaya ilişkin popüler anlayışları açıklamak ve daha az zararlı hale getirmek için atıf kuramından yararlanmak	Rabin, 1982
Ulusal konularda kamuoyunu saptamak üzere anket tekniğini kullanmak.	Kinsley, 1981
Bilgisayarlar ve video kasetlerini birlikte kullanarak savaş birliklerini eğitmek.	McNett, 1982
Öğretmenin değerlendirilmesini etkileyen çeşitli yan etkenleri belirlemek.	Morgan ve Ogden, 1981
Yalıtılmış ve kapalı bir çerçevede yaşamanın astronotlar üzerindeki uzun önemli etkilerini anlamak için simülasyonları yapmak.	Foltz, 1981
Tüketicilerin, tüketim mallarının bedelini hangi ölçüde değerlendirdiklerini araştırmak.	Capon ve Kuhn, 1979
Radyo ve televizyonda, kamuoyu hizmetleri ile ilgili anonsların etkinliğinin değerlendirilmesi.	McAbee ve Cafferty, 1982
Önemli beyzbol maçlarına katılımı etkileyen değişkenleri belirlemek	Becker ve Suls, 1983

Çizelge-1 : Sosyal Psikolojinin Uygulanması:
Ulusal Savunmadan Beyzbola. Psikolojik ilkelerin ve tekniklerin giderek daha çeşitli problem alanlarına uygulandığı görülmektedir.

Bu uygulamanın kapsamı yeterince geniştir ve uygulamalı sosyal etkinliklerin artışı, ele alınan konuların ancak bir kısmının ayrıntısıyla açıklanabileceği kadar hızlı olmaktadır. Bazı yeni uygulama örnekleri çizelge 1'de sunulmaktadır. Bunların ve diğer pek çok uygulamalı çalışmaların önemli olduğu açıktır, ancak burada sadece birkaç problemi ele almakla yetineceğiz. İlk olarak mahkeme salonunda sosyal psikolojinin önemini inceleyecek ve psikolojik araştırmanın, yasal sürecin her yönü ile ne kadar bağıntılı olduğunu göstereceğiz**.

Sonra da davranış hekimliği alanına ve kazanmakta olduğu önem ile psikolojinin, sağlık açısından bazı katkılarına eğileceğiz. Sosyal psikolojinin çalışma yerindeki rolü, "örgütlerde davranış" ön plana alınarak incelenecektir. Buna ek olarak mahalle/semt suçlarına ilişkin mahalli bir projenin değerlendirilmesi, çevresel sorumluluğa yol açacak davranışların başlatılması ve Circadian ilkelerini alt üst eden zaman değişimlerinin düzenlenmesini kapsayan tartışmalara yer verilecektir.

** "Yasal Sistem: Mahkeme Salonunda Sosyal Psikoloji" başlıklı I. alt bölüm, konu dışında bırakılmıştır.

I. DAVRANIŞ HEKİMLİĞİ: SAĞLIĞIN KORUNMASI ve SOSYAL PSİKOLOJİ

Aşağıda verilecek bilgilere bakalım. 55-64 yaş arası Amerikalı erkeklerde intihar oranı, siyahlara oranla beyazlarda üç kat fazladır. (Shearer, 1982). Bazı hallerde, bir tür sarı çiçeğin fotoğrafı aksırmaya ve plastikten yapılmış bir gül, astım nöbetine neden olabilmektedir (Anderson, 1982). Bünye zayıfladığında, vücudun enfeksiyona karşı bağışıklık sistemi de zayıflamakta ve böylece çeşitli hastalıkların sıklığı ve ağırlığı artmaktadır (McClelland, 1982). Anlaşılıyor ki, psikolojik değişkenler bünyenin zayıflamasına, allerjik tepkilere ve enfeksiyonlara karşı duyarlılığa neden olmaktadır. Eğer böyleyse, psikolojik belirleyicilerdeki olumlu değişmelerin, psikolojik ve fiziksel sağlık açısından önemli gelişmelere neden olacağını varsaymak mantıklı olacaktır.

Önceki yıllarda hastalığın salt fiziksel bir problem olduğuna ve dolayısıyla koruma ve tedavi için fiziksel önlemlere başvurmanın önemine inanılırdı. Ancak günümüzde, psikolojik stresin fiziksel belirtileri olduğunu, insan vücuduna yararlı veya zararlı öğrenilmiş alışkanlıklar bulunduğunu, kişilik özellikleri ve spesifik hastalıkların oluşumu arasında bir ilişki olduğunu ve hastalıkla başa çıkmanın, pratisyenlerin davranışını ve sağlık kurumlarının özelliklerini dikkate almayı gerektirdiğini biliyoruz (Baum ve Singer, 1980, Matarazzo, 1980). Fiziksel hastalıkların önlenmesi ve tedavisine psikologların artan ilgisi, davranış hekimliğinin ortaya çıkmasına neden olmuştur (Gentry 1982, Hamburg, 1982). Sosyal psikolojide, sağlık ve sağlıkla ilgili eğitim programlarının geliştirilmesine ilişkin konuların araştırılması, başlıca eğilimlerden birisi olmuştur (Evans, 1982).

Psikolojik değişkenlerin sağlık problemleriyle ilişkisi yanında, sağlığın korunması için tıbbî olmayan yaklaşımlar aramanın bir de pratik nedeni vardır. Tedavi için son otuz yılda artan talep, aynı oranda bir otuz yıl daha süremez ya da nüfusun yarısının, diğer yarısını tedavi edebilmek için sağlık doktoru olması gerekecektir (Rochman ve Philips, 1980). Daha sonraki sayfalarda, davranış biliminin, sözü edilen konulara uygulanma yollarından söz edeceğiz.

1) KORUYUCU HEKİMLİK

Sağlıkla ilgili porblemlerin önlenmesi için harcanacak çabanın değeri herhalde fazla tartışma gerektirmez. Bu konuda uygun bir yaklaşım, çocuklara sağlığın korunması hakkındaki temel gerçekleri -özellikle de beden eğitimi, iyi beslenme ve sigaradan uzak durmayı vurgulayarak- olabildiğince erken bir dönemde öğretmektir (Edwards ve ark., 1982). Burada en büyük engel, bilgi eksikliği değil, bireyi kendisi için en iyi yola doğru güdülemektir.

KİŞİLİK DEĞİŞKENLERİ VE KORUYUCU DAVRANIŞIN ETKİLİLİĞİ

Koruyucu sağlık programlarının pek çoğu yetişkinlere yöneliktir. Bu programlar, sağlık önerilerine uyma bakımından bireysel farklılıkları dikkate almak zorundadır (Wurteler ve ark. 1982). Kişilik değişkenlerinin genellikle, bir koruyucu sağlık programına kimin uyup kimin uymayacağını belirlediği bilinmektedir. Örneğin, çoğumuz beden eğitiminin sağlığa yararlı olduğunu biliriz, fakat pek azımız böyle bir programa katılırız. Dishmar ve ark. (1980), bu konuda en etkili faktörün, "kişisel

motivasyon" ölçüsü olduğunu saptamıştır. "Benim güçlü bir irademvar" gibi cümleleri kapsayan bir test, düzenli fiziksel egzersize katılmayı sürdürmeleri açısından deneklerin % 80'nini doğru olarak sınıflamıştır.

Fazla kiloların atılmasında uygulanan diyet, sağlıkla ilgili bir diğer zorlu prosedürdür. Saltzer (1980), başarılı kilo verme davranışının en iyi biçimde, deneklerin yakın arkadaşlarının algılanan beklentileri ölçülerek tahmin edildiğini ortaya çıkarmıştır. Kişinin, şişmanlığın olumsuz sonuçları hakkındaki bilgileri, kilo vermek için yaptıklarıyla ilişkili değildir. Etkili ağız sağlığı uygulamalarına (düzenli fırçalama ve diş aralarını temizleme) katılmanın, kendine güven duymanın bir ölçüsü olduğu belirlenmiştir (Beck ve Lund, 1981). Alkol kullanımını (DiTecco ve Schlegel, 1982) ve ilaç alışkanlığını (Gossap, 1982) araştıran bu tür çalışmalara göre sağlıklı yaşam uygulamaları hakkında basit şeylerin bilinmesi ve sonuçlardan haberdar olunması, yeterli olmamaktadır. Buna ilaveten sağlığa uygun veya uygun olmayan davranışlara yol açan çok spesifik kişilik özellikleri ve benlik algılarının bulunduğu düşünülmelidir.

SİGARA İÇME DAVRANIŞININ, BAŞLAMADAN ÖNLENMESİ

Sigara içme ile hastalıklar, örneğin akciger kanseri arasında gerçek bir ilişkinin bulunduğu, sağlık bilimcilerinin çoğu tarafından kabul edilmiştir. Bir kabine üyesi, "sigara içenler, yavaş çekim intiharı gerçekleştiriyorlar" demiştir. İnsanlar sigaranın sağlık ve sosyal kabul açısından gerçekten önemli olumsuz etkileri olduğunu bilmektedirler, fakat aynı zamanda gerilimi azaltma, arkadaşları tarafından kabul görme ve kilo vermeyi kolaylaştırma gibi olumlu etkileri olduğunu düşünmektedirler (Chassin ve ark. 1981 ve Fishbein, 1982). İnsan sigarayı bırakmaya karar verebilir ise de, alışkın olduğu ya da bağımlı olduğu her hangi bir şeyi bırakması çok zordur (Evans, 1980; Shipley, 1981). Bu yüzden, sigara içenlere yardım etmek önemli ise de, bu tür davranışı başlamadan önlemek daha da önemli olmaktadır.

Bu amaca ulaşmak için, çocukların ve gençlerin nikotin bağımlısı olmalarını önlemek üzere değişik programlar hazırlanmıştır. Bu yaş grubu, özellikle önemlidir; çünkü, genç hanımlar arasında sigara içenlerin sayısında gerçekten bir artış görülmektedir (Evans ve ark, 1980, Reinhold, 1981). Yetişkinliğe giden yaşlarda sigara içilmesi, karşı cinsi çeken sosyal bir değer olarak algılanmaktadır (Barton ve ark., 1982, Chassin ve ark., 1981). Çocukların çoğu, orta 2. sınıfa gelinceye kadar, sigara içmenin tehlikeli olduğuna inanırlar, en azından sonunda. Genç iken sigara içilebileceği, çünkü sadece yaşlıların akciğer kanseri, anfizem ve kalpten öldükleri genel bir kanıdır. Nathan Maccoby'ye göre "12 yaşındaki çocukların çoğu, kendilerini ölümsüz sanmaktadırlar" (Reinhold, 1981). Ayrıca, sigara içen yetişkinler, sigara içmeyenlerle karşılaştırıldığında, sigara içme davranışının sanıldığından daha yaygın olduğunu kabul etmektedirler (Sherman ve ark., 1983). Böylece pek çok kişinin yaptığını yapmak o kadar da kötü değildir, diye düşünmektedirler. Bu görüşleri öğrendikten sonra, bu davranışın önlenebileceğini düşünebilir miyiz?

Çerçeve- XI/1: ÇEVRESEL GELİŞME

Uygulamalı sosyal psikolojinin canlı bir alanı, çevreye olumlu etkileri olan davranışları pekiştirmektir.

Birey olarak çevresel gelişmeye katkıda bulunabiliriz. Daha temiz çevrelerde yaşamamız ve çevremizi değiştirmemiz mümkündür (Cook ve Berrenber 1981). Bir araştırmaya göre, Amerikalıların çoğu, çevreyi korumak ve geliştirmek için ekonomik özveride bulunmaya isteklidir (Shobe Coff, 1981); bu istek, gençler ve eğitim düzeyi yüksek olanlarda daha fazladır (Strand, 1981). Ancak, ne yazık ki, davranışlarımız, çoğu kez ideallerimize uymamaktadır.

Kirli havayı, çöple dolu kaldırımları kimse savunmaz, ancak bazıları, halâ çevreyi kirletmeyi sürdüyor. Bireyler, çoğu kez doğru olanın hatırlatılması ve sorumluluk alma ihtiyacındadırlar. Washington'da yere düşen ağaç yapraklarının açıkta yakılmasını önlemek üzere bir kampanya açılmıştır. Araştırmalar, yaprakları açıkta yakmanın hava kirliliğini artırdığının farkında olan ve hava kirlenmesinde sorumluluk duyan yöre sakinlerinin, kampanyaya daha aktif olarak katıldığını göstermiştir (Van Lierre ve Dunlap, 1978).

Çevreye atılan yaklaşık 7 milyon ton çöpün toplanması, Amerikalı vergi yükümlülerine yılda yarım milyon dolara mal olmaktadır. Bu problem herkesin dikkat etmesi halinde daha ucuz ve kolayca çözümlenebilir. Çözümler, çöp toplamanın ödüllendirilmesinden (Clark ve ark., 1972), çöplerin konacağı torba ve kapların sağlanmasına kadar (Geller ve ark., 1976) çeşitli şekillerde olabilir. Bu açıdan, hatırlatma mesajlarının yararı olabilir. Reiter ve Samuel (1980), kent merkezinde çok katlı bir otogarajda, iki tür uyarı mesajının etkisini araştırmışlar: "Çöpünüzü bir kenara koyun" gibi nazik bir uyarı ve " Çöp atmak yasaktır; 10 dolar cezası vardır" gibi sert bir uyarı. Bir yere daha önceden çöp atılmış olmasının yeni çöpleri davet etkisi bilindiğinden (Krauss ve ark., 1978), uyarı levhaları yanı sıra, bu değişken de dikkate alınmıştır. Araç kullanan kişilere, kağıt çöp torbaları verme, araçların ön camlarına temizlik için teşekkür yazıları yapıştırma gibi önlemler de alınmıştır. Sonuçlara göre, çevrede çöplerin bulunmadığı koşulda, kirletme az olmuştur; uyarı levhalarının bulunması koşulunda, kirletme oranı daha da düşüktür. Araştırma, aynı oto-park yerinde bir hafta sonra tekrarlandığında, uyarı levhalarına tepki olduğu ve kirlenmenin arttığı gözlenmiştir. Park yerini kullananlar, kendilerine ne yapılması gerektiğinin hatırlatılmasından hoşlanmamış gibidirler. Fakat yine de Amerika'nın çeşitli kentlerinde, çöp kaplarının bulundurulması ve uyarı levhaları kullanılması, kirletme miktarında önemli ölçüde azalmaya yol açmıştır (Time, 19.Mayıs. 1980)

Enerji tasarrufuna gelince, pek çok insan, problemin ciddiliğinin bilincindedir (Olsen, 1981); ancak genelde, kullandıkları araçların ne kadar enerji tükettiğinin bilincinde değildir (Weber ve Price, 1980). Kullanılan elektrik miktarı zaman zaman hatırlatıldığında, tüketimin % 10 azaldığı gözlenmektedir (Seligman ve ark., 1980). Konutlarda enerji tasarrufu konusunda yapılan yarışmalarda etkili olmaktadır; nitekim, bu yöndeki bir uygulama 3 aylık dönemde doğal gaz kullanımında % 6.6 oranında azalma sağlamışıtr (McClelland ve Cook, 1980). Bir başka araştırma, Devlet Bakanı'nın termostatların ayarlanmasına yönelik genel çağrısının tasarrufta önemli bir etkisi olmadığını göstermiştir (Luyben, 1982). Bu konuda etkili

bir yöntem, bireyleri, enerji tasarrufu hareketine katılmaya ikna etmektir; bu başarıldığında arkası gelmektedir (Macy ve Brown, 1983).

Enerji tasarrufu için kişilerin ortaklaşa taşıt kullanım düşünülebilir. Bir araştırmada, uygun yol arkadaşlarının bulunmasında bilgisayarlardan yararlanılmış ve başarı sağlanmıştır (Owens, 1981). Genel olarak insanlar, yeni davranışın yararı zararından çoksa, davranış değişikliği kendi değerleriyle ve yaşam biçimleriyle uyuşuyorsa, içinde bulundukları durumdan memnun değillerse ve değişiklik fazla çaba gerektirmiyorsa, enerji tasarrufuna gitmektedirler (Becker ve ark., 1981; Darley ve Beniger, 1981).

Bazen gerçekleri görmezlikten gelsek de, hoşa gitmeyen ya da elverişsiz koşulları pasif bir boyun eğme ile kabullenmek zorunda değiliz. İlkokul 3. sınıf öğrencileri, çevrelerini daha yaşanılır hale getirebilmek için sınıflarını yeniden düzenlemeyi öğrenebiliyor (Wagenberg ve ark., 1981). Bir hastanede, Becker ve Poe, çalışan personele, hastalara ve ziyaretçilere, bir servisteki değişiklik için önerilerini sormuşlar ve bu önerilere uygun değişiklikler yapılmıştır; duvarların yeniden boyanması, duvarlara tablo ve resimler asılması, daha ışıklı aydınlık ortam, hemşirelerin kaldıkları yerin halıyla kaplanması, ziyaret yerleri için yeni mobilyalar, vs. Sonuçta, yüksek bir moral ve daha olumlu bir hava oluştuğu gözlenmiş, sağlık hizmetinin kalitesinin arttığı ve akşamları dinlenme yerlerinin daha çok kullanıldığı saptanmıştır. Görülüyor ki, küçük çaplı girişimler bile, çevreyi, daha hoş ve yaşanılır hale getirebilmektedir. Bilinçlenme ve sorumluluk alma duygusu artırılırsa, bireyler, çevrelerinin gelişimine daha çok katkıda bulunmaktadır.

Orta öğretimin son yılları, sigara içmeye zorlanmanın en hassas dönemi olduğundan, Evans (1982,1983) gençlerin,aile ve arkadaşlarından gelen baskılar da dahil, çeşitli sosyal etkilere karşı direnmelerine yardımcı olmak üzere koruyucu sağlık programı hazırlamıştır (Krosnick ve Judd,1982). Bu programda çeşitli teknikler kullanılmıştır: Kısa video-bantlar, temel bilgileri vermiş ve gençleri, hedef grup ile aynı yaşta olarak göstermiştir. Oyuncular, sigara içmeye yöneltenlere direnenleri, örneğin arkadaşının tuttuğu sigarayı geri çeviren bir genci görüntülemişlerdir. Bunun yanında sigara içen anne-babalar ve sigara reklamlarını içeren bantlar gösterilmiştir. Ayrıca sınıflara, hatırlatıcı olarak posterler asılmış ve bu mesajları vurgulayan grup tartışmaları yapılmıştır.

Örnek Mesajlar

1) Anne babanız sigara içiyorsa bile, onları taklit etmek zorunda değilsiniz.
Kendiniz için kararı kendiniz verebilirsiniz.

2) Arkadaşlarınız sigara içtiği için siz de içmek zorunda değilsiniz.
Arkadaşlarınızın baskısına karşı direnebilirsiniz.

3) Sigara bağımlıları toplumun ayrı bir kesimidir.
Ortamın baskısına karşı direnebilirsiniz.

Kontrol denekleriyle kıyaslandığında, deneysel programa katılanların orta ikinci sınıfın ilk çeyreğinde çok daha düşük oranda sigaraya başladıkları gözlenmiştir. Uzun bir dönem boyunca elde edilen bilgilere dayanılarak programın davranış üzerinde olumlu bir

etkisi olduğu söylenebilir. Sigaraya karşı TV. ve radyo programları ile bu tür programların birlikte kullanılması, yüksek okul öğrencileri arasında sigara içenlerin yüzdesinin azalmasında kısmen etkili olmuş olabilir. Bu grup içinde sigara içme, 1977'den 1980'e kadar % 25 azalmıştır. Şimdi gençlerin sadece % 21'i her gün sigara içtiklerini belirtmektedir; ancak, sigara içen kızların, erkeklere oranı biraz daha fazladır (Peterson, 1981). Değişik yaklaşımlar birlikte kullanıldığında, sağlıkla ilgili davranışların daha olumlu kılınması söz konusu olabilecektir.

2) YAŞAM STRESLERİ: YAŞAM OLAYLARININ KONTROLU

Bizler genelde, enflasyon, faiz oranları ya da işsizlik gibi ekonomik konuları, psikolojik süreçler ya da sağlıkla ilgili sonuçlar açısından düşünmeyiz. M. Harvey Bienner'ın bir kongre toplantısında sunduğu bilgiler, bu tür değişkenler arasında kesin bir ilişkinin olduğunu göstermiştir (Pines, 1982). İşsizlik oranının % 1 artması ile, altı yıllık bir süre içinde kalp, siroz ve stresle ilgili diğer hastalıklardan ölenlerin sayısı % 1.9 daha artmaktadır. İşsiz kişiler arasında başdönmesi, uykusuzluk, tansiyon yüksekliği gibi belirtiler artış göstermektir (Bluestone ve Harrison, 1982). Amerika Birleşik Devletlerinde 1970 ekonomik durgunluğu (işsizlik oranı %1.4 artmıştı) ile, 1975'e kadar görülen 51.570 ölüm arasında belirli bir ilişki kurulmuştur. İsrail ve A.B.D. de yapılan araştırmalar sonucunda enflasyon tehdidinin, sadece alışverişi değil, vatandaşların sıkıntı ve huzursuzluğunu da arttırdığı saptanmıştır (Epstein ve Babad,1982). Son yıllarda, pek çok araştırmacı, günlük yaşamın getirdiği streslere karşı gösterilen bu tür tepkileri belgelemeye ve açıklamaya uğraşmaktadırlar.

ALGILANAN KONTROL VE STRES DOLU YAŞAM OLAYLARI

İnsanın temel bir ihtiyacının, "yaşamımızdaki olaylar üzerinde kontrol sahibi olmak" şeklinde dile getirilebileceği ileri sürülmüştür (Rodin ve ark.,1982). Hem psikolojik, hem de fiziksel sağlık durumu, kontrol öğesinin,varlığından yarar, yokluğundan ise zarar görmektedir. Kronik olarak depresyon geçirenler çok az bir kontrol duygusundan söz ederlerken, olumlu bir ruh durumu yaratıldığında, algılanan kontrol de artış göstermektedir (Alloy ve ark., 1981). Kısa süreli laboratuar deneylerinde bile nahoş uyarıcıları kontrol altında tutabilme duygusu, şok ve yüksek dozlu gürültü gibi etmenlerin stres yaratabilirliğini azaltmakta, aynı zamanda kişinin bunlara tahammül etme kapasitesini artırmaktadır (Gatchel ve Proctor, 1976; Staub ve ark., 1971). Kontrol edilmeyen durumlarla karşılaşmanın arkasından, psikolojik belirtilerde artış görülmektedir (Penneboker ve ark., 1977). Hayvanlar üzerindeki çalışmalar da, kontrol kaybolduğunda, fiziksel belirtilerin ortaya çıktığını kanıtlamaktadır (Daves ve ark., 1977). Bu nedenle, bireyler "kontrol" konusunda cesaretlendirildiklerinde,

kendilerini hem duygusal, hem de fiziksel yönden daha iyi hissedecekler ve çevrelerinde daha yararlı değişiklikler yapabileceklerdir.

Günlerimizin çoğunda, işlerin yolunda gittiğini ve tekdüze bir biçimde geliştiğini, her gün yaptıklarımızın bu sonucu doğurduğunu kolaylıkla varsayabiliriz. Sıkı bir tempoda çalışabilir, karşımızdakine uygarca davranır, paramızı biriktirebilir, vitamin alır, her yemekten sonra dişimizi fırçalayabiliriz ve sonuç olarak günlerimiz geçer gider. Büyük olayların çoğu üzerinde ya pek az ya da hiç bir kontrolümüzün bulunmadığı bir gerçektir. Meydana gelmesi önlenemeyen stres dolu olaylar, kontrol yetersizliğimizin güçlü birer hatırlatıcısı işlevini görürler, sıkıntı ve üzüntü ile yüzyüze geliriz ve fiziksel sağlığımız zarar görür. Her hangi bir yaşam değişikliğinin (örn. boşanma, evlenme, anne baba olma) fiziksel hastalıkların artışına neden olduğu yolundaki kanıya karşın, son çalışmalar böylesine bir etkinin sadece istenilmeyen durumlarla (Vinokur ve Setzer, 1975) karşılaşıldığı ve özellikle de kontrol edilemeyen olaylar için geçerli olduğunu ortaya çıkarmıştır (Suls ve Mullen, 1981). Siz hastalığı kendiniz davet ediyorsanız, kontrol da yeterli bir öge değildir. Hammen ve Mayol (1982) çeşitli yaşam olaylarını, göreli istenirlik ve oluşumundan bireyin sorumlu olması açılarından, Çizelge-2'de gösterilen bir sınıflamaya sokmuşlardır. Depresyon duygusunun, insanın kendisini sorumlu saydığı ve istenmeyen olaylar ile ilişkisi kurulmuştur ve bu olaylar, en fazla huzursuzluğa neden olduğu görülmüştür. Vücudunu korumaya aşırı özen gösteren ve vücudunda olup bitenlerin farkında olan bazı bireyler, stresin neden olduğu hastalıklardan kaçınabilirler (Mullen ve Suls, 1982). Çünkü bu bireyler, strese gösterdikleri tepkinin hemen farkına varmakta ve önlemek için harekete geçmektedirler. Strese dirençli insanlar, yaşam değişikliğine açık olma, olayın içine girip gereğini yerine getirme, yaşamları üzerinde kontrol sahibi olma duygusu gibi bir dizi tutuma (psikolojik dayanıklılık) da sahiptirler (Pines, 1980). Anlaşılıyor ki, stres, psikolojik tepkiler yoluyla sağlığımıza zarar vermekle birlikte, diğer bazı psikolojik tepkiler söz konusu etkileri önleyebilmektedir. Yaşamdaki büyük değişikliklerin, bozucu etkileri yanı sıra, olumlu yönleri de vardır. Yaşantıdaki büyük değişikliklere uyum gösterme, bazen, duygusal değişiklikleri gerektirmekte, bu ise insanın çevresini daha yeni ve olgun bir biçimde algılamasına neden olmaktadır (Stewart ve ark., 1982).

STRESİN ETKİLERİNİN AZALTILMASI

Bazılarının strese dirençli olmaları gerçeğinin yanısıra, olumsuz sonuçları azaltacak başka ögeler yok mudur? Yaşlılık, emeklilik ve coğrafi olarak yer değiştirmenin, emekliliğin planlanmış olması,ve ihtiyaçlarını karşılayacak bir ortamda, ekonomik güvenlik içinde yaşama sayesinde stres nedeni olmaktan çıktığı anlaşılmıştır (Hedrich ve ark., 982). Keza, bireyin sosyal desteği bulunduğunda, stresin fiziksel

İSTENEN YAŞAM OLAYLARI	İSTENMEYEN YAŞAM OLAYLARI	
(En az üzüntüye neden olanlar)	Bireysel sorumluluk (En fazla üzüntüye neden olanlar)	Birey sorumlu değildir (Bir ölçüde üzüntüye neden olanlar)
Mezuniyet Nişanlanma Planlı gebelik	İşten atılma Boşanma Okulu bırakma	Bir akrabanın hapse girişi Çocuk düşürme Yakın bir arkadaşın ölümü

Çizelge-2: Yaşam olaylarının etkisi: İstenilirlik ve sorumluluk, Stresli yaşam olaylarının, depresyon ve fiziksel belirtiler üzerindeki etkisi, olayların olumlu- olumsuz oluşuna ve meydana gelişinden bireyin sorumlu olup olmayışına bağlıdır. En alt üst edici olaylar ve en fazla depresyona neden olan olaylar, bireyin sorumlu olduğu ve başa gelmesi istenmeyen olaylardır (Kaynak: Hammen ve Mayol, 1982).

etkileri azalmaktadır (Holahan ve Moos, 1981). Bu anlamda destek, aile bireyleri, arkadaşlar, iş arkadaşları çalışanlar ve gözetmenler tarafından sağlanabilir. Bireyler, kanser tanısı, eşinin ölümü ya da çocuğunun ölümü gibi stres dolu bir kriz ile karşılaştıklarında, aşırı üzüntünün bir anlam da uygun olmadığına inanmakta ve diğerlerinin yardım ve desteğini aramamaktadırlar (Silver ve Wortman, 1980; Wortman ve Dunkel-Schetter, 1979). İnsanın duygularının son derece doğal, haklı olduğunu öğrenmesi, kendisi için çok yararlı olmaktadır.

Yukarda sözü edilen etkilerin aksine, stresin bazı türleri gerçekte yararlı olmaktadır. Greenberger ve ark. (1981), yüzlerce lise öğrencisi arasında ilk defa *part-time* bir işte (yeni bir potansiyel stres kaynağı) çalışanlarla hiç çalışmayanları karşılaştırmıştır. Çalışma ile ilgili altı tür stres ortaya çıkmıştır: Çevre koşulları, verilen görevler, iş ile diğer isteklerin çatışması, gözetmenler, işin düzenlenme biçimi ve ücretler. İş sahibi olan erişkinler olmayanlara oranla, fiziksel rahatsızlıklardan daha az yakınmışlardır. Ayrıca, en fazla çalışma stresi altında kalan genç erkekler, en az fiziksel belirtiden söz edenler olmuştur. İş stresi ile karşı karşıya kalmanın tek olumsuz etkisi, her iki cinsiyet için de, alkol ve uyuşturucu kullanımında bir artışa yol açmasıdır. Bu yaşlarda gençlerin bu tür işlerde çalışmanın kazançları arasında, kontrol duygusu, başa çıkma duygusu kazanma ve ekonomik ödül sayılabilir. Bunlar, çocuğun kendine güvenini artırmakta ve bu da sağlığa olumlu etkide bulunmaktadır.

Çerçeve--XI/2: SOSYAL İLİŞKİLER, SAĞLIK VE ÖLÜM ORANI

Uzun zamandır varsayılan bir olgu, yalnız ve izole olan insanların hastalığa daha yatkın olduğu ve daha erken öldükleridir. Bu varsayımın doğru olduğuna ilişkin kanıtlar gittikçe artmaktadır. ABD 'de 1959-1961 yılları arasındaki yıllık yetişkin ölümleri (15-64 yaş arası) analiz edildiğinde, ister kadın, ister erkek olsun, ister dul, ister boşanmış olsun, yalnız yaşıyan insanların ölüm oranları, evli olanlara kıyasla anlamlı olarak daha yüksek bulunmuştur. Bu farklılıklar özellikle bazı ölüm nedenlerinde daha da belirgindir. Kanserden ölümlerde, özellikle solunum sistemi kanserlerinden ölümlerde, boşanmış erkeklerin sayısı evli erkeklerin sayısının iki katından fazladır. Bu bulguyu açıklamak için getirilen önerilerden biri boşanmış erkeklerin, sosyal izolasyon stresine daha fazla sigara içerek tepki gösterdikleridir (Lynch, 1979). Kuşkusuz, bu nüfus sayımı verileri, bu ilişkinin diğer olası açıklamalarını dikkate almamıza izin vermemektedir. Belki de, yalnız insanlardaki bir özellik, onların diğerlerinden kaçınmalarına yol açmaktadır. Belki kendilerini daha az çekici bir hale getirmektedir. Belki de aynı koşullar, onları daha az sağlıklı kılmaktadır. Ya da sosyal sınıf ve mesleki faktörler gibi, araya giren başka değişkenler de vardır.

Lisa Berkman 'ın yaptığı bir çalışmada, bu faktörler özellikle kontrol altında tutulmaya çalışılmıştır. Sosyal epidemiyolog olan Berkman, bu çalışma için verilerini Kaliforniyada Alameda kasabasında oturan 7000 kişiden elde etmiştir. Bunların içinden 682 'si ölmüştür. Berkman 'ın orjinal verileri içinde çeşitli sosyal bağlarla ilişkili bilgiler vardır : evlilik, yakın arkadaş ve akrabalarla ilişkiler, çeşitli sosyal gruplara, kiliseye üyelik ve ayinlere katılım sıklığı gibi. Bu bilgiler alınıp, işlenerek, kişinin sosyal arkadaşlığının bir ölçümü çıkarılmaya çalışılmıştır. Çeşitli demografik ve risk faktörlerini kontrol ettikten sonra elde edilen sonuçlar, çok çarpıcı bulunmuştur. Bireylerin sosyal ilişkilerinin azalması oranında, ölüm oranları da artmaktadır. Elindeki kanıtları biraz daha inceledikten sonra Berkman 'ın vardığı sonuç şudur : "izolasyon ve sosyal çevre bağlarının azlığı, bireyin bağışıklık düzeyini etkileyerek, onu hastalıklara genellikle daha yatkın bir hale getirmektedir."

Bu sonuçla ilişkili diğer kanıtlar da James J. Lynch (1979) 'in, "Kırık kalp" isimli kitabında verilmektedir. Bu kitapta, yalnızlığın kalp hastalıkları üzerindeki etkileri ele alınmaktadır.

Lynch, çalışmasına şu varsayımla başlamıştır: Koroner kalp hastalıkları riskini arttıran çeşitli fiziksel faktörlere ek olarak (diyet, ekzersiz azlığı, yanlış yaşam alışkanlıkları gibi) arkadaş yoksunluğu da, insan yaşamının kısalmasına yol açabilir. Bu, her türlü insan ilişkisinin yararlı olduğu anlamında değildir. ilişki yoksunluğu kadar, acılı, hoş olmayan etkileşimler de insanı öldürebilir. Lynch 'in görüşü istatistiksel bir bulguya temellendirilmiştir. Amerika Birleşik Devletlerinde her yıl kardiyovasküler kalp hastalıklarından ölen 1 milyon kişinin ölüm istatikleri üzerinde yapılan tarama çalışmasında, bunların diğer insanlarla anlamlı ve sıcak ilişkilerden yoksun kişiler oldukları görülmüştür.

Bu hipotezi test etmek için Lynch ve arkadaşları, koroner bakım ünitelerindeki hastaların kalp atışları ve sosyal etkileşimlerini incelemişlerdir. 300 'den fazla hastanın kalp atışları ve düzeni, hemşireler onların, nabızlarını ölçmeden önce, ölçerken ve ölçtükten sonra

kaydedilmiştir. Hemşirelerin, basit dokunma hareketinin sıcaklığı ve rahatlatıcılığının, dramatik etkileri olduğu görülmüştür. Bir çok hastanın düzensiz kalp atışları açıkça ve belirgin olarak değişmiş, daha sağlıklı ve daha düzenli kayıtlar alınmıştır. Benzer şekildeki çarpıcı sonuçlar da büyük bir hastahanenin şok travması biriminde elde edilmiştir. Buradaki hastalar da ölümcül trafik kazaları, endüstri kazaları ve tabanca yaralanmaları nedeniyle yatmakta olan hastalardır. Aynı şekilde hastanın elinin bir başka insan tarafından tutulmuş olmasının, kalp atışlarını düzenlemede etkili olduğu görülmüştür. Ayrıca hastanın yarası ne kadar travmatik ise, basit bir insan ilişkisinin etkisi de o kadar güçlü olmaktadır.

Lynch 'in bu bulguları, insanların hayvanlarla etkileşiminin laboratuar çalışmalarının sonuçlarıyla da desteklenmektedir. Elektrik şoku geçirmiş bir köpek ya da atın başını okşamanın, hayvanın kalp atışlarının düzenlenmesinde rolü olduğu görülmüştür. Ayrıca bu basit davranışın, şokun acısını da azalttığı sanılmaktadır (Lynch ve arkadaşları 1974; Lynch, 1965, 1974). Laboratuarlarda doğan fareler bir insan tarafından ne kadar çabuk okşanırlar ve elde tutulurlarsa bulaşıcı hastalıklara bağışıkları da o kadar artmaktadır. Ayrıca ani ölüm oranları da düşmektedir. (Lynch ve Katcher, 1974). Lynch 'ın bu çalışmaları, son yıllardaki bir alan deneyi çalışmasıyla da bir kez daha desteklenmiştir. "Terapötik dokunma" adı verilen bu çalışmada, bir hastahane ortamında ameliyat öncesi görüşme sırasında hastanın eline bir kaç saniyelik bir dokunmanın, hastanın hem ameliyat öncesi anksiyetesinin düşmesinde, hem de ameliyat sonrası iyileşmesinde rolü olduğu görülmüştür (Whitcher ve Fisher, 1979). Destekleyici bir kocanın, doğum sırasında annenin doğum sancısı algılamasında da azaltıcı yönde etkisi olduğuna ilişkin bazı bulgular vardır.

Kaynak: B. H. Raven ve J. Z. Rubin, *Social Psychology*, a.g.e. (N. B.)

3) SAĞLIK UZMANLARI VE SAĞLIK KURUMLARI

Bir hastalık ya da kazanın etkilerinden birisi de, algılanan kontrolün ani kaybı ve geçici de olsa başkalarına bağımlı hale gelmektir. Sonuçta meydana gelen korku, kızgınlık ve çaresizlik, sağduyuyu ve çabuk iyileşmeyi engelleyebilir (Evans, 1980, Gottesman ve Lewis, 1982) Hastaların uyumsuz tepkilerini azaltmak ya da arttırmak üzere sağlık ilişkileri ve ortamlarının çeşitli yönlerini saptayacak bir takım psikolojik araştırmalar başlatılmıştır (Blascovich, 1982). Örneğin çocuklara bir diş hekiminin ne yaptığı ve sonucun ne olacağı açıklandığında, psikolojik ve fiziksel yakınmalar daha az dile getirilmiştir (Siegel ve Peterson, 1980); bu, yetişkinler için de geçerlidir (Klein, 1982). Keza doktorlar da benzer bir anlayış gösterdiklerinde (örneğin, olumsuz sonuçlar verse de bir test yapılması) hastalar, kendilerini daha iyi hissetmektedirler (Fox, 1982).

BİR SAĞLIK UZMANI İLE İLİŞKİ KURMA

Bir doktora görünme kararı, fiziksel probemin öneminden çok, arakadaşların önerilerine bağlı olmaktadır (Sanders, 1981). Burada da kişilerarası değişkenler önemli olmaya devam etmektedir. Bir hasta ile tedaviyi yapacak kişi arasındaki ilişkiyi etkileyen ögeler, bir arkadaşlığın kurulmasındaki ögelere çok benzemektedir. Pratisyenin

hastayı sevmesi, olumlu/yardımcı bir öge olmaktadır; fakat kişilerarası çekimle ilgili araştırmalar, doktorların, kendilerine benzemeyen hastalara olumsuz tepki gösterebileceklerini ortaya koymaktadır (Klein,1982). Rodin ve Janis (1979), doktor, diş hekimi, hemşire ve diğer sağlık göevlilerinin, hasta ile kendileri arasında benzerlikler kurmalarını ve hasta için olumlu bir değerlendirme yapmalarını önermektedirler. Sağlık görevlileri, hastanın güvenini kazanmak için dokunma, mimikler ve ses tonu gibi sözel olmayan iletişimi iyice öğrenmek zorundadırlar (Friedman, 1979). Böylesine bir ilişki sayesinde sağlık uzmanı, hastayı gerekli tedaviye daha kolay yönlendirebilmektedir (Rodin ve Janis, 1979). Hemşirenin üniforması gibi değişkenler bile problem olmaktadır. Sterling (1980), hem kadın, hem erkek hastaların standart beyaz üniforma giymiş hemşirelerle değil, günlük elbiseli hemşirelerle daha iyi ilişki kurduklarını belirlemiştir. Diğer taraftan hemşireler de, hastalığı açıkça teşhis edilmiş hastaları, belirli bir teşhis konmamış hastalardan daha çok sevmektedirler (Gilmore ve Hill, 1981). Teşhis konusundaki belirsizliğin, sanki hastanın gerçekte acı duymadığı anlamına geldiğini düşünmektedirler.

Doktorun görevlerinden biri, hastaya doğru bilgi vermektir; ancak hastaların çoğu istedikleri ölçüde bilgi alamamaktadırlar (Ley, 1982). Videoya alınmış gerçek doktor-hasta ilişkilerini inceleyen Pendleton (1982), doktorların, hasta işçi olduğunda, pek az bilgi verdiklerini saptamıştır. Böylesine bir davranış, bu tür hastaların kendilerine söylenenleri anlamamaları ya da hatırlayamamalarına ilişkin geçmiş deneyimlerden kaynaklanıyor olabilir. Aslında, bunun tersi doğrudur. Hastanın sosyo-ekonomik düzeyi düştükçe, verilen bilgiyi hatırlama oranı artmaktadır. Bu hastalar, hastalık ile ilgili pek az bilgi sahibi olduklarından, doktorun söylediklerine daha fazla dikkat ediyor olabilirler. Kuşkusuz, bilgi edinmek ve bu bilgiyi kendi yararına kullanma isteği açısından kişisel farklılıklar söz konusudur (Krant ve ark., 1980).

KURUMSAL ÇEVRE: HASTANELER VE HUZUREVLERİ

Sadece A.B.D.'de yılda yaklaşık 37 milyon hasta, hastanelere kabul edilmektedir (Taylor, 1979). Eğer hastalık, insanın algılanan kontrolünü azaltıyorsa, hastaneye yatırılmak daha da büyük bir darbe olmaktadır (Taylor, 1982). Hasta, ne olacağını bilir ve dolayısıyla hastane dünyasına iyimser gözle bakarsa, rahatsızlık ve acıya daha iyi dayanabilmektedir (Corah ve Boffa, 1970; Ray, 1982). Bu amaca ulaşmanın bir yolu, "model gösterme teknikleri" nin kullanılmasıdır. Ameliyat olacak çocuklara, 7 yaşında bir çocuğun ameliyat olmak amacıyla hastaneye gidişini konu alan bir filmin gösterilmesi çok yardımcı olmuştur (Melamed ve Siegal, 1975). Ameliyat filmini izleyen hastaların, ameliyat öncesinde ve sonrasında daha az kaygılı oldukları ve hatta eve dönünce daha iyi uyum gösterdikleri belirlenmiştir. Yetişkinler de benzer uygulamalara, benzer tepki göstermişlerdir ve sonuç daha az korku, daha az acı duyma ve tedaviye daha iyi cevap verme olmuştur (Longer ve ark, 1975).

Hastane presonelinin davranışı da önemli bir ögedir; hemşirelere bazı psikosomatik belirtileri görmezlikten gelerek, bu belirtilerin pekişinesini önlemeleri (cesaretlendirmekten vazgeçmek) öğretilebilirse belirtiler kaybolmaktadır (Redd, 1980). Uygun psikolojik girişimler de kanserli hastalardaki kaygıyı, düşmanlığı ve depresyonu azaltmaktadır. (Gordon ve ark, 1980). Hastaneye yatırıldıktan sonra, yirmi hastadan birinde yeni bir enfeksiyon görülmesi gibi, fiziksel hastane problemleri de vardır (Raven ve Haley, 1980). Hastane personelinin, izolasyon odasında maske giymek ve kirlenmiş giysileri taşıdıktan sonra ellerini yıkamak gibi kurallara uymaları sağlanabilirse, bu enfeksiyonların oranı yarıya indirilebilir (Raven ve Haley, 1982). Söz konusu davranış değişiklerini gerçekleştirmek için "sosyal etki ve pekiştirme prosedürleri" etkili bir biçimde kullanılabilir (Haley ve ark. 1980).

Yaşlanmak, bizim kültürümüzde, kendine saygının ve kontrol duygusunun azalması ile birlikte düşünülen olumsuz bir olaydır (Rodin ve Langer, 1980). Kurumsal ortam da problemleri arttırabilir. Yaşlı insanlar için huzur evi (çok iyi koşullarda olsa bile), daha önceden bağımsız olan bir insanı, diğerleri tarafından kontrol edilen bir ortamda aniden çaresiz ve güçsüz hale getiriyor gibidir (Wack ve Rodin, 1978). Kibar, anlayışlı, yardımsever sağlık görevlileri, hastalar arasında bağımlılığı geliştirebilirler (Barton ve ark. 1980; Blum ve Minkler 1980).

Buna karşılık gösterilen tepkiler genellikle apati, depresyon ve çaresizliktir (Ziegler ve Reid, 1979). Böylesine bir ortam hastanın kendine güven duymasını sağlayacak şekilde değiştirilirse (Örneğin, her hastanın çiçek yetiştirmek için bir yeri olması) hastanın faaliyetinde, çevresine duyduğu ilgide, sosyal yaşama uyumda önemli bir artış ve hatta ölüm oranında önemli bir düşüş gözlemlenmektedir (Langer ve Rodin, 1976; Rodin ve Langer, 1977). Kontrol duygusunun yeniden kazanılması için her şey önemlidir. Örneğin, kognitif faaliyet teşvik edilir ve ödüllendirilirse, hafıza kaybı önlenmektedir (Longer ve ark., 1979).

Diğer bazı bulgular, kontrolün, düşündüğümüzden daha karmaşık bir rolü olduğunu göstermektedir. Tanoff-Bulman ve Marshall'ın (1982) bir huzur evinde yaptıkları çalışmada, kendilerini kontrol yeteneği ve sağlık açısından yeterli görenlerin ve de yaşantıları, huzurevinde bulunmakla fazla değişmemiş olanların psikolojik sağlık açısından en iyi durumda oldukları bulunmuştur. Bu araştırmadaki son derece şaşırtıcı bir bulgu ise kendisini çok iyi hissedenler arasında 30 ay sonra gözlenen yüksek ölüm oranıdır. Öyle görünüyor ki, huzur evine yatırılmadan önce kontrol düzeyinin yüksek olduğuna inanan bireyler, yeni çevrelerinden en fazla mutsuz olanlardır.

Özetle, sağlığını kazanmak isteyen bireyler sevilmek ve bilgilendirilmek istemektedirler. Sorumluluk duygusu, kontrol ve kendine güvenin arttırılması gibi ögeler, duygu ve davranışlar üzerinde çok etkili olmaktadır. Sağlık kurumlarının yapısında ve sağlık görevlilerinin davranışlarındaki çok küçük değişikliklerin, bu tepkileri etkileyebildiği de doğru görünmektedir.

II. İŞYERİ: ÖRGÜTLERDE DAVRANIŞ

Sosyal psikoloji, işçi-işveren sözleşmelerinde pazarlık ve liderlik gibi konulara dayanarak örgütsel ortamlarda davranışı incelemektedir. Amerika'da erkeklerin çoğu ve kadınların yaklaşık yarısı, zamanlarının çoğunu evin dışında çalışarak geçirmektedir. Uyanık geçirdiğiniz saatlerin en büyük bölümünü, iş ile ilgili faaliyetler almaktadır (Robinson, 1977). Bu faaliyetler, özellikle örgütlerde sürdürülmekte ve "örgütsel davranışın" incelenmesi, hem işçiler, hem de işverenler açısından önemli sonuçlar içermektedir (Baron, 1983). Spesifik olarak örgütsel davranış, örgütsel ortamlardaki insan davranışını, bireylerin, grupların ve örgütlerin yapı ve işlevini bilimsel olarak inceleyerek anlamaya ve tahmin etmeye çalışan bir alan olarak tanımlanmaktadır. Böylesi bir uygulama, değerlerin tartışılmasını da dikkate almayı gerektirir ve örgütsel psikologlar bazen, işçi ve işveren ihtiyaçları arasındaki çelişkiyi çözmeye çalışmaktadır (Shimmin, 1981); bu çelişki politik ideolojiyi de kapsamaktadır (Doprzynski, 1981).

1) İŞ VE İŞÇİ

Tarihsel olarak bakıldığında, silahlı kuvvetler, az sayıda "yöneticinin idaresinde, çok büyük örgütlerden birisini oluşturmaktadır. Aslında, askerlerin, ellerinden gelenin en iyisini yapmaya nasıl güdüleneceği hakkındaki geleneksel düşünce, bütün gücü ellerinde tutanlar ile hiç birşeye sahip olmayanlar arasındaki ilişkiden kaynaklanmıştır. Başka bir deyişle, üst sınıfı oluşturan subayların görevi, eldeki en iyi silahları kullanarak en etkili taktikleri düzenlemek idi ve alt sınıfı oluşturan erler, emredileni tam olarak yapmaya zorlanıyor ya da azarlama, dayak ve hatta idam gibi yöntemlerle yüzyüze geliyorlardı. (Middlekauff, 1982). Endüstri devrimi ile birlikte endüstri kuruluşlarının yöneticileri, etkili ve üretken bir örgütü, esirlerin emeğine ya da askeri disipline başvurmaksızın yönetme prob lemi ile karşı karşıya kalmışlardır. Bu yüzyılın ilk günlerinde, Taylor, (1911) tarafından "bilimsel yönetim" olarak bilinen bir yaklaşım tanımlanmıştır. Bu kavram, hem işin kendisine (standardize edilmiş araçlar ve dikkatle seçilmiş personel) dikkat gösterilmesini, hem de işçileri güdüleme çabasını içermektedir. Güdüleme "kazanma isteği" meselesi olarak düşünülmektedir, bu yüzden istenilen düzeyde performansa ulaşmak için birincil teşvik edici olarak "para" kullanılmaktadır. Bu modelde, parasal ödüller arayan bir işçinin verimli bir iş ortaya koyacağı düşünülmüştür ve gerçekten de çoğu kez pratikte verimliliğin arttığı, görülmüştür, ancak, insan motivasyonunun diğer yönleri gözardı edilmiştir, başka bir deyişle işçiler, aynı zamanda saygı, güven ve bir değer verilme duygusuna da ihtiyaç duymaktadırlar. Yönetim kuramındaki bu eksik unsurları belirleyen araştırmalar, "insan ilişikleri" yaklaşımına yol açmıştır; bu yaklaşımda, işçilerin, ellerinden geldiği kadar iyi çalışmaları için paradan başka şeylere de ihtiyaç duyan insanlar oldukları fark edilmektedir. Gerçekten de insanlar kişisel doyum için, parasal doyumdan daha yüksek standartlar koymaktadırlar (Levin ve ark., 1980).

Çerçeve- XI/2: ENDÜSTRİDE STRES

İzmir ve Manisa'daki bazı endüstri kuruluşlarında gerçekleştirilen bir çalışmada (Köse, 1983), orta düzey yöneticilerde stres yaratan kaynaklar ve stres ile çeşitli değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

148 orta düzey yöneticiden oluşan örneklemde yüksek düzeyde strese sahip olma oranının % 11 olduğu, yöneticiler arasında bekarların evlilerden, gençlerin yaşlılardan, işinden doyumsuzların işinden doyumlulardan daha yüksek stres altında bulunduğu saptanmıştır.

İşyeri stres kaynakları arasında özellikle örgütsel yapıdaki aksaklıklar ve çalışma güvencesinin olmayışının ruhsal (eleştiriden korkma, başkalarını suçlama, ölüm kaygısı, yalnızlık hissi, karamsarlık, ilgisizlik, alınganlık, ve değersizlik duygusu v.b.) ve davranışsal stresi (kavgacı olma, kızgınlık, abartılmış tepkiler ya da tepkisizlik, unutkanlık, çevreye zarar verme isteği) yarattığı görülmüştür.

Araştırma verileri Back Regresyon Analiziyle değerlendirilmiş ve stresin % 12'sini işyeriyle ilgili stres kaynaklarının, % 17'sini ise özel yaşamla ilgili stres kaynaklarının (daha ziyade kişisel sorunlar), açıkladığı, yani özel yaşamla ilgili kaynakların daha çok stres yarattığı sonucu bulunmuştur. Sonuçlara göre, stres ile kişilik tipi (A ve B tipi) arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Buna karşılık, stres ile iş doyumu arasında güçlü bir ters yönlü ilişki vardır.

Kaynak: Köse, S.: Endüstri alanında stres yaratan ögeler, *III. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları*, Ankara, 1985, s. 315-321'den özetle (N.B.)

Geçmişe değişik bir bakış açısı ile baktığımızda (Protestan Reform Hareketi) "iş etiği" kavramı ile karşılaşıyoruz. Burada, bir kadın ya da erkeğin, "çalışarak" daha iyi bir insan haline geldiğine inanılınaktadır (Rice ve ark., 1980). Çoğumuz bu görüşü kabul etmiş görünüyoruz ve araştırmalar da, Amerikan işçilerinin 2/3 den fazlasının ihtiyaç duydukları tüm paraya sahip olduklarında, işlerine devam edeceklerini söylediklerini göstermektedir (ABD. Ticaret Bakanlığı 1977). Diğer taraftan Marksist yazarlar iş etiğinin sömürülmüş işçilerin değerli birşeyler yaptıklarını sanmalarını sağlayan zeki bir kapitalist tuzak olduğunu öne sürmektedirler (Hunt, 1976). Nedeni ne olursa olsun, insanlar yaşamlarındaki doyumun çoğunu, yaptıkları işten aldıklarını söylemektedirler (Katzell ve Yankelovich, 1975).

Bireyin işinden memnun olup olmaması, hem verimliliğini etkilemekte, hem de hayatından hoşnut olup olmadığı ile bağıntılı görünmektedir (Rice 1980).

2) İŞ DOYUMU

İşlerinden en çok doyum sağlayan işçiler, büyük olasılıkla, daha mutlu bir yaşam sürmekte ve işverenlere daha yararlı olmaktadırlar. Araştırmalar son yıllarda Amerikan işçileri arasında iş doyumunun (Job satisfaction) azaldığını ortaya koymaktadır (Smith ve ark. 1977). İşgücünü oluşturanların çoğu, özellikle de mavi yakalılar, başka bir işte çalışsalar, daha mutlu olacaklarına inanmaktadırlar (Kahn, 1972).

İş doyumunda hangi ögeler etkili olmaktadır? Buna tek ve basit bir cevap vermek zordur (Frances ve Lebras, 1982); doyum, iyi çalışma koşulları ve ücretler (Berger ve Cummings, 1978), bireyin kendi faaliyetleri ve çalışma programları hakkında karar verme özgürlüğü (Locke, 1976, Walton, 1972) veya bazen de keyfi gözetimin olmayışı (Ilgen ve ark., 1975) ile artmaktadır. Esnek zaman programlarını devamsızlığı azalttığı, fakat her zaman için doyumu arttırmadığı anlaşılmıştır (Narayanan ve Nath, 1982). Bu tür esnek programlar her iki eşin de çalıştığı aileler, sadece anne ya da babanın olduğu aileler ve part-time çalışmak iseyenler için özellikle önem taşımaktadır (Stetson, 1981).

"İşin genişletilmesi" (Job enlargement), işin, yerine getirilen görevlerin sayı ve çeşitliliğini artıracak biçimde düzenlemesidir (Aldag ve Brief, 1979). İsveç'de Volvo fabrikasında gerçekleştirilen bu tür bir zenginleştirme, hem işçiler, hem de yönetim tarafından iyi karşılanmış, verimliliğin bir miktar düşmesine karşın, kalite bakımından gelişme gözlenmiştir (Gyllenhammarr, 1977). Gerek para ve diğer çıkarlar, gerekse bireylerin gördüğü muamele açısından bakıldığında, çalışanların en çok değer verdiği şey, denkliktir (Mitchell, 1979). İnsanlar eşit muamele istemektedirler.

Doyumun, kamu ve özel sektörde farklılık gösterdiği de belirlenmiştir (Smith ve Nock, 1980). Mavi yakalı işçiler en büyük iş doyumunu kamu sektöründe bulurlarken, beyaz yakalılar özel sektörde daha doyumlu çalışmaktadırlar. Görülüyor ki mavi yakalılar devlet görevlerinde daha çok güvence ve doyum bulmakta, fakat beyaz yakalılar, böylesi bir ortamda "engellenmiş, istedikleri yerine gelmemiş" gibi bir duyguya kapılmaktadırlar. Kanada'da yapılan bir çalışmada, beyaz yakalı işçilerin büyük bir bölümünün daha fazla ardiletim, daha çok büyüme ve gelişme fırsatı ve işlerini etkileyen kararlara katılma şansı istediklerini ortaya koymuştur (Srinivas, 1981).

İş doyumunda önemli bir öge, işe bağlılıktır (Job commitment) (Coombs, 1979). Bir işçinin mesleğine duyduğu bağlılık, esas olarak yapılan işin bir parçasını oluşturduğu duygusu, işe sadakatı ve iş yeriyle özdeşleşebilmesi ile orantılıdır, diyebiliriz. Çalışanlar, yüksek başarı ihtiyacına sahip olduklarında ve kuruluş içinde bir miktar sorumluluk aldıklarında, işe bağlılık artmaktadır. İşe bağlılık, kuruluşun başarısı ve özdeşleşmeye götüren sembol ve faaliyetlerle de güçlendirilmektedir. Japon firmaları bu tür bir bağlılığı yaratma konusunda kusursuz bir başarı elde etmişlerdir ve Amerikan kuruluşları onların tekniklerini benimsemişlerdir. Örneğin Tupperware adlı şirket, satıcılarını her hafta, şarkı söyledikleri, ödüllendirildikleri, yeni ürünler hakkında bilgi edindikleri ve oyunlar oynadıkları toplantılarda biraraya getirmektedir (Kupferberg, 1980). İş özelliklerinin bağlılık üzerindeki etkileri, kültürler arasında benzerlik göstermektedir(Sekeran ve Mowday, 1981).

Çerçeve - XI/3: ZAMAN, PROGRAMLAR VE CiRCADiAN iLKELERi

Inanılması zor olmakla birlikte, yüzyıl kadar önce pek çok insan saatler ve programlar tarafından yönetilmiyordu (Bell, 1975). Bunun yerine yaşantı, güneşin doğuşuna, horozların ötüşüne ve mevsimlerin akışına göre düzenlenmekteydi. Demiryollarının ortaya çıkışı, dakikliğe ihtiyaç duyulmasına neden olmuş; fabrikalar ise hem işçiler, hem de yöneticileri açısından önem taşıyan program ve saate gereksinim duyulmasına yol açmıştır. 1876 da(Connecticut'da), çalar saatin yapılmasıyla, yaşantı artık eskisi gibi olmaktan çıkmıştır. Zaman, son derece değerli bir öge haline geldikten sonra, örgütlü işçiler işgücünü 8 saate(1886) ve iş haftasını kırk saate (1940) indirmek için greve başvurmuşlardır.

Çoğumuz kendimizi günde yaklaşık 8 saat ve haftada beş gün çalışmaya ayarlamış olmakla birlikte, pekçok endüstri kolu ve acil servisler 24 saat esasına göre çalışmaktadırlar. Sonuç olarak Amerika'da işgücünün 1/4 ünden biraz fazlası, değişken saatlerde çalışma durumundadır (Czeisler ve ark., 1982). Bu gereksinmeyi karşılayacak olası çözümler, bazı işçilerin gündüz, bazılarının da gece (pek çoğu geceyi istemiyorlarsa da) çalışmaları ya da vardiyalarını değiştirmeleridir. Rotasyonun zor yanı, insanların "Circadian ilkesi" diye bilinen uyuma ve ayakta olma saatlerini ayarlayan biyolojik bir sisteme sahip olmalarıdır. Bir başka deyişle vücudumuz, dünyanın günlük rotasyonu ile uyumlu olarak, 24 saatlik dönemlerle görevini yerine getirmektedir. Vücut ısısı ve böbreklerin çalışması gibi işlevler bu günlük ritm içinde, düzenlenmektedir (Perry, 1982). İşçiler değişik vardiyalarda görev aldıkları zaman "Circadian" ilkeleri alt üst olmakta ve sonuç, doyumsuzluk, sağlık problemleri, artan iş terkleri ve azalan verimlilik olmaktadır. Vardiyalar, mümkün olduğu kadar uzatılırsa, sözü edilen problemler giderilebilir. Böyle olduğunda vücut "Kendi saatini" yavaş yavaş ayarlayacaktır. Nitekim, her hafta vardiye değiştiren işçiler, üç haftada bir vardiya değiştiren işçilerle kıyaslandıklarında, ikinci grubun daha fazla iş doyumu sağladığı ve sağlık kayıtlarının son derece iyi olduğu görülmüştür. Ayrıca işten ayrılma oranı düşük ve verimlilik yüksek olmuştur. "Circadian" dönemlerinin altüst olmasıyla, çok daha ciddi problemler ortaya çıkabilir (Perry. 1982). Vücut normalde, sabahleyin 3-5 saatlerinde en düşük güçtedir, gece vardiyasına yeni başlamış bir işçi vücudu uyum sağlayana kadar, yeterince randımanlı çalışamaz bu saatler arasında. Burada, Three Miles Adasındaki nükleer enerji santralinde ortaya çıkan kazanın, gece vardiyasının işe başlamasının hemen ardından sabah saat 4'te meydana geldiği hatırlanmalıdır.

Polis görevlilerinin çalışma saatleri her hafta değiştiğinde, verdikleri yanlış karar sayısının arttığı ve acil durumlarda yargılama yeteneklerini tam olarak kullanamadıkları anlaşılmıştır.

Vardiya düzeni, iş gücü açısından problem yaratıyorsa, bu jet çağında, hava yolları personelinin karşılaştığı problemleri de düşünmek gerekir. Saat dilimlerindeki hızlı değişiklikler, kısa aralıklı vardiya değişimindeki kadar olumsuz etkilere neden olmaktadır. Kişi, jet hızı ile batıya doğru seyahat ettiğinde, vücudu kendisini ayarladığı saatten daha erken başlayan bir günle karşılaşacaktır. Doğu yönünde gidiş, bunun aksi etki yapar: vücudun ritmine göre gün, daha geç olur. Bu jet gecikmesine uyum, doğu yönüne gidiştekine kıyasla, batıya gidişte daha çabuk gerçekleşir (Czeisler ve ark., 1982). Circadian, 1979 yılında Mexico City'de sabahın ilk saatlerinde meydana gelen uçak kazasında olduğu gibi kazalara neden olduğu da varsayılmaktadır. Söz konusu kazada pilot, tamir için kapalı olduğu bildirilen iniş pistine, bu uyarıya karşın inmeye çalışmıştı (Perry, 1982). O kadar feci olmasa da aynı derecede ciddi olan, meslekleri nedeniyle (iş, devlet görevi, spor, eğlence) uçağa binmek zorunda olan bireylerin karar verme ve etkinliklerinin zayıfladığı sayısız olaylar vardır.

Bağlılık ve iş doyumu, sadece insanla ilgili değildir; etkililik ve kazanç açılarından da önem taşımaktadır. İşinden doyum sağlayan işçiler, daha az devamsızlık yapmakta ve işten ayrılmalar daha az olmaktadır. Büyük bir bankada uygulanan bir araştırmada, çalışanların doyumunda küçük bir artışın bile, yılda 20.000 - 30.000 $ tasarruf sağladığı belirlenmiştir (Mirvis ve Lawler, 1977). Ancak, doyum ve verimlilik arasındaki genel ilişki, bütün durumlarda, beklenildiği gibi gerçekleşmeyebilir (Locke, 1976). Yine de, farklı nedenlerden dolayı, pek çoğumuz iş doyumunun en yükseğe çıkarıldığını görmeyi yeğleriz (Lawler, 1982).

3) PERFORMANS DEĞERLENDİRME: ÖRGÜT ORTAMINDA ATIFLAR

Daha önce atıf kuramının tartışılmasında, herbirimizin, diğerlerinin davranışlarını iç veya dış etkenlerle açıklama eğiliminde olduğumuzdan söz etmiştik. Bir iş yerinde de, birey, diğerinin performansını değerlendirirken aynı süreç geçerli olmaktadır. Olay, sadece, işçinin verilen bir görevi ne kadar iyi ya da ne kadar kötü yaptığı sorunu değildir; ayrıca, değerlendirmeyi yapan kişinin, performansın nedenleri hakkındaki algısı da önem taşımaktadır. Örnek olarak bir mağazada çalışan iki görevliyi alalım ve bunlardan birisinin tüm iyi niyetiyle ve zamanının tümünü harcayarak satış yapmaya çalıştığını, diğerinin ise tembel olduğunu ve bir anda büyük miktarda mal satabileceği zengin bir müşteri beklediğini varsayalım. Günün sonunda, her iki tezgahtar da, mağaza sahibine eşit kazanç sağlamış olsunlar. Bunlardan hangisini tezgahtar olarak seçersiniz? Hatırı sayılır bir ücret artışını hangisi hak edecektir? Her ikisi de yaklaşık aynı değerde satış yapmalarına karşın çoğumuz, tüm zamanını ve çabasını harcayanı tercih ederiz.

Genelde, kişinin performansının şans ve görevin kolaylığı gibi dışsal etmenler yerine, yetenek ve çaba gibi içsel ögelere dayanılarak değerlendirilmesi daha lehte olmaktadır. Performans kötü olduğunda kişinin başarısızlığının değerlendirilmesinde de aynı ögeler kullanılır. Şanssızlık ya da zor bir görevden kaynaklanan kötü performansa ilişkin değerlendirme, aynı performans, yeteneksizliğe ya da yeterli çaba gösterilmeyişine atfedildiği zamankinden daha az olumsuz olmaktadır.

Genellikle, değerlendirilenin davranışlarına içsel nedenler bulma eğiliminde olduğumuzdan, gözetmenler de, iyi bir performansa gerektiğinde daha fazla puan verme, kötü bir performansa ise daha fazla olumsuzluk yükleme eğilimindedirler. Bu yanlılık, gözetmenlerin, söz konusu görevde deneyim kazanmaları ile önlenebilir. Gözetmenler durumsal ögelerin, performansı etkilediğini kavradıkları zaman, her şeyi içsel nedenlerle açıklamaya çalışmayacaklardır (Mitchell ve Kalb, 1982).

İş performansının değerlendirilmesinde, bir ayırım daha söz konusudur. İçsel nedenler gözönüne alındığında, değerlendirmeyi yapanlar, yetenek yerine çabadan daha fazla etkilenmektedirler. Bu olgu, görevlerinde başarılı, vasat ve zayıf olan arkadaşlarının performansını inceleyen işçilerle yapılan bir çalışmada ortaya konmuştur (Knowlton ve Mitchell, 1980). Araştırmada "işçilerin" yeteneği ve göreve harcadıkları çabanın miktarı hakkında bilgi verilmiştir. Performans değerlendirmelerinin yetenek yerine, çabadan daha

fazla etkilendiği bulunmuştur. Bundan da anlaşılıyor ki, harcanan çabaya bağlı yüksek bir performans, yeteneğe bağlı performanstan daha iyi not almaktadır. Benzer biçimde, çaba göstermeyişden kaynaklanan kötü bir performans, yeteneksizlikten kaynaklanan performanstan daha olumsuz olarak değerlendirilmektedir. Ancak, burada dikkate alınması gereken nokta, değerlendirecek olan kişilerin sizin ne kadar yetenekli olduğunuzdan çok, gerçekte ne yaptığınıza bakma eğiliminde olmalarıdır.

Sosyal psikolojik ilkelerin örgütsel sorunlara uygulanması, çalışma ortamında insan davranışının daha iyi anlaşılmasında ve etkisiz ya da yanlış kararların üstesinden gelmek için yollar önerilmesinde yararlı olmaktadır.

III. SOSYAL ve FİZİKSEL ÇEVRE***

Son yıllarda süpersonik uçaklarla yolculuk, ticari bakımdan mümkün hale gelmiştir. Bu tür uçaklar yapılabilir; ancak bu uçakların üstünden uçtuğu yerler, uçağın ses duvarını aşması nedeniyle bir gürültü patlamasına maruz kalmaktadır. İnsanlar, günlük yaşamlarında, bu şekilde dıştan rahatsız edilmeyi kabul edecekler midir? Tıpkı kent trafiğinin gürültüsünü kabul ettikleri gibi süpersonik uçakların gürültüsünü de kabul mü, yoksa red mi edeceklerdir?

Quebec'te bir akıl ve ruh hastalıkları hastanesinde üç yıl boyunca yeni bir terapi yaklaşımı denenmiştir. Bu terapi yaklaşımında, hastanın yanında çalışan tüm personelin, terapi sürecine katılması öngörülmüştür. Elde edilen sonuçlar olumlu olmakla birlikte, bu yeni yaklaşımın genel bir uygulaması mümkün görünmüyor; çünkü, bunun için kurumun ve personelin çalışma biçiminde önemli değişiklikler yapılması gerekmektedir. Bu üç yıllık denemeye harcanan enerji ve masraflar, boşa gitmiş görünmektedir. Bu tür yeni denemelerin verimli olması için nasıl bir yol izlemek gereklidir? Araştırmaya ayrılan bütçenin israfı nasıl önlenebilir?

Milyonlarca göl ve akarsularıyla Quebec, son derece zengin bir su deposuna sahiptir. Oysa dünya nüfusunun önemli bir kısmı bundan yoksundur. Fakat, bu suyun kalitesi giderek düşmektedir. Asit yağmurları, göllerdeki tüm hayatı yok etmekte, çeşitli endüstriler, tarım üreticileri, belediyeler ve bireyler tarafından bırakılan artıklar suyun kalitesini bozmaktadır. Suyun kirlenmesini azaltmak için, örneğin, asit yağınurlarına yol açan kaynakları kontrol etmek, üreticilerin akarsulara hayvan pisliklerini dökmekten kaçınmalarını sağlamak, belediyeleri kullanılmış suları arındırmaya teşvik etmek ve bireyleri arabalarının yağ artıklarını kanalizasyona dökmemeye ikna etmek gereklidir. Bu

***K. J. Gergen ve M.M. Gergen: Psychologie Sociale a.g.e. den uyarlanan ve daha önceki baskılarda ayrı bir bölüm halinde verilen bu kısım, içeriği nedeniyle Uygulamalı Sosyal Psikoloji Bölümü'ne eklenmiştir. Zira bu kısım, sosyal psikolojinin mimarlık ve kentleşme alanlarına uygulanmasıyla az çok çakışan çevresel sosyal psikolojiyi kapsamaktadır; ayrıca yukarda kısaca sağlık alanındaki uygulamalar şeklinde ele alınan alt bölümle az çok örtüşen stres alt bölümünü ve nihayet sosyal psikolojinin sosyal planlama alanına uygulanmasını kapsamaktadır.

değişiklikler nasıl gerçekleştirilebilir? Yetkililer, tutum ve davranışlarını suyun kirlenmesini önleyecek bir tarzda değiştirmeye nasıl ikna edilebilir?

Bu sorunlar, toplumumuzda her gün beliren tipik sorun örnekleridir. Pekçok sosyal psikolog, sosyal psikolojinin bu tür sorunları çözmeye çaba harcamasını istemektedir. Kurt Lewin (1951), sosyal psikologların aktif bir şekilde toplumun sorunlarıyla ilgilenmeleri ve sosyal hayatı iyileştirmeye katkıda bulunmaları gereğini savunmuştur. Daha önce I. bölümde belirttiğimiz gibi, II. Dünya Savaşı sırasında pek çok sosyal psikolog araştırmacı olarak, ülkesine yardım etmeye çalışmıştır. Örneğin Lewin, ev kadınlarının besin maddelerine ilişkin alışkanlıklarını değiştirmeye, milli kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayacak teknikler geliştirmeye çalışmıştır. Diğer bazı sosyal psikologlar gizli ajanların seçiminde ve formasyonunda görev almış, savaş yorgunluklarını azaltma ve silahlı kuvvetlerin moralini yükseltme yollarını araştırmıştır. 1960'lı yıllarda, pek çok batı ülkesinde sosyal sorunların çözümüne ilişkin kaygılar belirtilmiştir. Pek çok olay yanısıra, ırk ayrımından, Wietnam savaşından ve 1968 Mayıs olaylarından kaynaklanan sorunlar,sosyal bilimcileri, batı toplumunun geleceği konusunda özenle düşünmeye götürmüştür. Somut sorunların çözümüne ilgi, bugün de sürmektedir.

Ancak sosyal psikoloji çalışmalarının çoğu özgül sosyal sorunların çözümünü amaçlamamaktadır; araştırma ve kuramların çoğu soyuttur. Tekil durumlarda karşılaşılan sorunlar yerine, insanların tutum ve davranışlarını, genel olarak etkileyen önemli etmenlerle uğraşılmaktadır. Örneğin, ödülün sosyal davranışı etkilediğini ifade eden genel kavram, özel bir durumda ödülü neyin oluşturduğunu veya diğer mümkün etkilere kıyasla bu ödülün etki derecesini bilmemizi sağlamamaktadır. Belki de, sosyal psikologların, eğer bu soyut ifadeler pratik sorunlara çözüm getirmiyorsa, niçin bu denli soyut önermelerle uğraştığını sorabilirsiniz. Bunun cevabı şu: pratik bir sorunun çözümü, çözümü bulmak için nereye bakılması gerektiğini bilmeye bağlıdır. Soyut kuramlar, çözümü bulmak için dikkate alınması gereken önemli etmenler veya süreçler konusunda bir fikir vermektedir.

Nitekim, süpersonik uçakların gürültüsü karşısında insanların nasıl tepki göstereceğiyle ilgilenen araştırma, genel kuramdan yararlanabilir. Sosyal karşılaştırma konusundaki kuramsal çalışmalar, bu tepkilerin, sadece gürültünün şiddetine bağlı olmadığını, aynı zamanda insanların diğer davranışlarını görme biçimine bağlı olduğunu göstermektedir. Eğer insanlar, dostlarının olumsuz tepki gösterdiğini görürlerse, onlar da gürültüyü rahatsız edici olarak görebilirler. Bu, sosyal karşılaştırmanın insanların gürültü patlamasına tepkilerinde mutlaka etkili olduğu demek değildir. Bununla birlikte, kuramsal çalışmalar (ve bunların görgül araştırmaları), problemin çözümüyle uğraşan kişinin dikkatini, önemli olabilecek hususlar ütüne çekecektir. Bu örnek, I. bölümde üstünde durduğumuz, kuramın duyarlılaştırıcı etkisini ortaya koymaktadır. Lewin'in dediği gibi, "iyi bir kuramdan daha pratik birşey yoktur".

Bu bölümde, sosyal psikolojide somut durumlar konusunda yapılmış araştırmalar üzerinde durulacaktır. İlk olarak, insanların fiziksel yaşam çevreleriyle ilişkileri ele alınacaktır. Toplumun çevresel sorunlara büyük bir önem vermesi dolayısıyla, sosyal psikologlar, fiziksel çevrenin insan ilişkilerini etkileme biçimiyle derinden ilgilenmişlerdir. Sonra, insanların birbiri üzerindeki etkilelerinden hareketle sosyal çevreyi inceleyeceğiz. Özellikle stres'in, yoğunluğun ve aile büyüklüğünün etkilerini dikkate alacağız. Ancak, sosyal ve fiziksel çevrenin çağdaş yaşama etkilerini anlamak yeterli değildir. Değişmenin gerçekleşebilmesi için, değişmeyi planlamak ve ölçmek gereklidir. Sosyal psikoloji, buna katkıda bulunabilir. Sonuç olarak, insanların yaşam kalitesinde meydana gelen sürekli değişimin ölçümüne ve sosyal değişme programlarının etkisini ölçen araştırmalara özel bir yer vereceğiz.

1) FİZİKSEL ÇEVRE

Okumayı bırakıp bir an etrafınıza bakınız. Sizi çevreleyen renklere, mobilyaların biçimine veya pencereden görünen manzaraya bakınız. Gürültüleri, varsa dostlarınızın sesini, trafik gürültüsünü, radyodaki müziği dinleyiniz. Havanın nemini ve sıcaklığını algılamaya çalışınız, burnunuza gelen kokuları koklayınız, mobilyalara ve döşemeye dokununuz. Tüm bu çevresel girdiler size neyi hissettirmektedir? İçinde bulunduğunuz ortam, sizin kendinizi rahat, güvenli, mutlu, canlı hissetmenize yardımcı oluyor mu? Veya aksine, soğuk, kısır ve sıkıntı verici mi? Dikkatinizi toplamanızı engelliyor mu? Tüm bu sorular, insan refahı için son derece önemlidir. İnsanlar, çoğu kez yaşam çevrelerini bir "veri" olarak görmektedir. Oysa, insanların gördüğü, işittiği, dokunduğu veya hissettiği şeylerin çoğu, insan eliyle yaratılmıştır ve insan tarafından değiştirilebilir ya da ortadan kaldırılabilir. Sosyal psikologlar, fiziksel çevreyle yakından ilgilenmişlerdir, çünkü duygu ve düşünceler üzerindeki çevresel etkiler, sosyal ilişkelerde de rol oynamaktadır (Cone ve Hayes, 1977). Örneğin, belirli bir çevrede sıcaklık derecesi, saldırgan davranışlar üzerinde etkili olabilmektedir. Sosyal psikologları ilgilendiren çevresel sorunların tümünü burada ele alamayız. Ancak, özellikle üç farklı sorun üzerine eğilerek, çevresel etkilerin önemi ve sosyal psikologların bunları inceleme biçimi hakkında bir fikir sahibi olabiliriz; mimarinin etkileri, gürültünün etkisi ve insanlarla çevreleri arasında optimal ilişkiler oluşturma teknikleri.

MİMARİ VE İNSAN İLİŞKİLERİ

Birgün, okulumuzun psikolojik danışma merkezine, büyük bir çöküntü hali içinde bir öğrenci geldi. Heyecansal olarak tamamen yıkılmakta olduğu izlenimini taşıyordu. Hem erkek, hem de kız kardeşinin psikiyatri kliniklerine yattığını gördüğünden sıranın kendisinde olmasından korkuyordu. Kaygılı bir şekilde duygusal durumunu anlamaya çalışıyor ve pek çok önemli dergide bir mimarlık şaheseri olarak sunulmuş olan baba evinden sık sık söz ediyordu. Öğrenci kendisinin ve kardeşlerinin

güçlüklerini, bu eve yüklüyordu. Bu ev, çocukların hareketlerinin sürekli gözetim altında tutulabilmesine uygun şekilde planlanmıştır. Çocukların özel mekanları yoktu; ana-babalarının işitsel veya görsel gözetiminden asla kurtulamıyorlardı.

Evin düzenlenmesi ile çocukların sorunları arasındaki ilişki, duruma bağlıdır. Ancak, mimari yapının insanların hayatı üzerindeki etkisi, bir çok sosyal psikologun, mimarın ve kent uzmanının dikkatini çekmiştir (Golledge, 1977; Korte, 1978; Parsons, 1976; Wohlwill, 1976). Kentliler, oturdukları semtin restorasyonundan kaynaklanan sorunlardan şikayet etmektedirler. Yaşam koşullarını iyileştirmek üzere inşa edilmiş büyük konut blokları, ergenlerin kavga alanına dönüşmektedir. Eleştirmenler, banliyölerdeki büyük konutların olumsuzluklarını vurgulamaktadırlar. Mimarlar, yeni konutların yapımında, sadece ekonomi, mühendislik ve estetikle ilgili sorunların dikkate alınması gerektiğini artık savunamazlar. Mimar, insan hayatının içinde geçeceği mekanlar yarattığında, aynı zamanda insan ilişkilerini de şekillendirmektedir.

Konutların insan hayatına etkisi konusundaki ilk araştırmalardan birini ele alalım (Yancey, 1972). Bu araştırmada ele alınan ve 1954'te yapılmış olan Pruitt-Igoe konut kompleksi, herbiri 11 katlı 40 binadan oluşmakta ve yaklaşık 3000 konutu barındırmaktadır. Sakinlerinin çoğu zencidir ve sosyal sigorta gelirleriyle yaşamaktadır. Başlangıçta, bu proje, orijinal tasarımı ve konutlar arasında mekan kaybı olmaması dolayısıyla Architectural Forum tarafından övgüyle karşılanmıştır. Bu konut kompleksinin, içinde oturanlar üzerindeki etkisi nedir? İşte bir ziyaretçinin gözlemleri:

"*Siteye ilk girişte, oyun alanlarını ve yeşil alanları örten cam mozayiği insanın dikkatini çekiyor. Apartmanlara, dıştan toz, yağmur yağdığında da çamur giriyor. Pencerelerin ve özellikle alt kat pencerelerinin camları kırılmış. Bir kısmı, kontraplakla örtülmüş. Sokaklar ve araba park yerleri çöplerle, konserve kutularıyla ve boş şişelerle dolu. Terkedilmiş arabalar, çocukların oyun alanı olmuş. Küçük çocuklara ayrılmış alanların etrafını çerçeveleyen engeller yıkılmış, tahtarevelliler, kaydıraklar ve beşikler boyasız, paslanmış ve kırık dökük.*

Konutların içinde, ihmalkârlık daha da belirgin. İçerdeki hava pis, sidik kokusu ve çöp kokusu var... Çöp atma boşluklarının yakınında yerlerde çöp artıkları dolu. Koridor diplerindeki çamaşırlıklar, tuvalet olarak kullanılmış... Burada oturanlar, sık sık dövüldüklerinden, seksüel saldırılara uğradıklarından şikayet ediyorlar. Bize çok tehlikeli olduğunu, özellikle geceleri binalara tek başına girmemek, asansörlere yalnız binmemek gerektiğini söylediler. Yoldan geçenlerin, pencerelerden dışarı atılan şişelerden yaralandıkları ve asla bir binanın çok yakınından geçmemek gerektiğini anlattılar" (Yancey, 1972)

Nasıl oluyor da, bu kadar pahalı, iyi niyetle ve özenle yapılmış bir konut sitesi, hemen hemen oturulamaz bir hale geliyor? Yancey (1972) ve diğer bazılarına göre, bunun sorumlusu, konut kompleksinin mimarisi ve düzenleniş biçimidir. Burada yaşayanların karşılaştığı sorunların çoğu, etrafında enformel ilişkilerin veya dostluk

gruplarının oluşabileceği yarı-kamusal donatımların veya mekanların bulunmamasına bağlanabilir.Ortak terasların, dinlenme ve rekreasyon salonlarının, binalara giriş bölümlerinin olmaması, enformel sosyalizasyonu imkansız kılmaktadır. Mekanın düzenleniş biçimi, site sakinlerini ortak iyilikleri için işbirliğine gitmelerini güdüleyecek türde bir *komünote duygusu*nun gelişmesini engellemektedir. Bir kadın komşularını şöyle betimlemiştir:

"*Onlar son derece egoisttir. Burada dostum yok. Diğerleriyle dost olmak için kahve içmeye davet etmek söz konusu değildir. Bu tür şeyler olmaz. Hastalanırsanız, doğrudan hastaneye gidersiniz. Komşularımın yardım edeceğini sanmam ve zaten onlardan da bunu istemem. Komşularımla sorunum yok, çünkü onlarla hiçbir zaman görüşmüyoruz. Burada oyunun kuralı, herkes kendisi içindir* " (Yancey, 1972'den alıntı)

Diğer bazı araştırmalar da, cemaat duygusunun önemini vurgulamışlardır. Örneğin, Boston'un West End semt sakinlerinin, eğer aynı semtte yakın akrabaları veya dostları varsa, aksi duruma (yalnız olmaları) kıyasla, komşuluk konusunda daha olumlu düşündükleri saptanmıştır (Fried ve Gleicher, 1972). Komşuluğa ilişkin doyum ölçümleri, yakında oturan dostların sayısıyla korelasyon göstermektedir (Michelson, 1970; Zihner, 1972).

Pruitt-Igoe'nin mimarı özellikleri, yakın ilişkilerin gelişmesini güçleştirmektedir. Bir başka mimarî biçim, başarılı olabilir miydi? Baltimore'da konut kompleksleri üzerinde yapılan bir araştırma, ortak mekan ve donatımların, sakinler arasındaki ilişkileri, ziyaretleri ve karşılıklı yardımlaşmayı artırdığını göstermiştir (Winer ve ark. 1962).

Enformel karşılaşmaları teşvik eden ortak mekanlara ihtiyacımız olduğu kesindir. Bununla birlikte, tüm yaşam çerçevelerinde sosyal ilişkileri maksimum düzeye yükseltmeye çalışmak gereksizdir. Evinde, hiç bir mahremiyet olanağı bulamayan ve duygusal olarak rahatsızlanan öğrenci örneğini hatırlayın. Bu öğrenci, kendinin, erkek ve kız kardeşlerinin psikolojik sorunlarının, mahremiyet yoksunluğundan kaynaklandığı düşüncesindedir. İnsanlar belki de, hem sosyal ilişkileri teşvik eden, hem de mahremiyet sağlayan mekanlara ihtiyaç duymaktadırlar.

Aşağıdaki araştırma bunu açıkça göstermektedir. Bu araştırmada psikiyatrik tedavi bölümlerindeki hastaların davranışları incelenmiştir (Ittelson, Proshansky ve Rivlin, 1970). Bir psikiyatri bölümü tasarlamamız gerekseydi, her bir odaya kaç hasta koyardınız? Bazı görüşler çok sayıda hastanın, bazıları ise oldukça az sayıda hastanın bir arada bulunması gerektiğini ifade etmektedir. Çok sayıda hastanın bir arada bulunmasının onlara diğerleriyle birlikte yaşamayı öğreteceği ve depresif eğilimlerini önleyeceği öne sürülmektedir.

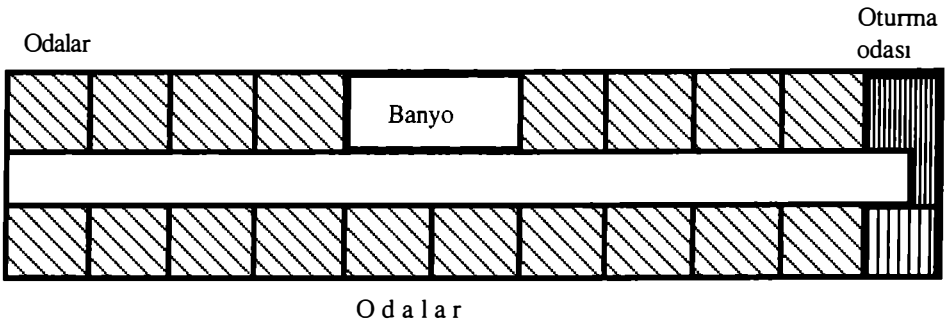
Ancak, aksi görüşe göre hastalar mahremiyete, gözlenmedikleri duygusuna ve çevreleri üstünde kontrol sahibi oldukları izlenimine ihtiyaç duymaktadırlar.

Oda başına hasta sayısı	Her davranışa ayrılan zaman (%)		
	Sosyal	Aktif	Pozitif/izole
1 - 3	17	25	56
4 - 12	9	19	71

Çizelge-3 Üç kişiyle herşey yolunda, dört kişiyle olmuyor. Az kişiyle birlikte kalan psikiyatrik hastalar daha sosyal görünmektedir. Aynı mekanda daha fazla kişinin olması, pasif/izole duruma yol açıyor. (Kaynak: Ittelson, Proshansky ve Rivlin, 1970'den uyarlama)

Bir hasta odasının optimal büyüklüğünü saptamak isteyen araştırıcılar, farklı boyutlardaki odalarda hastaların davranış ve etkinliklerini gözlemişlerdir. En çok üç yataklı olan küçük odalar ile en az dört yataklı olan büyük odalar arasındaki farkları saptamaya çalışmışlardır. Gözlem sırasında her tedavi bölümünde aralıklı olarak 36 kez dolaşmışlar ve her seferinde hastanın nerede olduğunu ve ne yaptığını not etmişlerdir. Hastanın davranışı sosyal (diğerleriyle konuşmak, iskambil oynamak, vb.), aktif-izole (okumak, el işi yapmak, kişisel tuvaletini /makyajını yapmak, vb.) ve pasif-izole (yatağına uzanmış olma, yalnız oturma, uyuma, havada sabit bir noktaya bakma, vb.) olarak sınıflandırılmıştır. Davranış gözlemleri yapıldıktan sonra, oda başına kişi sayısı ile her odada meydana gelen davranış ve etkinlikler arası ilişki aranmıştır. Sosyalizasyon, en etkili terapötik davranış olarak kavramsallaştırılmış, hastanın izole ve pasif olduğu etkinlikler, sosyalizasyona uygun olmayan durumlar sayılmıştır. Çizelge-3'de görüldüğü üzere, küçük odalarda kalan hastalar daha büyük odalarda kalanlara kıyasla, aktif sosyal ilişki etkinliklerine daha çok katılma eğilimi göstermektedir. Aktif-izole hastaların, daha çok küçük odalarda kaldıkları saptanmıştır. Buna karşılık, yataklarında uyuyanların, sabit bakışlarla belir li bir noktaya bakanların, v.b. oranı, büyük odalarda daha fazladır.

Araştırma, psikiyatrik hizmet kurumlarındaki odaların az sayıda kişi barındırmasının uygun olduğu sonucuna varmaktadır. Şimdi de, öğrencilerin yaşam çerçevesini ele alalım, modern bir yurt binasının odaları, öğrencilerin yaşam kalitesini nasıl etkilemektedir? Yurtlarda tipik olarak öğencilerin çoğu bir koridora açılan odalarda oturmaktadır. Şekil-1, Stony Brook'ta New York Devlet Üniversitesi'nde uzun bir koridora açılan odaların durumunu temsil etmektedir. Genel olarak bu plan, ülkenin hemen her tarafında öğrenci yurtlarında uygulanmaktadır. Bir başka plan tipinde, bir apartman gibi bir birim oluşturan odalar ortak bir alana açılacak şekilde düzenlenmiştir. Bazı öğrenciler ise ana babalarının yanında veya apartman dairelerinde veya odalarda kalmaktadır. Acaba bu farklı konut tipleri öğrencilerin kendilerini iyi hissetmesinde etkili midir?



Şekil-1: Yurt hayatında stress. Bu plan, Baum ve Vallins tarafından (1977) incelenen yurdun bir kanadını göstermektedir. Koridorların, nispeten daha fazla sosyal ilişkiye yol açtığı görülmüştür. Fakat bunların çoğu istenilmeyen ilişkilerdir. Öğrenciler bu yaşam çerçevesini denetlenemez, öngörülemez ve "üstüste yaşanıyor" diyerek eleştirmişlerdir.

Bu konuda Baum ve Valins tarafından yapılan araştırmalara göre yurtların mimarî özellikleri öğrencilerin hayatında etkili olmaktadır. Araştırmada önce, iki ayrı yurt tipi hakkında yaşam kalitesi bakımından öğrencilerin eleştiri ve değerlendirmeleri karşılaştırılmıştır. Bunun sonucunda, koridor tipinde sosyal ilişkilerin daha yoğun, ancak bu ilişkilerin çoğu kez rahatsızlık verici olduğu saptanmıştır. Koridor tipi yurt odalarında öğrenciler, gece ve gündüz, her saatte ziyaretçilerin geldiğini ve bu ziyaretçilerin çoğu kez görmek istemedikleri kişiler olduklarını belirtmişlerdir, dolayısıyla bu öğrenciler, yurtlarını daha üstüste yaşanan, öngörülemez ve denetlenemez bir ortam olarak nitelemişlerdir.

Birinci yılın sonunda, farklı yurtlarda kalan öğrenciler bir laboratuvara alınmış ve diğer insanlara karşı tutum ve davranışları incelenmiştir. Araştırmacılar, mahremiyetin varlığı veya yokluğunun, öğrencilerin dışardaki hayatında etkili olup olmadığını incelemeyi amaçlamaktadırlar. Bu sorunu incelemek üzere, raslantısal olarak öğrencilerden üç grup oluşturulmuştur. I. grup öğrenciler "uzun koridor" tipi, II. grup "küçük koridor" tipi ve III. grup ise ortak mekana açılan "apartman dairesi" tipi yurtlarda kalanlardır. Öğrencilerden herbirine, deney başlayıncaya dek yalnız veya bir diğer kişiyle (sahte denek) birlikte beklemeleri söylenmiştir. Öğrenciler bekleme durumundayken gözlem aynası arkasından izlenmişlerdir. Öğrenciler, tek başlarına beklerken, farklı davranmamışlardır. Fakat sahte denekle birlikteyken, uzun koridor tipi odalarda oturanlar daha az sosyal davranmışlardır; sahte denekten, diğer gruptaki öğrencilere kıyasla, daha uzakta oturmuşlar, konuşmaya girmede daha az insiyatif almışlar ve gözlerini sahte

deneğe doğru daha az çevirmişlerdir. Daha sonra bu öğrenciler, bekleme sırasında, sahte deneğe ilişkin daha çok olumsuz duygular beslediklerini ve stres duyduklarını belirtmişlerdir. Demek ki, yurt dışındaki yaşamları, yurt içindeki yaşamlarından etkilenmiş görünmektedir.

Özetle, yaşam çerçevesinin, sosyal ilişkiler üzerinde önemli etkileri olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin, gökdelen türü apartmanlardaki daireler, etkileşimi teşvik eden mekanlar, arzulanır nitelikte bir komünote duygusu oluşmasına katkıda bulunabilir. Ancak, özel mekanların bulunması, optimal psikolojik refah duygusu için aynı derecede önemlidir. Psikiyatri klinikleri ve öğrenci yurtları konusunda yapılan araştırmalar, insanların diğerleriyle yüksek düzeyde temas halinde bulunduğu ortamların rahatsız edici duygulara yol açtığını göstermektedir.

ÇEVRESEL GÜRÜLTÜ

Roma, New York veya Toronto gibi yabancısı olduğu bir kenti ziyaret edenler, bir-den kentsel gürültünün bilincine varmaktadır. Kendi yaşam çevrelerinde alıştıkları gürültüler aniden gözlerinde büyümektedir. Arabaların, motosikletlerin, kamyonların, klaksonların, kavga eden çiftlerin, çocukların, grevcilerin sloganlarının gürültülerine dikkat edilmeye başlanmaktadır. Ziyaretçiler, bu durumu kabullenmektedirler. Fakat, bu durumun kent sakinleri üstündeki etkileri nelerdir? Gürültünün, uykuyu engelleme, yapılan işi kesintiye uğratma veya kişilerarası ilişkileri etkileme yönünde bir rolü var mıdır? Gürültü, bir kirlenme (pollution) kaynağı olarak görülebilir mi? Hava kirlenmesi veya kentsel suçlar kadar tehlikeli midir?

Bu sorunlara eğilmeden önce, gürültünün ne olduğuna ve yol açabileceği sonuçlara bakalım. Bir gürültünün şiddeti, ses dalgalarının genişlik ya da hacmine bağlıdır ve geleneksel olarak desibel (dB) cinsinden ifade edilmektedir. Yüksek desibel düzeyindeki gürültüler son derece önemli bir rahatsızlık meydana getirebilmeke ve hatta sürekli sağırlığa yol açabilmektedir. 110 dB düzeyinde müzik yapan bir rock grubunu iki saat dinlemek işitsel yeteneğimizi önemli ölçüde etkileyebilmektedir (Lebo ve Oliphant, 1968). Kuşkusuz, insanların çoğu sağır edici gürültülere nadiren maruz kalmaktadırlar. Dolayısıyla, daha az şiddetli gürültülerin etkilerini gözden geçirmek yararlı olacaktır.

Çeşitli araştırmalar, istenmeyen gürültülerin olumsuz sonuçlarına işaret etmektedir. Gürültüye sürekli maruz kalma, kronik hastalıklarla (Cameron, Robertson ve Zaks, 1972), doktora başvurma sıklığıyla (Grandjean ve ark. 1973) yüksek düzeyde kardiyak, allerjik hastalıklarla, hazım güçlükleri ve boğaz hastalıklarıyla (Cohen, 1973) korelasyon göstermektedir. Aynı çerçevede, hamilelik dönemini uçak gürültüsü altında geçiren annelerin bebeklerinde, ölüm oranının daha yüksek olduğu saptanmıştır (Ando ve Hattori, 1973). Yoğun ve şiddetli düzeyde gürültülü endüstriyel ortamlarda, baş ağrılarının, kusmaların, istikrarsız davranışların, tutarsızlık eğiliminin, anksiyetenin ve cinsel güçsüzlüğün daha fazla olduğu belirlenmiştir (Cohen, Glass ve Philips, 1977;

Miller, 1974) Londra'da Heathrew hava alanı bölgesinde yaşayanlar üzerinde yapılan bir araştırmada, havaalanına yakın oturanların uzak oturanlara kıyasla, psikiyatri kliniklerine başvurma düzeyinin daha yüksek olduğu gözlenmiştir (Herridge, 1974; Herridge ve Low-Beer, 1973).Gürültünün çocukların öğrenim başarıları ve kognitif yeteneklerindeki etkilerini inceleyen araştırmacılar, çeşitli okulları ve evleri gezmişlerdir (Heft, 1979). Sonuçta, alt katlarda oturan öğrencilerin (trafiğe yakın olanlar) üst katlarda oturanlara kıyasla, işitme sorunlarının daha fazla ve okuma becerilerinin daha düşük olduğu saptanmıştır (Cohen, Glass ve Singer, 1973). Ayrıca demiryolu hattına yakın sınıflarda okuyan öğrenciler ile aynı okul binalarının öbür sınıflarında okuyanların okuma becerileri karşılaştırılmış ve sonuçta, sakin tarafta bulunan sınıflardaki öğrencilerin daha başarılı oldukları belirlenmiştir (Creek ve Langdon, 1974).

Bu sonuçlar, oldukça ürkütücü; ancak herşeyi yüksek gürültü düzeyine bağlamamak gerekir. Tüm bu araştırmalar korelasyonel niteliktedir ve diğer etmenlerin etkisini dışta bırakmaktadır. Örneğin, yoğun gürültülü endüstri ortamlarında çalışan işçiler, belki de, diğerlerinden farklı özelliklere sahiptir. Aynı şekilde, kompresörle çalışan kişi bilgisayarla çalışana oranla belki de zaten psikolojik ve fiziksel güçlüklerden daha kolay etkilenebilecek bir yapıdadır; bu kişinin daha sonra maruz kaldığı gürültü düzeyi farklılıkları, onun sorunlarının nedeni olmayabilir. Sokak ve trafik gürültüsüne yakın alt katlarda oturan öğrenciler, belki de eğitim-öğretime fazla değer vermeyen ana-babalara, üst katlarda oturanlar ise bunun tersi tutumdaki ana-babalara sahip olabilirler. Bu güçlüklerin ve eksik yanların bir kısmını gidermek isteyen bazı araştırmacılar, laboratuvar araştırmalarına yönelmişlerdir. Bunlardan bazılarını gözden geçirelim.

Gürültünün iş performansı üzerindeki etkileri açıktır. Zira laboratuvar araştırmalarında gürültünün çeşitli iş veya görevleri yerine getirme kapasitesi üzerindeki etkileri çok incelenmiştir. Konuyla ilgili ilk araştırmalar, gürültünun 110 dB'den aşağı olması halinde, kişilerin basit motor ve zihinsel işleri iyi bir şekilde yaptıkları sonucuna varmıştır (Kryter, 1970). Bununla birlikte, Glass ve Singer (1972) gürültünün daha sonraki etkileri konusundaki çalışmalarının sonuçlarını yayınladıklarında, gürültü ve performans ilişkisinin incelenmesine ilgi artmıştır. Bu araştırmacılar, gürültünün olumsuz etkilerinin hemen o anda yapılmakta olan işten daha sonra ortaya çıkması olasılığını düşünmüşlerdir. Çünkü, belki de insanlar, gürültü anında, biraz daha fazla konsantre olarak ve eskisinden daha sabırlı olmaya çalışarak, gürültüye karşı kendilerini savunmaktadır. Onlara göre, bu savunma davranışları fazla çaba sarfedilmesine neden olmakta ve stresin bedeli, daha sonra ödenmektedir.

Bu noktadan hareketle Glass ve Singer, yüksek gürültü düzeylerinin (100 db) ve daha düşük gürültü düzeylerinin (56 dB) bulunduğu 23 farklı koşulda deneklerden çeşitli kognitif işler yapmalarını istemişlerdir. Deneklere, orta veya yüksek gürültüye maruz bırakıldıktan sonra sakin bir odada desen çizme görev verilmiştir. Bu görevlerin bir kısmı yerine getirilmesi imkansız görevlerdir ve araştırmacılar, deneklerin bunları yapmaya çalışmaktan ne kadar sürede vazgeçeceklerini saptamaktadır. Denekler bu işi ne kadar erken bırakırlarsa, früstrasyona karşı hoşgörüleri o kadar az olarak

kaydedilmektedir. Deneklerden, ayrıca, sınav kağıtlarını okuma görevi istenmiştir. Bir sınav kağıdında deneklerce farkedilen, bulunan yanlışların sayısı ne kadar çoksa deneklerin performansları o kadar yüksek sayılmaktadır. Başlangıçta orta gürültü düzeyinden geçen deneklerin yüksek gürültüye maruz kalanlara kıyasla, daha sonraki işlerde daha başarılı oldukları anlaşılmıştır. Bunlar desen çizme görevlerini diğerlerinden daha uzun sürdürmüşler ve sınav kağıtlarında daha fazla hata keşfetmişlerdir.

Gürültü konusunda yapılan bazı araştırmalar, gürültünün öngörülmüş olup olmamasının etkilerini incelemeye yönelmişlerdir. Glass ve Singer (1972), özellikle beklenmedik gürültünün birey tarafından kontrol edilememesi nedeniyle stres yaratıcı olduğunu öne sürmüşlerdir. İnsanlar, içinde bulundukları koşullar karşısında çaresiz olduklarını hissettiklerinde, umutsuz ve apatik olabilmektedirler. Bu güçsüzlük etkisini ortaya koymak üzere araştırmacılar, gürültüye maruz bıraktıkları denekleri, gürültüyü başlatmak ve sona erdirmek bakımından farklı düzeylerde güç sahibi olduklarına inandırmışlardır. Denekler, gürültüyü kontrol edemeyeceklerine inandıklarında, daha sonraki performanslarının da düşük olduğu saptanmıştır (Sherrod ve ark. 1977). Daha gürültülü bir ses çıkarabilme olanağına inanmak, hissedilir ölçüde güven duygusu yaratabilmektedir. Nitekim, gürültülü bir öğrenci yurdunda kalan bir öğrenci eğlenmek için değil, ders çalışmasını kolaylaştırmak için pikabını çalıştırabilir.

Gürültünün insanlararası ilişkilere etkisi nedir? İş performansını etkilemesinin yanı sıra, gürültünün yarattığı sıkıntı, sosyal hayat üstünde negatif bir etkiye sahip midir? Bazı araştırmalar bu görüşü desteklemektedir (Bell, Fisher ve Loomis, 1978). Örneğin gürültü, saldırganlıkla ilişkilidir. Bu konuya ilişkin bir araştırmada öğrenci denekler sahte deneğe elektrik şoku verdikleri sırada 55 dB veya 95 dB düzeyindeki gürültülere maruz bırakılmıştır (Donnerstein ve Wilson, 1976). Sonuçta, yüksek gürültüye maruz bırakılanların, diğerlerinden daha fazla şok verdikleri görülmüştür.

Araştırmacılar daha sonra kontrol edilemeyen gürültünün saldırgan davranışa etkisini incelemişlerdir. Bu amaçla deneklerin yarısına 95 dB. lik gürültüyü kontrol edebilecekleri, diğer yarısına bunun tersi söylenmiştir. Gürültüye hakim olduklarını düşünen deneklerin, diğerlerine, diğerlerine oranla, sahte örneğe daha zayıf elektrik şoku verdikleri saptanmıştır.

Gürültü, pozitif sosyal davranışı da etkileyebilmektedir. Çevresel gürültü dikkati dağıttığından, insanlar, birinin yardıma ihtiyacı olduğunu farkedemeyebilmekte ve yardıma psikolojik olarak hazır olamamaktadırlar (Cohen, 1978). Bazı araştırmacılar bu konuyu irdelenmişlerdir. Bu amaçla düzenlenen senaryoda, sahte denek, yol kenarına parkettiği arabadan kucağında bir kitap destesiyle çıkmakta ve kitapları düşürmektedir; denekler bu olaya farklı gürültü düzeylerinde tanık olmaktadırlar (Mathews ve Canon, 1975). Gürültü düzeyi, yakında bulunan ikinci bir sahte deneğin çim biçme makinasını çalıştırmasıyla yükseltilmektedir ve 87 dB. lik bir gürültü elde edilmektedir. Diğer koşulda ise makina durdurulmaktadır. Yardıma ihtiyacı olan sahte deneğin ihtiyaç düzeyini artırmak için bazan kolu alçıya alınmaktadır. Gürültü, yayaların yardım

davranışında etkili olmuştur. Sahte deneğin kolu alçıda değilken, sakin koşulda yardım edenlerin sayısı, gürültülü koşuldakinin iki misli daha fazladır. Aksine sahte deneğin kolunda alçı varken, yine aynı doğrultuda sonuçlar elde edilmiştir. Bu durumda, sessiz koşulda yayaların % 80'i gürültülü koşulda % 15'i yardım davranışları göstermiştir.

Özetle, gürültünün yarattığı "kirlenme"yle ilgilenmenin yararı açıktır. Gürültü, özellikle öngörülemez ve kontrol edilemez olarak algılandığında, insanların duyguları, düşünceleri ve davranışları üzerinde olumsuz etkilerde bulunmaktadır. Çeşitli işlerdeki performans da, gürültü nedeniyle düşebilmekte ve insanlar diğerleriyle ilişkilerinde daha çok rahatsızlık ve daha az yardım eğilimi göstermektedirler. Uzun süre gürültüye maruz kalma, bireyin fiziksel yapısına da zarar verebilmektedir.

ÇEVRESEL SORUNLARA EKOLOJİK YAKLAŞIM

Şimdiye kadar çevre ve sosyal davranış arasındaki ilişkiler konusunda gözden geçirdiğimiz araştırmalar, çevrenin insan davranışları üzerindeki etkisini incelemektedir. Pekçok sosyal psikolog bu soruna ekolojik yaklaşım denilen farklı bir açıdan yaklaşmaktadırlar. Burada, çevre ile davranış arasındaki ilişki üzerinde durulmaktadır (Stokols ve Shumaker, 1980). Biyolojideki ekolojik incelemelerden etkilenen bu sosyal psikologlar, bireyin çevresel uyaranları/girdileri pasif bir şekilde aldığı görüşüne karşı çıkmaktadırlar. Bireyleri, çevreyle ve birbiriyle ahenkli ilişkiler arayan aktif organizmalar olarak görmektedirler. Ekolojik yaklaşıma göre insanın merkezi kaygısı, optimal ilişkilere ulaşmaktır (Wicker, 1979).

Barker ve Wright'ın bir gencin bir gününü irdeleyen kitabının (*One Boy's Day*) kayınlanması, ekolojik yaklaşıma büyük bir ilginin doğmasına yol açmıştır. Bu yıllarda, hemen tüm araştırmalar laboratuvarda ve kısa bir zaman içinde yapılmaktadır. Barker ve Wright, insanların gerçek yaşam ortamlarında tüm bir gün boyunca neler yaptıklarını öğrenmek istemişlerdir. Bir genç delikanlının sabah uyandıktan gece yatıncaya kadar yaptıklarını gözlemişlerdir. Bu araştırmanın temel sonucu, çocuğun davranışında sosyal durumların büyük bir önemi olduğunu ortaya koymasıdır. Örneğin, delikanlı, masada ailesiyle beraberken öyle bir davranış tarzı göstermektedir ki, bu davranış tarzı gencin oyun alanında veya okulda matematik dersinde arkadaşlarıyla birlikte olduğu zamanlarda hemen hemen hiç görülmemektedir.

Bu önemli farklılıklar, belirli bir çevrede meydana gelen kişilerarası olayların kendi kendine düzenlenişi (autoregulation) ile nitelendirilen bir senaryo (sequency) olarak tanımlanan davranış seti (davranışsal ortam, dekor: behevioral setting) kavramına yol açmıştır. Davranış seti kavramını aydınlatmak üzere bir ailenin birlikte akşam yemek yeme durumunu ele alalım. Aile yemeği, zaman ve mekanda sınırlılıklara sahiptir.

Kuzey Amerika'da tipik olarak, bu olay saat 17.00 ile 20.00 arasında olmaktadır. Aile üyelerinin herhangi bir formel program veya özel emirler olmaksızın her zaman alışılmış işleri yapmaları anlamında, bu olay kendi kendini düzenlemektedir. Tüm aile

bireyleri kendilerinden bekleneni bilmektedir ve aralarından biri bundan saptığında, diğerleri tepki göstermekte ve onu beklenen davranışı yapmaya zorlamaktadır. Örneğin birisi yemeğe geç gelirse veya fazla yemek alırsa ya da surat asarsa, diğerleri olayın normal akışını sağlamak için eleştiri veya ikazlarla ona tepkide bulunmaktadırlar.

Farklı iki kentte davranış setlerine ilişkin bir araştırmanın sonuçları nüfus büyüklüğü ile mevcut davranış setlerinin sayısı arasında bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır (Barker ve Schoggen, 1973). Bu kentlerden A'nın nüfusu azdır, ancak davranış setleri fazla sayıdadır; B kentininse nüfusu çok, ancak davranış setleri daha az sayıdadır. Araştırmacılar nüfus - davranış setleri ilişkisindeki dengeyi optimal nüfus olarak kavramsallaştırmışlardır. Buna göre, belirli bir davranış setinde bulunan kişilerin sayısı yapılacak işlerin sayısına eşit olduğunda, optimal nüfus söz konusudur. Mevcut kişi sayısı yerine getirilmesi gerekli işlerin sayısından az olduğunda, nüfus azlığı ya da yetersiz nüfus, çok olduğunda nüfus fazlalığı söz konusudur. Genellikle, işlerin yerine getirilmesinde en başarılı durumlar optimal nüfusun bulunduğu ortamlarda gözlenmektedir (Clark, 1978; Wicker, 1973).

Barker ve Schoggen'e göre, her iki toplulukta nüfusa ilişkin gereklerin farklı olması insanların karakterleri üzerinde de etkili olmaktadır. Nüfus azlığı olan ortamlarda insanlar ahengi sağlamak üzere ayarlamalar yapmaktadır. Zira, topluluk bir tek üyesini bile kaybetmek istemediğinden daha az vasıflı insanlar da bazı işleri yapmaya çağrılmaktadır. Üstelik, performans değerlendirmede nispeten daha düşük ölçütler kullanılmaktadır. Bu tür ortamlarda herkes çok çalışmak ve daha çeşitli ortamlara (davranış setleri) katılmak durumundadır. Az yoğun nüfuslu A kentinde yaşayan bir kadın mahkemede çalışabilir, kilise korosuna katılabilir, bir briç kulübünde oynayabilir ve çocuklarını yetiştirebilir. Araştırmacılar, nüfus azlığına uygun tepkilerin insanların karakterini şekillendirebileceğini düşünmüşlerdir. Sonuçta B kentinin insanlarından farklı olarak A kentinde yaşayanların, ortalama olarak daha önemli oldukları, daha büyük sorumluluklar taşıdıkları, daha düşük performans ölçütleri kullandıkları, kişisel yeteneklerden çok somut işlere baktıkları, daha çeşitli becerilerinin olduğu ve daha çok çalıştıkları saptanmıştır (1973).

Optimal nüfus, belki de çeşitli işlerin daha etkili ve ustalıklı bir biçimde yapılması demektir. Ancak pek çok psikolog, nüfus azlığının, bazı gruplar için büyük avantajlar taşıyabileceğini savunmaktadır. Örneğin, orta dereceli okullarda olan biteni düşünelim. Büyük okullarda, okul dışı etkinliklere katılabilecek pek çok öğrenci vardır. Daha küçük okullar, normal olarak, okul dışı çeşitli etkinlikler için yeterli öğrenciye sahip değildir. Sonuçta, büyük orta dereceli okullar daha iyi spor ekipleri çıkarabilmekte veya daha iyi okul gazeteleri yayınlayabilmektedir. Ancak, bu etkinliklere, okuldaki öğrencilerin küçük bir yüzdesi katılabilmektedir. Dolayısıyla, küçük okulların öğrencileri daha zengin bir hayat deneyimi yaşamaktadırlar. Bir araştırmada, büyük ve küçük okul öğrencilerine, okul ortamındaki sorumlulukları sorulmuştur. Sonuçlara göre, küçük okullardaki öğrenciler, hemen hemen tüm kategorilerde daha fazla sorumluluk taşımaktadır (Wicker, 1968). Aynı araştırma, büyük okullardaki öğrencilere

kıyasla küçük okullardaki öğrencilerin, daha fazla beceriler geliştirdiklerini, kendilerine daha fazla güven duyduklarını, daha çok çalıştıklarını, kendilerini daha çok gerekli/lüzumlu gördüklerini, daha çok başarma arzusu duyduklarını ve diğerleriyle daha sıkı ilişki içinde çalışabildiklerini ortaya koymuştur. Ulusal çapta bir örneklem üzerinde yapılan bir başka araştırmada küçük orta dereceli okul öğrencilerinin, kompozisyon, müzik, dramatik sanatlar ve liderlik konularında daha yüksek performans gösterdiği saptanmıştır (Baird, 1969). Görüldüğü üzere, orta dereceli okul öğrencileri açısından kişi sayısının azlığı önemli avantajlar sağlamaktadır.

Özetle, ekolojik yaklaşımda çevre ile sosyal etkileşim arası ilişki üzerinde hassasiyetle durulmaktadır. İlk araştırmaların ortaya koyduğu gibi, insanlar, bir davranış ortamından diğerine geçtikçe net bir şekilde farklı davranış tarzları göstermektedir. Belirli bir ortamda nüfus ile yapılacak iş arasında eşitlik varken, bu davranış setinde optimal bir nüfus söz konusudur. Optimal nüfus durumunda, işlerin daha etkili ve ustalıkla yapılmasına karşın nüfus azlığı durumunda çeşitli okul veya topluluklarda insanların, nüfus çokluğu durumuna oranla daha zengin etkinliklere katıldıkları saptanmıştır.

2) SOSYAL ÇEVRE

Evler, sokaklar, bürolar, konut ve binalar, gürültü, mekan ve renkler, fiziksel çevremizi oluşturmaktadır. Yukarda gördüğümüz üzere fiziksel çevrenin özellikleri çoğu kez insanların psikolojik durumlarını ve birbirleriyle ilişkilerini etkilemektedir. Ancak, fiziksel çevre, tüm çevrenin bir kısmıdır; çevrede, aynı zamanda insanlar vardır ve bunlar, bir yığın karmaşık soruna yol açmaktadır. Örneğin, bireylerin mutlak rakamlarla miktarına bağlı sorunları düşünün. Bugün aşırı nüfus, pek çok toplumları tehdit etmektedir. Pek çok büyük kentte ev bulmak çok güçtür. Toplu taşıma araçları tıka basa doludur. İnsanlar, çoğu kez aşırı doluluk/yoğunluk içinde yaşamaktadır. Kişilerarası çekim konusunda belirttiğimiz gibi insanlar sosyal mesafe kurallarına dikkat etmektedir. Diğerleri fazla yaklaştığında, kendimizi rahatsız güvensiz hissedebilmekteyiz. Sosyal çevre bireysel iyi olma hali üzerinde etkilere sahiptir; bu nedenle fiziksel çevre kadar, sosyal çevreyi de dikkatle incelemek gereklidir.

Sosyal psikologlar, sosyal çevrenin yarattığı sorunlarla büyük ölçüde ilgilenmişlerdir. Bu çalışmaları kavramak için, belli başlı inceleme alanlarını gözden geçireceğiz; stres sorunu, yoğunluk yaşantıları ve aile büyüklüğünün zekaya etkileri.

STRES

İnsanlar yaşlanmakta ve ölmektedirler; bu yeni ve ilginç bir olgu değil. Kalbi zayıf veya karaciğeri hasta olanlar daha genç yaşta ölebilirler. Bu sorunlar, tıp alanına girmektedir. Ama gerçekten böyle midir? Hepimiz, üretici, istikrarlı ve önemli bir hastalık olmadan oldukça genç yaşta birden ölen insanlar olduğunu biliriz. Öldürücü bir hastalıktan önce çoğu kez en önemli tek olay emekli olmaktır. Emekli olmak, sağlığı

etkiler mi? Son yıllarda, giderek daha çok sayıda kişi, buna inanmaktadır; yaşam stresi, fiziksel iyi olma hali üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bir bireyin sosyal yaşam kalitesi, ölümünü çabuklaştırabilmekte veya geciktirebilmektedir.

1940'lı yıllarda, bir hekim olan Adolf Meyer, bireyin tıbbî ve sosyal geçmişi arasındaki ilişkiyi incelemeye başlamıştır. Meyer, insanın fizyolojik sistemini tek başına ve ayrı olarak görmemektedir; aksine bir bireyin fiziksel durumunun bu bireyin diğerleriyle ilişkisine sıkıdan bağlı olduğunu düşünmektedir (Lief, 1948).

Meyer'in çalışmalarından etkilenen pek çok araştırmacı, stresin doğasını, ortaya çıkma biçimini ve bireye etkilerini incelemişlerdir (Selye, 1956; Wolf, 1965). Strese tepki, bir savunma tutumuna girilmesi ve otonom sinir sistemince kontrol edilen fonksiyonların (kardiyak ritm, nefes alma ve adrenalin salgısı) hızlanması olarak tanımlanmıştır (Selye, 1956). Strese fiziksel tepkiler konusunda önemli bir araştırmada Holmes, Rahe ve arkadaşları (1967), futbolculardan doktorlara kadar değişik mesleklerden insanların sağlık durumunun tarihçesi ile stres arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. İncelemenin yararını anlamak için, Çizelge-4'te sunulan durumu gözden geçirelim. Çizelgede günlük olağan 43 olay görülmektedir. Önce kendinize, bu olaylardan herbiriyle karşılaşsaydınız ne ölçüde uyum çabası göstermeniz gerektiğini sorunuz. Aslında, Holmes ve Rahe, stres göstergelerini belirlemek üzere bu şekilde davranmışlardır. Uyum çabası ne kadar büyükse, stresin o kadar önemli olduğunu düşünmüşlerdir. Çeşitli yaştan ve kültürel ortamlardan kişilere, her bir olay konusunda gerekli yeniden uyum çabasını değerlendirmelerini söylemişlerdir. Elde edilen puanların analizi, çizelgede olayların karşısında görülen rakamları vermiştir. Örneklemdeki kişilerin çoğunluğu, evli çiftlerde eşin ölümünün, en çok yeniden uyum gerektiren olay olduğunu belirtmişlerdir. Araştırmacılar buna, hayat değişikliği birimi cinsinden 100 değerini vermişlerdir. Boşanma, genel olarak ikinci önemli stres yaratıcı olaydır, ancak eşin ölümüne oranla, daha az stres yaratmaktadır. Ayrılma, boşanmadan biraz daha az strese yol açmaktadır. Çizelgedeki olaylar bu şekilde gittikçe azalan şekilde küçük yasal suçlara doğru inmektedir. Listenin en son olayı, en az yeniden uyum çabası gerektirmektedir.

Bu değerlerden hareketle, bir kişinin, herhangi bir dönemde maruz kaldığı stres derecesini belirlemek mümkündür. Örneğin, eğer anne veya babanız vefat ettiğinde veya hastalandığında, mali durumunuz bozulduğunda veya cinsel sorunlarınız olduğunda, yeni bir okula başladığınızda veya ev değiştirdiğinizde, sosyal etkinlikleriniz engellerle karşılaştığında veya aileniz daha az bir araya gelmeye yüz tuttuğunda, aşırı hız nedeniyle trafik cezası aldığınızda, hayat değişiklikleri ölçeğinde yüksek bir puan alacaksınız. Bu olayların olması halinde tüm olayların puanlarının toplamıyla elde edilen toplam puanınız 275 olacaktır. Bu ölçüme göre, siz yüksek bir stres altındasınız demektir. Buna karşılık, hayatınız normal şekilde devam ediyorsa ve karşılaştığınız tek olay okula başlamak ise, stres puanınız 26 olacaktır, yani düşük bir stres yaşadığınız söylenecektir.

Olay	Etki değeri	Olay	Etki değeri
Eşin ölümü	100	İşte görev değişmesi	29
Boşanma	73	Aileden çocuğun ayrılması	29
Ayrılma	65	Kayınpeder / kaynana sorunları	29
Hapis yatma	63	Olağanüstü kişisel başarılar	28
Yaralanma, hastalık	53	Eşin işe başlaması / işi bırakması	26
Evlenme	50	Okula başlama veya okul bitirme	26
İşten atılma	47	Yaşam koşullarında değişme	25
Eşle barışma	45	Kişisel alışkanlıklarda değişme	24
Emekliye ayrılma	45	Patron veya amirle sorunlar	23
Aileden birinin sağlık durumundaki değişme	44	İş koşul ve saatlerinde değişme	20
Hamilelik	40	Ev değiştirme	20
Cinsel güçlükler	39	Okul değiştirme	19
Aileye yeni birinin gelmesi	39	Boş zaman uğraşlarında değişme	19
İş planında ayarlamalar	39	Sosyal etkinliklerde değişme	19
Mali durumda değişme	38	Onbin dolar altı ipotek veya borç.	17
Yakın bir dostun ölümü	37	Uyku düzeninde değişiklikler	16
Farklı bir işe geçme	36	Aile toplantı sayısının artması	15
Aile kavgalarının sıklaşması	35	Beslenme alışkanlığında değişme	15
Büyük miktarda borç	31	Tatiller	13
Borç veya ipoteğin haczi	30	Noel	12
		Küçük yasal suçlar	11

Çizelge-4: Hayat değişikliklerinin etkisi. (Kaynak: Holmes ve Rahe, 1967)

Araştırmacılar, stres yaratan günlük yaşam olaylarını ve yüksek stres altında bulunan kişileri belirledikten sonra şu soru akla gelmektedir. Yüksek stresin birey üzerindeki etkileri nelerdir? Özellikle, yüksek bir stres yaşayan kişinin, böyle olmayan bir kişiye oranla daha çok fiziksel sağlık sorunları olacak mıdır? Bu soruyu cevaplamak üzere, araştırmacılar çeşitli incelemeler yapmışlar ve stres ölçeğinde yüksek ve düşük puan alanları karşılaştırmışlardır. Sonuçlar oldukça anlamlı olmuştur. İlk araştırmalardan birinde, 200 civarında doktor, on yıllık bir süre boyunca maruz kaldıkları stresleri değerlendirmişler ve hastalıklarının bilançosunu yapmışlardır (Holmes, 1970). Bu grup (operasyonları) daha ucuza gelmektedir. Yakın veya yanyana olmak rekreasyon etkinliklerine ve hizmetlerine ulaşmayı kolay ve avantajlı kılmaktadır. Çok sayıda insanın birlikte bulunması demek ki, etkililik ve kazanç bakımından avantajlar sağlamaktadır. Ancak bu kazançlara rağmen, yoğun nüfuslu kentler, insanlar için psikolojik ve sosyal sorunlar yaratmaktadır. Sosyal psikologlar, özellikle aşırı yoğunluğun yarattığı sorunlarla ilgilenmişlerdir.

Çerçeve - XI/4: TÜRK TOPLUMUNDA YAŞAM OLAYLARININ ETKİLERİ

"Hasta ve Normallerde Yaşam Olaylarının Stres Verici Etkileri" konusunda S. Sorias (1982) tarafından yapılan bir araştırmada, 116 itemlik bir yaşam olayları listesinin Türk toplumu için ağırlıklı stres puanları saptanmıştır. Bu listeden bir kesit aşağıda sunulmuştur:

Olay	Etki değeri	Olay	Etki değeri
Eşin ölümü	90	Terfi etme	12
Boşanma	73	Çocuğun evden ayrılması	67
Anlaşmazlık sonucu eşle ayrı yaşama	67	Eşinin aileleriyle önemli geçimsizlik	56
Hapse mahkum olma	86	Olağan dışı kişisel başarılar	17
Ana veya babanın ölümü	87	Hanımın işe girmesi veya bırakması	18
Evlenme	26	Yaşam koşullarında büyük değişim	44
Eş ile yeniden barışma	36	Amir veya iş arkadaşları ile geçimsizlik	55
Emekliye ayrılma	31	İş saatlerinin değişmesi	31
Anne veya babanın ağır biçimde hastalanması, kaza geçirmesi, vb	78	Ev değiştirme, taşında	46
Hanımın hamile kalması	22	Okul değiştirme	41
Cinsel Sorunlar	65	Eğlence ve dinlenme biçim ve miktarında büyük değişim	36
Terfi etme	12	Sosyal faaliyetlerde önemli değişim	36
Eve yeni birisinin gelmesi	35	Ilımlı para sıkıntısı	50
İş koşullarının değişmesi	47	Uyku düzeninde büyük değişim	50
Büyük parasal kayıp, büyük ekonomik sıkıntı	76	Ailenin toplanma sıklığında değişiklik	42
Yakın bir dostun ölümü	66	Ev yaptırma veya ev alma	24
Yeni bir işe girme, yeni bir iş kurma	31	Yemek alışkanlıklarında büyük değişim	40
Eş ile ciddi anlaşmazlık	77	tatile çıkma	10
Büyük oranda borca girme	72	Küçük suçlar nedeniyle ceza görme (trafik, belediye, vergi vb.)	37
Borç veya ipoteğin haczedilmesi	74	Çocuğun ölümü	92
Menepoz	52	Çocuk düşürme veya ölü doğum yapma	68
Eşi tarafından aldatılma	87	Üniversiteye girememe	60
Kiracı olarak evden çıkarılma	58	Okul başarısızlığı	60
Başka kente göçme	45		
Hakkında kötü söylentiler yüzünden çevre tarafından itilme	72		

Bu liste, Holmes ve Rahe'nin (1967) ölçeğinden bazıları değiştirilen 42 item, Paykel, Prusof ve Uhlenhuth'un (1971) ölçeğinden 63 item alınarak (öncekilerle çakışanlar dahil) ve bunlara 15 item eklenerek oluşturulmuştur.

Araştırmanın I. aşamasında standardize edilerek kullanılan yaşam olayları ölçeğinden Çizelge-4'le karşılaştırma yapabilmeniz için Holmes ve Rahe'nin ölçeğindeki itemleri karşılayan olaylar ve diğer bazı örnek olaylar ağırlık değerleriyle birlikte sunulmuştur. Sorias, varyasyon katsayılarının, olay stresli olduğu oranda küçüldüğünü ve bu nedenle ölçeğin, tek tek bireylere güvenirlikle uygulanamayacağını, sadece grupların değerlendiilmesinde kullanılabileceğini belirtmektedir.

Kaynak: S. Sorias: *Hasta ve Normallerde Yaşam Olaylarının Stres Verici Etkilerinin Araştırılması*, Doçentlik Tezi, 1982, İzmir

Hayvanlarda nüfus yoğunluğunun yol açtığı sonuçlara ilişkin araştırmalar, kentsel ortamda yoğunluğun incelendiği ilk araştırmaları güdüleyici olmuştur. Mevcut mekan birimine düşen hayvan sayısının çokluğu, hayvanlarda bir dizi olumsuz etkiye yol açmaktadır. Örneğin, sıçanlara yeterince su ve gıda verilerek sabit fiziksel ortamda doğal olarak üremeleri beklendiğinde, cinsel davranışlarında ve emzirmede bozukluklar görülmektedir (Calhoun, 1962). Bu davranışlar, Ulusal Film Bürosu tarafından yapılan Ratopolis filminde izlenebilir. Pek çok hayvan türünde, nüfus yoğunluğunun artması saldırganlık düzeyini yükseltmekte (Marsden, 1972), özellikle stresten zarar görebilecek nitelikteki fizyolojik sistemlerde bozulmalara yol açmaktadır (Christian, Lloyd ve Davis, 1965). Yoğunluk, ayrıca, başatlık hiyerarşisinde ve gagalama düzeninde karışıklıklar meydana getirebilmektedir (Wynne, Edwards, 1962, 1965). Bu tür sonuçlar, araştırmacıları, insanlarda yoğunluk ile çeşitli sosyal, fiziksel ve zihinsel bozukluk göstergeleri arasında ilişki aramaya teşvik etmiştir. Araştırmalar, yoğunluğun, suçluluk ve zihinsel bozukluk belirtileriyle çoğu kez pozitif korelasyon gösterdiğini ortaya koymuştur (Booth, 1975; Galle, Gove ve McPherson, 1972; Winsborough, 1965).

Bununla birlikte, ne hayvanlarda, ne de insanlarda yapılan araştırmalar, sosyal psikologları ikna edebilmiştir (Stokols, 1978). Çünkü, bu bağlamda, hayvanlardan insanlara genellemeler yapmak hatalıdır (Loo, 1975). Gerçekten de, insanlar, hayvanlardan daha kolay uyum gösterebilir ve karmaşık veya stres yaratıcı koşullara daha esnek tepkilerde bulunabilir (Dubos, 1965). İkinci olarak, kentliler nüfusun daha az yoğun olduğu yerlerde oturan diğer insanlardan, etnik köken, meslek, aile kompozisyonu, amaçlar ve değerler gibi çeşitli bakımlardan farklıdırlar. Yoğunluğun yanısıra başka etmenler de, yoğunluk ve patoloji ilişkisinde rol oynayabilir (Freedman, Klevansky ve Ehrlich, 1971). Üçüncü olarak, yoğunluğa ilişkin inceleme sonuçları, çoğu kez, kullanılan ölçme yöntemine bağlıdır. Yoğunluğu ölçmenin çeşitli yolları arasında, oda başına kişi sayısı, konut başına aile sayısı ve kişi başına mekan miktarının saptanması gibi yaklaşımlar bulunmaktadır (Day ve Day, 1973; Webb, 1975). Araştırmalarda farklı ölçümler kullanılması nedeniyle bir araştırmanın bulgularını diğer bir araştırmayla desteklemek mümkün olmadığı gibi bulgular tersine de çevrilebilmektedir (Booth ve Cowell, 1974; Mitchell, 1971).

Bu tür sorunlar nedeniyle, sosyal psikologlar, dikkatlerini, yoğunluk yaşantılarına (crowding) doğru çevirmişlerdir. Yoğunluk yaşantısı veya duygusu, belirli bir ortamda mevcut kişi sayısından etkilenebilir, ancak tamamen buna bağlı değildir. Bazı hallerde sadece üç kişi bulunsa dahi bir kalabalık izlenimi hissedilebilirken, diğer bazı hallerde çok kişiden oluşan gruplarla birlikte olmaktan hoşlanılabilir. Araştırmacılar, artık, olumsuz yoğunluk duygularına yol açan etmenler ve bu yoğunluk yaşantısının davranışsal sonuçları üzerinde durmaktadırlar.

Olumsuz yoğunluk duyguları çeşitli kaynaklara bağlanabilir:

1) Özgürlük kaybı: Belirli bir ortamda kişi sayısı arttıkça, hareket serbestisi azalmaktadır (Esser, 1971; Proshansky, Ittelson ve Rivlin, 1070; Schopler ve Stockdale, 1977; Slutnick ve Altman, 1972). Örneğin, bir grubun karar alması söz konusu olduğunda, grup ne kadar büyükse, belirli bir bireyin kendi arzularını gerçekleştirme şansı o kadar zayıflamaktadır. Bir metro vagonu ne kadar doluysa, içindeki kişilerin yer değiştirmesi o kadar güçleşmektedir. Bu durumlar bir yoğunluk duygusu meydana getirmekle birlikte, bazan bir tek kişinin varlığı da aynı duyguya yol açabilmektedir; örneğin bir kişi yalnız başına düşünmek, yazmak veya ders çalışmak istediğinde, bir tek kişiyi bile fazla hissedebilir.

2) Uyarılmanın artması: Kişi sayısı arttıkça, diğerlerinin varlığının yol açtığı uyarılma ya da dolayımsız birliktelik (immediateté) artmaktadır. Çeşitli uyarılma kaynakları daha yoğun hale gelebilir; gözlerin teması, fiziksel temas, ses hacmi, koku yoğunluğu, sohbetin mahremiyeti bundan etkilenir. Uyaran artışı, insanlarda çoğu kez bir stres durumu yaratmaktadır (Aiello, Epstein ve Karlin, 1975; Desor, 1972; Nicosia ve ark. 1979; Schaffer ve Patterson, 1980; Sundstrom, 1978). Milgram'ın (1980) öne sürdüğü gibi, kentliler, çok sayıda kişinin varlığının yol açtığı uyaran yükü fazlalığıyla başa çıkma stratejileri geliştirmelidirler: Kentlinin karşılaştığı aşırı uyarılma, diğerlerinin onun etkinliklerini etkileme kapasitesini artırabilmektedir. Nitekim ana-babanın evlerinde kendilerini çocuklarından bir başka odada soyutlamalarının nedenlerinden biri, çocukların yarattığı uyarılmadan uzaklaşmak istemeleridir. Bir başka odada bulunan çocuğun ağlamalarını hoş gören ana-babalar, çocuk aynı odadayken bunu katlanılmaz bulabilmektedirler.

3) Mahremiyet kaybı: Diğerlerinin varlığı, arzulanan mahremiyet durumuyla bağdaşmayabilir. Altman'ın belirttiği gibi (1975, 1978), insanlar çaba harcayarak kendi kimlik/benlik duygularını aratmaktadırlar. Benliklerinin nerede başlayıp nerede bittiğini, bilmeye çalışmakta, kapasitelerini ve sınırlarını kontrol etmekte, yani dış çevreyle ilişki düzeylerini ayarlamaktadırlar. Altman'a göre insanlar yalnızlık ihtiyacı ile diğerleriyle ilişki ihtiyacı arasında bir denge kurmaktadırlar. Arzulanan yalnızlık derecesi elde edilmediğinde yoğunluk ile mahremiyet arasında dengeyi kurma süreci başarısızlıkla sonuçlanmaktadır.

4) Çevresel tehditler: Küçük bir mekan parçasında kişi sayısı arttıkça, ısı gürültü düzeyi yükselmektedir ve yoğunluk duygusu belirmektedir (Freedman ve ark., 1972;

Griffitt ve Veitch, 1971). Aynı şekilde kişi sayısı arttıkça, kişisel mekan kuralları, bozulmaktadır ve kişiler rahatsız olmaktadır (Ross ve ark, 1973; Sundstrom, 1975; Worchel ve Teddlie, 1976). Sayısal artış, küçük grupların düzenini ve öngörülebilirliğini tehdit etmektedir (Chandler, Koch ve Paget, 1976; Evans ve Eichelman, 1976; Schopler, Mc Callum ve Rusbult, 1977).

Yoğunluk duygusunun, birey ve sosyal ilişkileri üzerindeki etkileri nelerdir? Araştırmalar, bu duygunun, öfke, üzüntü, endişe, depresyon ve kişisel hoşnutsuzluk yarattığını göstermektedir (Baum ve Greenberg, 1975; Nogami, 1976; Paulus ve ark, 1975). Yoğunluk duygusu duyanların, diğerlerine saldırganlık ve sinirlilik atfetme eğilimi taşıdıkları görülmüştür (Worchel ve Teddlie, 1976). Yoğunluğa tepkiler arasında, diğer insanlardan uzaklaşma (Nesbitt ve Steven 1974), göz temasından kaçınma (Sundstrom, 1975), odaların köşesinde uzak sandalya veya koltuklara oturma (Baum ve Koman, 1976) gibi tepkiler sayılabilir. Bireyler, bu tür yollardan arzuladıkları mahremiyet düzeyine ulaşmaya çalılmaktadırlar (Altman, 1978). Yoğunluk arttıkça, karmaşık işlerdeki performans düşmektedir (Evans, 1974; McClelland, 1974; Saegert, 1974). Bu sonuçlar, karmaşık işlerdeki performansın grup büyüklüğünden olumsuz yönde etkilenmesi olgusuyla tutarlıdır. Esasen, iş performansı üzerindeki etkiler kişinin kalabalıkta olduğu anda hemen görülmese de, daha sonra ortaya çıkabilmektedir (Dooley, 1974; Evans, 1975; Sherrod, 1974). Yoğunluk duygusunun artması, saldırgan davranışları da artırmaktadır. Örneğin, belirli bir alanda çocuk sayısı artırılırsa ve oyuncak sayısı azaltılırsa, saldırgan hareketler çoğalmaktadır (Hutt ve Vaizey, 1966; Rohe ve Patterson, 1974). Yoğunluğun artmasıyla, kadınlar olmasa da, erkekler, daha yarışmacı olmakta ve kurgusal jürilerde daha ağır cezalar vermektedir (Freedman ve ark. 1972). Nihayet, yardıma hazır oluş, yoğunluğun artmasına paralel olarak azalmaktadır (Bickman ve ark., 1973)

Yoğun nüfus koşullarında yaşayan ailelerde, bu durumun kişiyi ve sosyal ilişkileri negatif olarak etkilediği görülmektedir. Yoğunluğun bedelini yetişkinlerden ziyade çocuklar ödemektedir. Çünkü bu tür ailelerde, çocuklar daha kolay yalnızlığa itilmektedir (Mitchell, 1971; Suttles, 1968). Nitekim çocuklar, diğer aile üyelerini ev sorunları konusunda suçlayabilmekte (Clansen ve Clansen, 1973), sinirlilik halleri gösterebilmekte (Gasparini, 1973), fiziksel ve entellektüel gelişimleri düşebilmektedir (Booth ve Johnson, 1975).

Yoğunluk yaşantısı, çeşitli olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Ancak, bunlardan kaçınılabilir. Uygun tepkiler öğrenilebilir. Japon metroları, günün bazı saatlerinde aşırı dolu olduğundan, kişileri vagonların dibine doğru iterek istif eden görevliler vardır; yolcular, bu koşullardan rahatsız olmamayı öğrenmişlerdir ve hatta neşelerini koruyabilmektedirler. Bu tür bir öğrenme, tüm bir hayat boyunca sürmek zorunda değildir (Baron ve Rodin, 1978). Kalabalık bir süpermarket, uyarıcı dolu macera yanıyla algılanabilir. Yoğunluğun sonuçları konusunda kuramsal bir açıklama bulmak, bir görüşe sahip olmak, onun negatif sonuçlarını azaltabilir (Langer ve Saegert, 1977). İşbirlikçi düzenleme stratejilerinin geliştirilmesi de yoğunluk etkilerini düşürebilir

(Stokols, 1976, 1978). Nihayet, çevresel değişiklikler en yoğun nüfus koşullarında bile yoğunluğa çare olabilir; örneğin, bazı koşullarda gürültü ve hareket kuralları oluşturmak ve yapılacak karmaşık işlerin sa yısını indirgemek yararlı olabilir.

ZEKA : KÜÇÜK AİLELERİN KAZANCI

Sosyal çevre, birey açısından, duygusal sonuçlar kadar, entellektüel sonuçlar da taşımaktadır. Diğerleriyle birlikte yaşamak, bir bireyin sadece fiziksel durumunu etkilemekle kalmaz, aynı zamanda bireyin zekasını genel olarak geliştirebilir veya azaltabilir. Sosyal çevrenin, zekayı etkileyebileceği düşüncesi, oldukça yenidir. Uzun yıllar boyunca, zeka bölümü (IQ) testlerinde elde edilen puanların, bireyin genetik kapasitesini yansıttığına inanılmıştır; bu görüş, günümüzde hatalı görülmektedir. Kuşkusuz, genetik etmenler, insanın bu tür testlerde elde ettiği puanları etkilemektedir. Ancak, başka etmenler de sözkonusudur; başarı güdüsü, test materyalinin tanıdık olması, başarısızlık korkusu, pratik alışkanlık v.b. Genel anlamda, zeka testlerinde yüksek puan elde etme, ski ve hokey gibi sporlarda, iskambil oyunlarında., v.b. başarılı olmaya benzemektedir. Bazıları doğal olarak yeteneklidir; diğer bazıları, genel olarak beceremezler. Bununla birlikte, iyi bir öğrenme ve motivasyon sayesinde, insanların çoğu, performanslarını yükseltmeyi öğrenebilirler.

Zekanın sabit olmadığını vurgulayan bu anlayış, araştırmacıları sosyal çevrenin zeka puanlarını nasıl etkilediğini incelemeye götürmüştür. Çünkü, esasta, motivasyon, başarısızlık korkuları ve test pratiği, sosyal deneyimlere bağlanabilir. Bir başka deyişle, sosyal çevre zeka düzeyini sistematik olarak etkilemektedir. Zajonc ve arkadaşlarının, aile büyüklüğünün zekaya etkileri konusundaki araştırmaları, bu konuda yapılan en önemli araştırmalar arasında sayılabilir (Zajonc, 1976; Zajonc, Markus ve Markus, 1979).

Araştırmalardan birinde, 19 yaşlarında 2000 Hollandalı gencin zeka bölümü puanları incelenmiştir (Belmont ve Marolla, 1973). Sonuçlara göre, kalabalık ailelerden gelenlerin, küçük ailelerden gelenlere oranla, zeka puanları daha düşüktür. Bu, ana-babaların çocuk sahibi oldukça genlerinin "yıprandığı" anlamına gelmez. Dolayısıyla araştırmacılar, zeka bölümü puanlarındaki farklılıkları, küçük ve kalabalık alilelerin sosyal ortamına bağlamışlardır. Onlara göre ailenin her üyesi, ailenin entellektüel atmosferine katkıda bulunmaktadır. Küçük çocukların zihinsel yetenekleri daha az gelişmiştir ve bu nedenle, entellektüel düzeyi düşürmektedirler. Kalabalık çocuklu ailelerde, konuşmaların, oyunların, çeşitli merak ve etkileşimlerin genel düzeyi düşüktür. Önceki çocuklara yeni bir çocuk eklendiğinde, bu çocuğun ana-babayla entellektüel olarak uyarıcı/geliştirici etkileşimlerden yararlanma şansı zayıf iken daha az uyarıcı olan kardeşleriyle etkileşim fırsatları daha yüksektir.

Bu akıl yürütme çevçevesinde, araştırmacılar 2 çocuklu ve 6-8 çocuklu ailelerde çocukların ortalama zeka bölümlerini karşılaştırmışlardır. Sonuçlara göre, iki çocuklu ailede ilk çocuğun zeka bölümü 100'ün üstündedir. Altı çocuklu bir ailenin ilk

çocuğunun zeka bölümü bundan düşüktür, dokuz çocuklu ailenin ilk cocuğunun puanı daha da düşüktür. İkinci çocukların karşılaştırılması da, aynı sıralamayı vermektedir. Aile büyüdükçe, her yeni çocuk daha az zeka puanı almaktadır. Dokuz çocuklu ailenin en küçük çocuğu en dezavantajlı olanıdır.

Bu sonuçlar, kalabalık bir ailede, her bireyin entellektüel açıdan dezavantajlı olduğunu mu göstermektedir? Hayır. Pekçok diğer etmen, ailenin büyüklüğünü telafî edici bir etkide bulunabilir. Örneğin, iki çocuk arasındaki yaş farkı, iki yıl veya daha fazlaysa, çocuk sayısının önemi kalmamaktadır. Gerçekten de, büyük kardeşleri ergenlik çağında olan yeni bir çocuk, oldukça yüksek bir entellektüel ortamda bulunmaktadır. Ayrıca aile ortamının iyi veya kötü etkileri, evin içinde veya dışındaki başka yaşantılara göre artmakta veya eksilmektedir (Moffitt, 1976). Diğer yandan, çocuklar küçüklerine bir şeyler öğretirken, bundan kazançlı çıkabilirler (Zajonc, Markus ve Markus, 1979). Kalabalık bir aileden olmak, ana-babanın yüksek performans ölçütleri kullanmasını engellememektedir. Üstelik, çocuklar tüm zamanlarını aile içinde geçirmemektedir. Eğer bir çocuk, akranları veya öğretmenleriyle dışarda uzunca bir süre oynuyor veya çalışıyorsa, aile ortamının etkileri önemli olmayabilir. Herşeye rağmen, bu araştırmaların sonuçları, çok çocuklu ailelerin ebeveynlerini uyarmaktadır. Bu çerçevede, çocukları, optimal derecede gelişebilmeleri için, ev dışı etkinliklere katılmaya teşvik etmek yararlı olabilir.

Görüldüğü üzere diğer insanlar, çevremizin önemli bir parçasını oluşturmaktadırlar ve fiziksel çevre kadar güçlü etkilerde bulunmaktadırlar. Diğerleri, önemli bir stres kaynağıdır. Araştırmalara göre, stres yaratıcı yaşantılara uzun süre maruz kalındığında fiziksel hastalık ve kaza olasılığı artmaktadır. Bazı uyum startejileri, stresin etkilerini telafi edebilmektedir. Sosyal çevre, bir yoğunluk duygusuna ve bu da strese, kontrol ve mahremiyet eksikliğine yol açabilmektedir. Yoğunluk yaşantıları, insanların heyecansal ve sosyal hayatlarında da etkili olmaktadır. Belirli bir çevrede mevcut kişilerin sayısı entellektüel performansta rol oynamaktadır. Özellikle, kalabalık ailelerde büyüyen çocuklar, küçük ailelerin çocuklarına kıyasla daha az zengin bir entellektüel çevrede bulunmaktadırlar. Sonuçta, zeka testlerindeki performansları daha düşük olmaktadır.

3) GELECEĞİ HAZIRLAMA

Sosyal ve fiziksel çevreye ilişkin bazı araştırmaları gözden geçirdik. Bu alanda yapılan araştırmaların çoğu, günümüzdeki sorunlar üstünde odaklaşmaktadır; örneğin insanların inşa ettikleri yapılara, yarattıkları gürültüye, içinde yaşadıkları heyecansal ve entellektüel çevreye nasıl tepki gösterdikleri konu edilmektedir. Ancak, pek çok sosyal psikolog, sadece günümüzün değil, yarının sorunlarıyla da uğraşmaktadır. Toplumun değiştirilmesi, yeni çalışma, sevme ve yaşam biçimlerinin geliştirilmesi gibi konularla ilgilenmektedirler. Yaşlılar, yoksullar, özürlü kişiler ve benzerleri için yeni politikaların oluşturulması zorunludur.

Çerçeve- XI/5: YAŞAM OLAYLARI VE YAŞAM KALİTESİ

Kent toplumunun yaşam kailtesi açısından çok yönlü betimlenmesinin yapıldığı bir araştırmada (Yetim, 1985), yaşam olaylarının yaşam kalitesi üzerindeki etkileri, yerleşim bölgeleri açısından incelenmiştir.

Bu araştırmada, üst, orta ve alt yerleşim bölgelerinden alınan 162 kişilik (her bölgeden 54 evli yetişkin) temsili bir örneklemde olumlu veya olumsuz aile olayları, kişisel olaylar, iş/gelir olayları ve diğer olaylar ile yaşam kalitesinin ilişkisi üzerinde durulmuştur. Bu amaçla oluşturulan ölçekte, aile alanından 16 olay, iş ve gelir alanından 18 olay, kendilik alanından (kişisel alan) 8 olay ve diğer alanlardan (dinsel alan: 4, çevre alanı: 12, yönetim: 8, boş zaman: 4, sağlık: 4) toplam 32 olay yer almaktadır. Her olayın "önemsiz" ile "son derece önemli" uçları arasında yer alan 5'li bir tepki kategorisine göre değerlendirilmesi istenmiştir. Araştırmada ayrıca, hipotetik ve gerçek durumları ayırdetmek üzere, kişilere son 6 ay içersinde yaşadıkları olumlu ve olumsuz yaşam olaylarını kaydetmeleri söylenmiştir. Üçüncü olarak, kişilerin bir bütün olarak yaşam ve yaşam alanlarına ilişkin kalite tepkileri saptanmaya çalışılmıştır: örneğin, aile hayatınız hakkında neler hissediyorsunuz? gibi sorulara ilişkin cevapları kaydedilmiştir.

Sonuçlara göre, genel olarak yaşam kalitesini olumlu olaylar artırırken, olumsuzlar düşürmektedir. Sağlık, aile, iş ve gelir olayları ile yaşam kalitesi algısı arasında anlamlı ilişkiler bulunmaktadır. Yaşam kalitesi düzeyi arttıkça, bireylerin aile ve sağlık olaylarına atfettikleri değerler de artmaktadır, yani daha çok doyumlu olanlar, bu olayları daha önemli görmektedirler. İş ve gelir olayları tüm kalite düzeylerinde aynı ölçüde önemli görülmüştür. Kişisel olayların, yaşam kalitesiyle ilişkisiz olduğu ve bunlara atfedilen değerlerin diğer alanlara oranla düşük olduğu saptanmıştır.

Yaşam kalitesi açısından yaşam olaylarının değerlendirilmesinin yerleşim bölgelerine göre farklılaştığı görülmüştür. Düşük yaşam kalitesi bildiren tüm bireyler içersinde, olaylara en yüksek değer, orta yerleşim bölgelerinde oturanlar tarafından verilmiştir. Yüksek yaşam kalitesi bildirenler içersinde en yüksek değer alt yerleşim bölgelerinde, orta yaşam kalitesi bildirenlerde ise üst yerleşim bölgelerinde oturanlar tarafından verilmiştir; yani, yerleşim bölgeleri açısından genel yaşam olaylarına bakıştaki farklılaşma, belirli kalite tepkilerine göre ortaya çıkmaktadır. Farklı alanlardaki olaylara verilen önem ile yerleşim bölgesi ilişkisi, sadece sağlık olayları alanında gözlenmiştir. Alt yerleşim bölgelerinden üst yerleşim bölgelerine çıktıkça, sağlık olaylarına atfedilen değerin arttığı görülmüştür.

Kaynak : Yetim, Ü. : *Değişik Sosyo-Kültürel Kesimlerden Kişilerde Yaşam Kalitesi Algısı,* Yüksek Lisans Tezi, İzmir, 1985 (özetle, N. B.)

Sosyal psikologlar, geleceğin planlanmasına ve inşasına katkıda bulunabilir mi? Son on yıl içinde, bu tür bir katkı olasılığı, giderek daha fazla oranda hayata geçirilmiştir. Bugün, pek çok sosyal psikolog, bilim dallarının, daha insanî bir toplumun inşasında önemli bir rol oynayacağına inanmaktadır.

Geleceğin planlanması, iki türlü olabilir. Tepkisel planlamada toplumun nereye doğru yöneldiği sorulmaktadır. Eğer bu yön, arzu edilmez bir nitelikteyse, yön değiştirmek üzere, bir takım programlar veya politikalar saptanabilir. Pro-aktif planlamada, toplumun nereye doğru yönelmesi gerektiği ve buna ulaşmanın nasıl olacağı sorgulanmaktadır. Öncelikle, sosyal psikolojinin tepkisel planlamaya katkısını gözden geçirelim.

SOSYAL GÖSTERGELER

Geleceğin ne yönde olacağı nasıl değerlendirilebilir? Bu konuda en önemli teknik, bir olgunun belirli bir dönem boyunca çeşitli alanlardaki özelliklerini yansıtan göstergelerin ölçümünden hareketle eğilim eğrileri çizmektir.

Elde edilen bir dizi ölçüm, olgunun uğradığı değişiklikleri gösteren eğilim eğrilerinin saptanmasını sağlamaktadır. Bu veriler, olgunun nasıl bir gelişme (genelleşme, güçlenme, anlamlı hale gelme) gösterdiğini veya göstermediğini belirlemeyi mümkün kılmaktadır. Örneğin, eğer, ABD'de şiddet içeren suçların, 1960 yılı itibariyle 150/100.000 oranında olduğunu biliyorsak, ilginç bir veriye sahibiz demektir. Ancak bu oranın 1965'te 250/100.000 düzeyine yükseldiğini ve 1970'de 400/100.000'e tırınandığını (Gerçek rakamlar) saptarsak, anlamlı bir eğilim keşfetmiş oluruz. Suçluluk oranının üç misline çıkması, dikkati gerektiren bir olgudur. Bu tür eğilimler, değişmenin yönünü göstermekte ve bu anlamda, eğer yeni politikalar oluşturulup uygulanmazsa, toplumun geleceğinin karamsar bir portresini sunmaktadır.

Sosyal eğilimlerin değerlendirilmesi, sosyal bilimlerde uzun ve övgüye değer bir tarihe sahiptir. Ekonomistler uzun yıllardan beri, G.S.M.H. (Gayri Safî Milli Hasıla), enflasyon oranı ve ticaret dengesi gibi göstergeler kullanmaktadırlar. Benzeri şekilde demograflar, çeşitli amaçlarla doğum oranı, çocuk ölümleri oranı gibi istatistikler kullanmaktadırlar. Nitekim, çeşitli yıllara göre doğum oranlarının izlenmesi, "Nüfus patlaması" nın bilincine varmamızı sağlamıştır. Bu eğilim eğrisi, eğer bir değişme olmazsa, toplumun 20 yıla varmadan büyük felaketlerle karşılaşacağını göstermektedir. Sonuçta, çeşitli prog-ramlar (örneğin, bedava hizmet sunan aile planlaması kliniklerinin kurulması) uygulanmaya konmuştur. Diğer etmenlerle birlikte bu programların etkisi doğum oranlarını düşürmüştür.

Sosyal hayat göstergelerinin değerlendirilmesi oldukça yenidir. Raymond Bauer, 1967'de şu gözlemde bulunmuştur:

"Sadece salon filozofları, yaşam kalitesinden sözetmektedir... ve her zaman, işlerin kötüye gideceği yolunda iç karartıcı tablolar çizmektedirler. Sosyal eleştirmenlerin, yargılarını ortaya attıkları ve yeni politikaların hazırlandığı önemli konuların çoğu hakkında, bize işlerin iyiye mi, kötüye mi gittiğini gösteren bir kıyas noktası yoktur".

Yaşam kalitesine ilişkin düşünceler sosyal *sistemlerin bilançosu* kavramında somutlaşmıştır. Sosyal sistemler bilançosu, ekonomik maliyet bilançosuna benzer bir şekilde tasarlanmışıtr. Bu teknik, çeşitli politikaların zaman içinde sosyal kazançlarını ve maliyetini değerlendirmeyi amaçlamaktadır (Gross, 1966). Daha sonra, Amerika federal hükümeti, ulusal amaçlar için bir komite oluşturmuştur. Komite, ABD'de yaşam stilinin, uygun bir eğitim, şans eşitliği ve benzeri amaçların gerçekleştirilmesini hangi ölçüde sağladığını saptama görevini üstlenmiştir (Bauer, 1967)

Bu açıdan yapılan mümkün değerlendirmelerin listesi, sınırsız görünmektedir. Bazı araştırmacılar, akıl hastanelerine kabul edilen hasta oranıyla, cinayet oranıyla, insanların zamanlarını kullanışıyla, güvenlik veya emniyet duygularıyla, v.b. ilgilenmişlerdir (Mann, 1977; Wholey, 1979). Aynı şekilde, toplumda kadının statüsündeki değişikliklerle çok ilgilenilmişitir. Yüksek öğrenim diplomasına sahip kadınların sayısı, kadınların sosyal ve ekonomik planda olanaklarının arttığını belirten göstergelerden biridir. Verilere göre, ABD'nde 1940'lı yıllara kıyasla bugün daha çok kadın orta öğretim kurumlarından mezun olmuştur. Ancak, orta öğretim mezunu erkeklerin sayısı da arttığından, eşitlik anlamında bir kazanç söz konusu değildir. Aslında, 1940'lı yıllara kıyasla 1970'li yıllarda, lise diplomalı erkeklerin sayısındaki artış kadınlarınkinden daha yüksek oranda olmuştur. Yüksek lisans diplomaları bakımından da aynı durum söz konusudur; giderek daha fazla sayıda kadın yüksek lisans yapmaktadır, fakat erkekler de öyle. Bu açıdan da 1940'lı yıllara oranla erkekler öndedir. 1960'tan bu yana erkeklerden doktora yapanların sayısında artış var, ancak doktora yapan kadınların sayısında artış yok. Özetle, eğer öğrenim durumu, sosyal ilerlemenin bir göstergesi ise, son 30 yıllık dönemde kadınlar erkeklerden daha az kazançlı olmuşlardır.

Araştırmacılar, genel bir yaşam kalitesi göstergesi oluşturmaya çalışmışlardır (Andrews ve Witney, 1976; Campbell, Converse ve Rogers, 1976). Böylece, insanların genel mutluluk ve doyum duygularını özetleyen basit bir gösterge bulmayı amaçlamışlardır. Ayrıca, toplumun hangi kesimlerinin yaşam kalitesi bakımından ilerlediğini veya gerilediğini belirlemek istemişlerdir. Eğer hayat bazı kesimler için değişmişse, bu değişmeye hangi etmenlerin neden olduğunu ve bu etmenleri değiştirmenin mümkün olup olmadığını saptamaya çalışmışlardır.

Yaşam kalitesi üzerinde ilk çalışmalardan birinde, araştırmacılar Amerikalı yetişkinlerden oluşan ulusal bir örnekleme şu soruyu yöneltmiştir: "Bütünüyle düşündüğünüzde, hayatınızın bu anında ne ölçüde mutlusunuz veya değilsiniz?" (Gurin ve ark. 1960). Örneklemin yaklaşık % 35'i "çok mutlu", % 54'ü "oldukça mutlu" ve % 11'i "pek mutlu değil" cevabını vermiştir. Daha sonraki 15 yıl boyunca, kendilerini "çok mutlu " olarak niteleyen kişi sayısında bir düşme gözlenmiştir, 1972'de bu oran % 22'ye inmiştir (Campbell, Converse ve Rodgers, 1976). Ancak bu düşüş, "pek mutlu değil" diyenlerin sayısının sürekli arttığını ifade etmez. Aslında bu kategoridekilerin oranı oldukça sabit kalmıştır.

Çerçeve -XI/6: YAŞAM KALİTESİ ALGISI VE GÜVENLİK İHTİYACI

Günlük yaşamdaki gözlemlerimiz, yaşam kalitesinin çeşitli boyutlarda değişiklik gösterdiğini, bir başka deyişle yaşamın kişilere, ortamlara, toplumlara ve dönemlere göre farklılaştığını, daha az ya da çok kaliteli olduğunu ortaya koymaktadır. Psikolojik açıdan yaşam kalitesi bireyler tarafından doğrudan algılanan bir olgu olarak düşünülebilir. Çeşitli fiziksel ve sosyo ekonomik göstergelerden hareketle tanımlanmayıp, bireyin yaşamının cereyan ediş şekline, bireyin davranışlarında sahip olabileceği motivasyonlara, bilinç alanındaki değerlere (Moles, 1978) bağlı kalarak kavramsallaştırılabilir. Bu değerler ya da güdüler oldukça istikrarlı, nispeten belirlenmiş ve tanınabilir niteliktedir.

Bu noktadan hareketle yapılan bir araştırmada (Bilgin, Ergenç ve Timuranday, 1985), değişik sosyo-kültürel gruplardan oluşan 244 kişilik bir örneklemin, yaşamlarına ilişkin istek ve şikayetleri, yaşam kalitesi anlayışları Maslow'un ihtiyaçları piramidine göre değerlendirilmiştir. Sonuçlara göre, grupların hiçbirisi için yaşam kalitesi yaşamın idamesinden ibaret değildir, yani temel fizyolojik ihtiyaçlarla açıklanmamaktadır. Ayrıca, yaşam kalitesi kavramının tanımlanmasında beliren ihtiyaçlar sıra düzeni, bir piramit oluşturmamaktadır. Kaliteye ilişkin istek ve şikayetler, güvenlik basamağında yoğunlaşmaktadır. Güvenlik ihtiyacının bu denli önem taşıması, kişilerin içinde bulundukları ortamın genel özellikleriyle (hızlı sosyal değişme ve doğurguları, ekonomik ve sosyal çalkantılar. v.b.) ilişkili görünmektedir. Güvenlik boyutunun belirgin önemi, kişilerin yaşam kalitesini, iyilikte, doyumda ve kalitede bir süreklilik, istikrarlılık ve düzenlilik olarak algıladıklarını göstermektedir. Yaşamın kaliteli olması, kalite kaynaklarının kalıcılığını ve sürekliliğini içermektedir.

Araştırma sonuçları, örneklem gruplarının, yaşamı, genelde sadece bir iki yanı ile görme eğilimi içinde bulunduklarını göstermektedir. Nitekim yaşama ilişkin tatmin, istek ve engeller konusunda verilen cevapların, ihtiyaçlar piramidinin yalnızca bir-iki boyutunda toplandığı gözlenmektedir. Bu sonuçlar, yaşam kalitesinin tanımlanmasında çevrenin zenginliği ve fiziksel kalitesi yanısıra, çevrenin istikrarını ve homeostazisini, koruyucu bakım etkinliklerini (Maintenance) vurgulayan görüşleri (Moles ve Bilgin, 1985) desteklemektedir.

Kaynaklar: 1) N. Bilgin, A. Ergenç ve Ö. Timurcanday: "Bireylerce algılanan şekliyle yaşam kalitesi", *III. Ulusal Psikoloji Kongresi Bildirileri* Psikologlar Der. Yay. 1986, Ankara

2) N. Bilgin ve A. A. Moles; "Yaşam kalitesi ve çevresel istikrarlılık", *Seminer* n.4, 1985, s.113-131

Araştırmacılar, bu şekilde bir tek seçenek işaretleyerek belirtilen ölçme tarzının sağladığı enformasyonu tamamen yeterli bulmamışlardır. Yaşam kalitesinin daha doğru bir göstergesini oluşturmak gibi oldukça iddialı bir çalışmada, 12 farklı doyum alanı saptanmıştır (Campbell, Converse ve Rodgers, 1976). Ulusal bir örnekleme bu alanların önemi değerlendirtilmiştir. Ortaya çıkan önem sırası şöyledir.

1. Sağlık
2. Evlilik
3. Aile hayatı
4. Ulusal Hükümet
5. Dostluk
6. Ev, konut
7. İş
8. Topluluk
9. İnanç/din
10. Rekreasyon
11. Malî durum

Bunun ardından, ulusal çapta bir sondaj yapılarak kişilerden bu alanlardan her birindeki doyumlarını "Tamamen memnun" ile "Tamamen memnun değil" arasında uzanan yedili bir ölçekte ifade etmeleri istenmiştir. Bu tür ölçme tarzının, çeşitli sosyal kesimlerde, doyum ve doyumsuzluk kaynaklarının daha doğru ve detaylı profilini vereceği düşünülmüştür.

On iki alan, aynı ulusal örneklemce değerlendirilmiştir. Bu konuya ilişkin eğilim eğrileri zaman içinde değişebilir. Ancak, farklı yaş gruplarının yaşam doyumları arasında-ki farklar karşılaştırılarak, insan ömrünü kapsayan eğriler çizilebilir. Çeşitli doyum alanları karşılaştırıldığında, yaşlandıkça hayatın daha çekilmez bir hale geldiği yolundaki yaygın kanaatin aksine, yaşlı kişilerin hayatı sevimsiz bulmadıkları görülmüştür. Yaklaşık 70 yaşında olan bu kişilerin çoğu "çok mutlu" olduklarını belirtmişlerdir. 70 yaşından sonra doyum düzeyi düşmeye başlamakta, ancak hiç bir zaman insanların 20 veya 30 yaşındaki doyum düzeyine kadar inmemektedir. Aslında, hemen her alanda, sağlık hariç, 70 yaşındaki insanlar yüksek bir doyum hissetmektedirler.

Zikre değer bir diğer nokta daha var. Yaşamdan elde edilen doyum, orta öğretim sonrası on yıllık dönemde giderek azalmaktadır. Sağlık, evlilik, aile hayatı ve tasarruflara ilişkin doyumlar 20 ile 30 yaş arasında oldukça düşüktür. Evlilik ve aileye ilişkin doyumun azalması, bilinen bir olgudur (bkz. Kişilerarası çekicilik konusunda evliliğin ilk yıllarında romantik aşkın yokoluşuna ilişkin gözlemler). Bu dönemde, kişilerin aile yuvası kurması ve mesleki kariyerini hazırlaması, doyumu tehdit edebilmektedir.

Özetle, sosyal psikologlar için geleceğin inşasına katkıda bulunmanın yollarından birisi sosyal çevrenin bireylere etkisine ilişkin göstergeler oluşturmak ve bunu, zaman içinde izlemektir. Eğilim eğrileri oluşturarak, araştırmacılar toplumun kaydettiği ilerlemeleri gösterebilirler ve insanların, yaşanan sorunlar konusunda daha bilinçli olmasını sağlayabilirler. Sosyal bilimciler, bu sayede, sorunların kaynağında bulunan etmenleri özel olarak araştırabilirler. Araştırmacılar da sorunlarla nasıl mücadele edileceğini gösterebilirler.

DEĞERLENDİRME ARAŞTIRMASI: PRO-AKTİF PLANLAMA

İnsan davranışının eğilimlerinin tanınması, bize harekete geçme ve böylece geleceği değiştirme olanağı verebilmektedir. Bununla birlikte, değişme, statükoya ilişkin yeni seçeneklerin gelişiminden de kaynaklanabilir. Buradaki planlama, eylem öncesi (pro-aktif) niteliktedir. Buna göre, insanlar çeşitli konularda (örneğin şizofrenlerin tedavisi, orta öğretim uygulamaları, oto-yollarında hız kontrolü, vb.), yeni programları izleyerek davranışta bulunabilirler. Eylem öncesi planlama, mevcut eğilimlere, önceki planlamalara veya özel verilere dayanmaz. Ancak, bu planlama, değerlendirme araştırmasıyla daha kolay uygulanabilir bir nitelik kazanabilir. Bu araştırma, yürürlükteki program veya politikaların sonuçlarını ölçmeyi sağlamaktadır. Yeni bir

şizofren tedavi yöntemi, halen kullanılmakta olan diğer yöntemlerden daha başarılı oluyor mu? Öğrenciler, geleneksel öğretim yöntemlerinin yerine yeni yöntemler kullanıldığında daha iyi öğreniyorlar mı? Yol güvenliği, yeni hız sınırlama sistemiyle daha iyi sağlanıyor mu? Değerlendirme araştırması bu tür sorulara cevap vermeyi amaçlamaktadır? Değerlendirme sonuçlarından hareketle, yeniliğin devamı, değiştirilmesi veya terkedilmesi hakkında kararlar verilebilmektedir (Wholey, 1979).

Şimdi, Ohio'da Cincinati yöneticilerinin kentlerinde, mahalle sakinleri ile burada çalışan polisler arasındaki sosyal mesafe/kopukluk ve yüksek suç oranı konusundaki kaygılarından doğan bir değerlendirme araştırması projesini inceleyelim (Schwartz ve Clarren, 1977). Belediye yöneticileri, polis kuvvetlerinin merkezileşmesi yerine, mahallelere bağlı polis ekiplerinin oluşturulması sayesinde durumun düzeltilebileceğine inanmaktadırlar. Oluşturulan projede, ekiplerin, mahaller içinde ve sürekli bir şekilde çalışması ve karar alma bakımından önemli yetkiler verilmesi ön görülmektedir. Bu yeniliğin verimli olup olmayacağını ve hatta diğer kentlerde de uygulanıp uygulanamayacağını objektif bir şekilde saptamak üzere, belediye yetkilileri bağımsız bir gruba başvurmuşlardır.

Değerlendirme araştırmasının ilk aşaması *formelleştirme*dir: bu aşamada ulaşılmak istenen özgül amaçlar açıkça ifade edilir. Amaçların açıkça ortaya konması, araştırmacıların somut değerlendirme ölçütleri, yani saptanan amaçlara oranla gerçekleştirilen ilerlemeyi değerlendirmeye yarayan davranış ölçüleri için ölçütler oluşturmak bakımından gereklidir. Örneğin, Cincinnati'de programın amaçlarından biri, mahalle sakinlerinin güvenlik duygularını güçlendirmektir. Sakinlerin, polisin yakınında varolduğunun bilincinde olmalarına ilişkin olarak yapılan bir sondaj, güvenlik ölçümünde ölçüt olarak kullanılmıştır. Programın amaçlarından bir diğeri, polislerin, görevli olarak atandıkları mahalleler hakkındaki bilgi düzeylerini artırmaktır. Bu konuda katedilen ilerlemeyi ölçmek üzere, mahallede iş yerleri olanlara, polisleri tanıyıp tanımadıkları sorulmuştur. Zira tanışmanın, etkileşimi kolaylaştıracağı düşünülmüştür.

Programın tüm amaçları açıkça belirtildikten ve her zaman için bir dizi ölçü tanımlandıktan sonra, araştırmacılar, anlamlı verileri toplamaya başlamışlardır (Schwartz ve Clarren, 1977). Programı uygulamaya koymadan önce ilk sondajlarını yapmışlardır. Bu, onlara, daha önceki sonuçları karşılaştırabilecekleri temel verileri saptama imkanı vermiştir. Böylece merkeziyetçi olmayan yeni program, altı ay boyunca uygulamaya konmuştur ve araştırmacılar aynı soruları, topluluğun temsili bir örneklemine tekrar yöneltmişlerdir. Geçici bir olgunun söz konusu olmadığından emin olmak için, programın başlamasından bir yıl sonra, toplulukta yeni bir sondaj yapılmıştır. Sonuçlar, mahallelerin sakinlerinin, yakınlarında polisin varlığının giderek daha çok bilincinde olduğunu ve özellikle bunun, temel verilerin saptanması ile nihaî değerlendirme arasında görüldüğünü ortaya koymuştur.

Çerçeve-XI/7: STRES VE DAVRANIŞ BİÇİMLERİ

Bu bölümde, stres ile kalabalık, gürültü, sevilen birinin ölümü veya işini kaybetme gibi çevresel girdiler arasındaki ilişki vurgulanmıştır. Ancak, stresin kaynağı daima kişinin dışında değildir. Bazı kişiler strese eğilimlidir: yani, kendilerini büyük bir strese maruz bırakan yaşam stillerini seçmektedirler. Strese yatkın kişiler konusundaki en sistematik araştırmalar A tipi ve B tipi kişilik ayrımında bulunmaktadır (Friedman, 1969; 1977; Rosenman, 1969). A tipi kişiliği olanlar "çevreden, iyice tanımlanmamış sayısız şeyleri ve en kısa zamanda elde etmek için ve gerekirse bunu engelleyebilecek kişi veya şeylere karşı nispeten kronik bir mücadele içindedirler" (Friedman, 1969).

Bu mücadele üç şekilde yansımaktadır: 1) Başarmak için yarışmacı bir mücadele 2) Abartılmış bir ivedilik duygusu 3) Saldırganlık ve düşmanlık (Zysanski ve Jenkins, 1970). Bu özellikler B tipinde görülmez. Bir kişinin hangi tipte olduğunu saptamak üzere çeşitli sorular: Kendisine hızlı yemek yediği söylendi mi? Eşi veya yakın bir dostu ona yarışmayı sevdiğini, kendisine karşı müşkülpesent olduğunu, çok aktif olduğunu ve biraz yavaşlaması gerektiğini söyledi mi? Bu sorulara olumlu cevaplar, A tipinin yaşam stilini vermektedir.

A ve B tipi davranışların kaynağı açık değildir. Bununla birlikte, ortaöğretim düzeyindeki öğrencilerin deneyimlerine ilişkin bir inceleme, bu şemaların erken yaşlarda gözlenebildiğini göstermektedir (Glass, 1977). A tipi öğrencilerin aksine B tipinde olanlar, sosyal ve sportif etkinliklere daha çok katılmaktadır. A tipindekilerin sportif olmayan okul dışı etkinlikleri daha çoktur ve okul başarıları daha fazladır. Bu sonuçlara göre A tipindekiler, büyük performanslar göstermeyi hedeflerken B tipindekiler daha sosyal görünmektedir; bu iki tipi daha iyi anlamak için araştırmacılar, değişik deneysel koşullarda bunların tepkilerini karşılaştırmışlardır. Örneğin, denekler farklı ölçülerde çaba gerektiren işler yapmak zorunda olduklarında, A tipindekiler, verilen yönerge ne olursa olsun, maksimum hızla çalışmaktadırlar. B tipindekiler ise yönergeye uygun hıza uymaktadırlar (Glass, 1977). İşteki performansları çeşitli şekillerde engellendiğinde, B tipindekiler olan bitene göre farklı işlere girişirken, A tipindekiler çevresel girdilere dikkat etmeksizin çabalarını sürdürmektedir (Lovallo ve Pishkin, 1980). Bir karar alma görevinde engellendiklerinde, A tipindekiler daha çok rahatsız (irritation) olmaktadır (Glass, 1977). Stres yaratan bir durumda A tipindekiler, kendi performanslarını diğerlerininkiyle karşılaştırarak değerlendirme eğilimindedirler (Dembroski ve Mac Dougall, 1978). Bir deneyde, denekler saatlerce hareketli şerit üzerinde durmaya zorlandığında, A tipindekiler, yorulduklarını söylemeye daha az eğilimli görülmüştür (Glass, 1977). Diğerlerinin varlığı A tipindekilerin, iş çabalarının arttırırken, B tipindekileri daha az etkilemektedir (Gastorf, Suls ve Sanders, 1980).

A tipi davranışlar, modernleşmenin gerektirdiği davranışlara uygun düşmektedir. Modern insanın zaman anlayışını oluşturan, zamanın yıkıcı etkilerine (entropi) karşı savaşma, her an bir şeylerin olup bittiğine inanma, zaman içinde herşeyin her an değiştiğini varsayma (lineer zaman kavramı), zaman-bütçesi oluşturma gibi özellikler ve bunlarla bağlantılı sorumluluk, titizlik, gayretli oluş, hamaratlık, iş değerleriyle özdeşleşme, planlama gibi davranışsal ve duygusal çizgiler, büyük ölçüde modernleşmenin hem koşulları, hem de sonuçları olarak dikkati çekmektedir (Bilgin, 1976). Modern olmak, bir bakıma işleri oluruna bırakma, vaziyeti idare etme, günü gününe yaşama, büyük olaylarla zamanı işaretleme, olayları akışına

bırakma, eldeki olanaklarla yetinme... vb. değer ve anlayışlarla bağdaşmamaktadır. Bu anlamda, stres, modernleşmenin ve modern yaşam tarzının bir bedeli gibi görünmektedir.

Bu farklılıkların fiziksel etkileri nelerdir? Laboratuvar araştırmalarına göre A tipindekiler çeşitli işlere tepki verirken nabız atışı ve kalbin ritmi B tipindekilere kıyasla daha çok hızlanmaktadır. Bu durum önemli işlerde daha belirgindir (Dembroski ve ark. 1979; Manuk, Graft ve Gold, 1978) Ayrıca, kardio-vaskular sistemi olumsuz şekilde etkileyen sempatik sinir sistemi tepkileri A tipinde daha fazladır (Herd, 1979; Williams ve ark. 1978). Koroner hastalıklar ve periyodik kalp krizleri konusundaki incelemelerde aynı şey görülmektedir. Bu hastalıklara yakalanma riski A tipinde daha fazladır (Brand ve ark. 1976; Haynes, Feinlei b ve Kannel, 1978; Jenkins, Zyzanski ve Rosenman, 1976).

Kaynaklar:

*K. J. Gergen ve M. M. Gergen: *Psychologie Sociale*, a.g.e.

*N. Bilgin : *Le Taux de Maintenance*, 1976, yayınlanmamış doktora tezi. (özetle, N.B.)

Programın başlangıcından önce, mahalle sakinlerinin sadece %20'si mahallelerinde polislerin devriye gezdiğinden haberdar iken bir yıl sonra, bu oran % 60'a çıkmıştır. Aynı şekilde iş yeri sahipleri arasında polis ekiplerinin dolaştığını bilenlerin oranı % 30 daha artmıştır. Bağımsız araştırmacılar tarafından toplanan bu tür veriler, bir programın sonuçlarını değerlendirmede çok yararlı olmaktadır. Güvenilir veriler karşısında, diğer kentlerdeki belediye yetkilileri de, kendi polis örgütlerinde daha güvenli olarak bazı değişiklikler yapabilirler.

Değerlendirme araştırması, çeşitli durumlarda yararlı olabilir. Ulusal düzeyde yürütülmüş pek çok araştırmaya örnek olarak, öğretime ayrılan harcamaların artırılmasının (Ribich ve Murphy, 1975), özel vergilendirmenin (Burtless ve Hausman, 1980), yoksulluğa karşı mücadele programlarının (Haveman ve Watts, 1975) silah taşımayı denetleyen yasanın (Zimring, 1976), enerji kısıtlamalarının (Mead, 1980), alkol tüketimine ve araba kullanımına ilişkin yasaların (Ross, 1975) ve okula uyum programının (Coleman, 1975) etkilerini inceleyen araştırmalar sayılabilir. Bölgesel ve yöresel çapta yapılan araştırmalarda ise, örneğin bölgesel akıl hastalığı merkezlerinin (Bigelow, 1975), kuraklık döneminde su tüketimini sınırlandıran programların (Berk ve ark., 1980), belediye hizmetleri programlarının (Millar, Hatry ve Koss, 1977), eski mahkûmlara yardım programlarının (Lenihan, 1976) 1976), yeni bir kariyere başlamak isteyenlere ilişkin programların (Grant ve Grant, 1975) ve kültürel planda dezavantajlı olan çocuklara erken eğitici müdahalenin (Bronfenbrenner, 1979) sonuçları ya da etkileri konu edilmiştir. *Handbook of Evaluation Research* adlı kitap, bu tür araştırmaları derinliğine incelemektedir (Struening ve Guttentag, 1975).

bırakma, eldeki olanaklarla yetinme... vb. değer ve anlayışlarla bağdaşmamaktadır. Bu anlamda, stres, modernleşmenin ve modern yaşam tarzının bir bedeli gibi görünmektedir.

Bu farklılıkların fiziksel etkileri nelerdir? Laboratuvar araştırmalarına göre A tipindekiler çeşitli işlere tepki verirken nabız atışı ve kalbin ritmi B tipindekilere kıyasla daha çok hızlanmaktadır. Bu durum önemli işlerde daha belirgindir (Dembroski ve ark. 1979; Manuk, Graft ve Gold, 1978) Ayrıca, kardio-vaskular sistemi olumsuz şekilde etkileyen sempatik sinir sistemi tepkileri A tipinde daha fazladır (Herd, 1979; Williams ve ark. 1978). Koroner hastalıklar ve periyodik kalp krizleri konusundaki incelemelerde aynı şey görülmektedir. Bu hastalıklara yakalanma riski A tipinde daha fazladır (Brand ve ark. 1976; Haynes, Feinlei b ve Kannel, 1978; Jenkins, Zyzanski ve Rosenman, 1976).

Kaynaklar:

*K. J. Gergen ve M. M. Gergen: *Psychologie Sociale*, a.g.e.

*N. Bilgin : *Le Taux de Maintenance*, 1976, yayınlanmamış doktora tezi. (özetle, N.B.)

Programın başlangıcından önce, mahalle sakinlerinin sadece %20'si mahallelerinde polislerin devriye gezdiğinden haberdar iken bir yıl sonra, bu oran % 60'a çıkmıştır. Aynı şekilde iş yeri sahipleri arasında polis ekiplerinin dolaştığını bilenlerin oranı % 30 daha artmıştır. Bağımsız araştırmacılar tarafından toplanan bu tür veriler, bir programın sonuçlarını değerlendirmede çok yararlı olmaktadır. Güvenilir veriler karşısında, diğer kentlerdeki belediye yetkilileri de, kendi polis örgütlerinde daha güvenli olarak bazı değişiklikler yapabilirler.

Değerlendirme araştırması, çeşitli durumlarda yararlı olabilir. Ulusal düzeyde yürütülmüş pek çok araştırmaya örnek olarak, öğretime ayrılan harcamaların artırılmasının (Ribich ve Murphy, 1975), özel vergilendirmenin (Burtless ve Hausman, 1980), yoksulluğa karşı mücadele programlarının (Haveman ve Watts, 1975) silah taşımayı denetleyen yasanın (Zimring, 1976), enerji kısıtlamalarının (Mead, 1980), alkol tüketimine ve araba kullanımına ilişkin yasaların (Ross, 1975) ve okula uyum programının (Coleman, 1975) etkilerini inceleyen araştırmalar sayılabilir. Bölgesel ve yöresel çapta yapılan araştırmalarda ise, örneğin bölgesel akıl hastalığı merkezlerinin (Bigelow, 1975), kuraklık döneminde su tüketimini sınırlandıran programların (Berk ve ark., 1980), belediye hizmetleri programlarının (Millar, Hatry ve Koss, 1977), eski mahkûmlara yardım programlarının (Lenihan, 1976) 1976), yeni bir kariyere başlamak isteyenlere ilişkin programların (Grant ve Grant, 1975) ve kültürel planda dezavantajlı olan çocuklara erken eğitici müdahalenin (Bronfenbrenner, 1979) sonuçları ya da etkileri konu edilmiştir. *Handbook of Evaluation Research* adlı kitap, bu tür araştırmaları derinliğine incelemektedir (Struening ve Guttentag, 1975).

ISBN 975-483-044-4