10. basım
10e

Sosyal Psikoloji

Social Psychology

David G. Myers

Hope College
Holland, Michigan

Çeviri Editörü
Yrd. Doç. Dr. Serap Akfırat
Dokuz Eylül Üniversitesi Psikoloji Bölümü

Mc Graw Hill Connect Learn Succeed™

nobel
www.nobelyayin.com

NOBEL AKADEMİK YAYINCILIK EĞİTİM DANIŞMANLIK TİC. LTD. ŞTİ.

YAYIN NO. : 1312
Psikoloji-Genel Dizi No.: 078
ISBN : 978-605-320-218-9
© 10. Basımdan Çeviri, Ekim 2015

SOSYAL PSİKOLOJİ
SOCIAL PSYCHOLOGY

David G. Myers
Çeviri Editörü: Serap Akfırat

Copyright 2015, NOBEL AKADEMİK YAYINCILIK EĞİTİM DANIŞMANLIK TİC. LTD. ŞTİ. SERTİFİKA NO 20779
Bu baskının bütün hakları Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.ne aittir. Yayınevinin yazılı izni olmaksızın, kitabın tümünün veya bir kısmının elektronik, mekanik ya da fotokopi yoluyla basımı, yayımı, çoğaltımı ve dağıtımı yapılamaz.

2010, 2008, 2005, 2002, 1999, 1996, 1993, 1990, 1987, 1983 telif hakları McGraw-Hill Şirketler grubunun yazılı izni olmadan çoğaltılamaz ya da herhangi bir formatta ve şekilde dağıtılamaz, veritabanında saklanamaz. Bu format ve şekillere herhangi bir ağ üzerinden dağıtım veya elektronik veri saklama araçlarının kullanımı ya da uzaktan eğitim için yayın yapılması da dâhildir.

Genel Yayın Yönetmeni: Nevzat Argun -nargun@nobelyayin.com-
Dizi Editörü: Naim Dilek -naim@nobelyayin.com-

Redaksiyon: Taliha Aslan -taliha@nobelyayin.com-
Mizanpaj: Ahmet S. Baydar -ahmet@nobelyayin.com-
Kapak Tasarımı: Sevgi Pınar Özen -pinar@nobelyayin.com
Üretim Sorumlusu: Halil Yeşil
Baskı ve Cilt: Göktuğ Ofset İstanbul Cd. Sedef Sk. No:1 İskitler - Ankara
0.312 341 38 08 Sertifika No: 29767

Dağıtım: Volkan Kurt -volkankurt@nobelyayin.com- +90 312 418 20 10
Emrah Dursun -emrah@nobelyayin.com-
Çetin Erdoğan -cetin@nobelyayin.com-
Serhat Geçkaldı -serhat@nobelyayin.com-
Tanıtım: Sadık Küçükakman -sadik@nobelyayin.com-
Yavuz Şahin -yavuz@nobelyayin.com-
Onur Uysal -onur@nobelyayin.com-
Emre Akkuş -emre@nobelkitap.com-
Sipariş: -siparis@nobelyayin.com-
e-satış: -esatis@nobelkitap.com-

KÜTÜPHANE BİLGİ KARTI

Myers, David G.
Social Psychology / *David G. Myers*
Sosyal Psikoloji / *Çeviri Editörü: Serap Akfırat*
10. Basımdan Çeviri, xviii + 688 s., 215x275 mm
Kaynakça ve dizin var.
ISBN 978-605-320-218-9
1. Sosyal Etkiler 2. Benlik 3. Yakın İlişkiler

NOBEL AKADEMİK YAYINCILIK EĞİTİM DANIŞMANLIK TİC. LTD ŞTİ.
Ankara Büro: Mithatpaşa Cad. No.: 74/4 Kızılay / ANKARA
Tel: 0312 418 20 10 **Faks:** 0312 418 30 20
Rasimpaşa Mah. Söğütlüçayır Sok. No.: 16/21 Kat: 5
Kadıköy / İSTANBUL Tel / Faks: +90 (216) 449 20 01
nobel@nobelyayin.com - www.nobelyayin.com

www.nobelkitap.com

Çeviri Kurulu

Çeviri Editörü: Serap Akfırat

Bölüm 1 Sosyal Psikoloji ile Tanışma
Sinan Ulu

Bölüm 2 Sosyal Dünyada Benlik Kavramı
Gamze Sart

Bölüm 3 Sosyal İnançlar ve Yargılar
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 4 Davranış ve Tutumlar
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 5 Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 6 Uyma ve İtaat
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 7 İkna
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 8 Grup Etkisi
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 9 Önyargı: Diğerlerinden Hoşlanmamak
Görkem Durak / Serap Akfırat

Bölüm 10 Saldırganlık: Başkalarını İncitmek
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 11 Çekim ve Yakınlık: Hoşlanma ve Sevme
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 12 Yardım Etme
Banu Cingöz Ulu / Görkem Durak

Bölüm 13 Çatışma ve Uzlaşma
Görkem Durak

Bölüm 14 Klinikte Sosyal Psikoloji
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 15 Mahkemelerde Sosyal Psikoloji
Banu Cingöz Ulu

Bölüm 16 Sosyal Psikoloji ve Sürdürülebilir Gelecek
Meyrem Berrin Bulut

Kısa İçerik

Bölüm 1 Sosyal Psikoloji ile Tanışma 2

Kısım Bir: Sosyal Düşünüş

Bölüm 2 Sosyal Dünyada Benlik Kavramı 34
Bölüm 3 Sosyal İnançlar ve Yargılar 78
Bölüm 4 Davranış ve Tutumlar 122

Kısım İki: Sosyal Etki

Bölüm 5 Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet 156
Bölüm 6 Uyma ve İtaat 190
Bölüm 7 İkna 228
Bölüm 8 Grup Etkisi 266

Kısım Üç: Sosyal İlişkiler

Bölüm 9 Önyargı: Diğerlerinden Hoşlanmamak 306
Bölüm 10 Saldırganlık: Başkalarını İncitmek 352
Bölüm 11 Çekim ve Yakınlık: Hoşlanma ve Sevme 392
Bölüm 12 Yardım Etme 440
Bölüm 13 Çatışma ve Uzlaşma 482

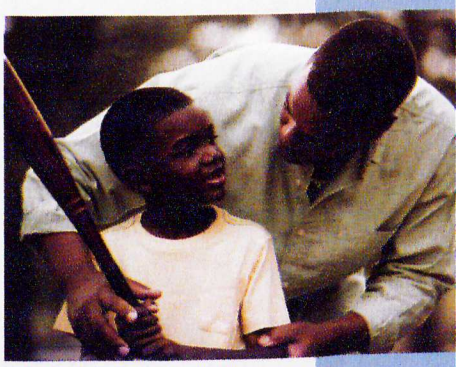
Kısım Dört: Uygulamalı Sosyal Psikoloji

Bölüm 14 Klinikte Sosyal Psikoloji 524
Bölüm 15 Mahkemelerde Sosyal Psikoloji 558
Bölüm 16 Sosyal Psikoloji ve Sürdürülebilir Gelecek 590

Kaynakça K-1
İsim Dizini İ-1
Konu Dizini/Sözlük D-1







İçindekiler

Bölüm 1

Sosyal Psikoloji ile Tanışma 2

Sosyal Psikoloji Nedir? 4

Sosyal Psikolojinin Büyük Fikirleri 5

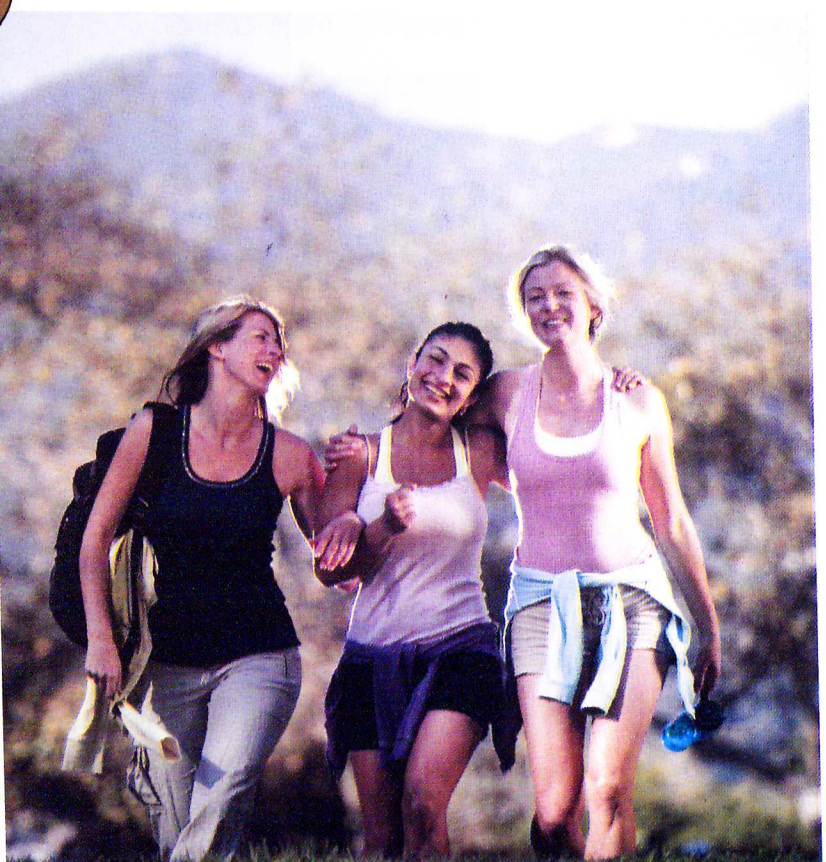
Sosyal Gerçekliğimizi İnşa Ederiz 5
Sosyal Sezgilerimiz Çoğu Zaman Güçlü Ama Bazen de Tehlikelidir 6
Sosyal Etkiler Davranışımızı Şekillendirir 7
Kişisel Tutumlar ve Yatkınlıklar da Davranışı Şekillendirir 8
Sosyal Davranışın Kökleri Biyolojidedir 8
Sosyal Psikolojinin İlkeleri Günlük Hayatta Uygulanabilir 9

Sosyal Psikoloji ve İnsani Değerler 10

Değer Yargılarının Psikolojiye Girmesinin Görünür Yolları 10
Değer Yargılarının Psikolojiyi Etkilemesinin Fazla Belirgin Olmayan Yolları 10

Başından Beri Biliyordum: Sosyal Psikoloji Sadece Sağduyu mudur? 13

Mercek Altı: Başından Beri Biliyordum 15



Araştırma Yöntemleri: Sosyal Psikolojiyi Nasıl Çalışırız? 17

Hipotez Oluşturmak ve Hipotezi Sınamak 17
Korelatif Araştırma: Doğal İlişkileri Meydana Çıkarmak 18
Deneysel Araştırma: Sebep Sonuç İlişkisini Aramak 24
Laboratuvardan Hayata Genellemek 28

Dipnot: Bu Kitabı Yazma Nedenim 30

Kısım Bir: Sosyal Düşünüş

Bölüm 2

Sosyal Dünyada Benlik Kavramı 34

Sahne Işıkları ve Yanılsama 36

Yakın Plan Araştırma: Tedirgin Görünme Konusunda Tedirgin Olmak 36

Benlik Kavramı: Ben Kimim? 39

Dünyamızın Merkezinde: Kendi Benlik Duygumuz 39
Sosyal Benliğin Gelişimi 40
Benlik ve Kültür 42
Hikâyenin İç Yüzü: Hazel Markus ve Shinobu Kitayama Kültürel Psikoloji Üzerine 46
Davranışımızı Açıklamak 47

Özsaygı 52

Özsaygı Motivasyonu 52
Özsaygının "Karanlık Tarafı" 53

Algılanan Öz-Denetim 56

Öz-Yeterlik 57
Kontrol Odağı 58
Öğrenilmiş Çaresizliğe Karşı Hür İrade 59
Hikâyenin İç Yüzü: Dönüşü Olmayan Kararların Yararları Üzerine 62

Kendine Hizmet Eden Yanlılık 63

Olumlu ve Olumsuz Olayların Açıklanması 63
Hepimiz Birden Ortalamadan Daha İyi Olabilir miyiz? 64
Mercek Altı: Kendine Hizmet Eden Yanlılık—Kendimi Neden Seviyorum? İzin Verin Nedenleri Sayayım 65
Gerçekçi Olmayan İyimserlik 66
Görüş Birliği Yanılgısı ve Eşsizlik 68
Kendine Hizmet Eden Yanlılıkları Açıklamak 69
Özsaygı ve Kendine Hizmet Eden Yanlılık Üzerine Düşünceler 70

Benlik Sunumu 72

Kendini Engelleme 73
İzlenim Yönetimi 73

Dipnot: İkiz Gerçekler—Gururun Tehlikeleri, Olumlu Düşünmenin Gücü 76



Bölüm 3

Sosyal İnançlar ve Yargılar 78

Sosyal Dünyamızı Algılamak 80

Tetikleme 80
Olayları Algılamak ve Yorumlamak 81
İnanç Direnci 84
Kendimiz ve Dünyalarımız ile İlgili Anıları Yapılandırmak 85

Sosyal Dünyamızı Yargılamak 88

Sezgisel Yargılar 88
Kendine Fazla Güvenme 90
Kestirimler: Zihinsel Kısayollar 94
Karşı Olgusal Düşünme 97
Yanılsamalı Düşünme 98
Duygu Durumları ve Yargılar 100

Sosyal Dünyamızı Açıklamak 102

Nedensellik Yüklemeleri: Kişiye mi Yoksa Duruma mı? 102
Temel Yükleme Hatası 105

Sosyal Dünyamızdan Beklentilerimiz 112

Mercek Altı: Borsanın Kendi Kendini Gerçekleştirme Psikolojisi 113
Öğretmen Beklentileri ve Öğrenci Başarısı 113
Başkalarından Umduğumuzu Bulmak 115

Sonuçlar 117

Dipnot: Yanılsamalı Düşünme Üzerine 119

Bölüm 4

Davranış ve Tutumlar 122

Tutumlarımız Davranışlarımızı Ne Kadar Yordar? 124

Tutumlar Davranışı Ne Zaman Yordar? 125
Hikâyenin İç Yüzü: Mahzarin R. Banaji ile Deneysel Sosyal Psikolojiyi Keşfetmek Hakkında 126
Yakın Plan Araştırma: Size Posta Yok: Önyargılı Tutumlar Ayrımcı Davranışları Yordar 130

Davranışlarımız Tutumlarımızı Ne Zaman Etkiler? 131

Rol Yapma 132
Söylemek İnanmak Hâline Gelir 133
Mercek Altı: Söylemek İnanmak Hâline Gelir 134
Aşamalı Arttırma Olgusu 134
Kötücül ve Ahlaki Eylemler 136
Irklar Arası Davranışlar ve Irkla İlgili Tutumlar 138
Toplumsal Hareketler 138

Davranışlarımız Tutumlarımızı Neden Etkiler? 140

Benlik Sunumu: İzlenim Yönetimi 140
Kendini Haklı Çıkarma: Bilişsel Çelişki 141
Hikâyenin İç Yüzü: Leon Festinger ile Uyumsuzluğu Azaltma Üzerine 144
Kendini Algılama 145
Kuramları Karşılaştırma 150

Dipnot: Kendimizi Davranışarımız Aracılığıyla Değiştirmek 152

Kısım İki: Sosyal Etki

Bölüm 5

Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet 156

İnsan Doğasından ve Kültürel Çeşitlilikten Nasıl Etkileniyoruz? 158

Genler, Evrim ve Davranış 158
Kültür ve Davranış 160
Mercek Altı: Kültürel Hayvan 161
Yakın Plan Araştırma: Geçerken Rastlaşmak: Doğu ve Batı 164

Toplumsal Cinsiyet Benzerlikleri ve Farklılıkları Nasıl Açıklanır? 168

Bağımsızlığa Karşı Bağlantılılık 169
Sosyal Baskınlık 171
Saldırganlık 173
Cinsellik 173

Evrim ve Toplumsal Cinsiyet: Neleri Yapmak Doğadan Kaynaklanıyor? 175

Toplumsal Cinsiyet ve Çiftleşme Tercihleri 176
Evrimsel Psikoloji Üzerine Düşünceler 178
Mercek Altı: Evrimsel Bilim ve Din 179
Toplumsal Cinsiyet ve Hormonlar 180

Kültür ve Toplumsal Cinsiyet: Kültürün Dediği Gibi mi Davranmalı? 181

Toplumsal Cinsiyet Rolleri Kültürle Birlikte Değişir 182
Toplumsal Cinsiyet Rolleri Zamanla Değişir 183
Akran ile Aktarılan Kültür 184

Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet Hakkında Hangi Sonuca Varabiliriz? 186

Biyoloji ve Kültür 186
Hikâyenin İç Yüzü: Alice Eagly ile Toplumsal Cinsiyet Benzerlikleri ve Farklılıkları Üzerine 187
Koşulların ve Kişinin Gücü 187

Dinot: Kendimizi Sosyal Dünyamızın Ürünleri Olarak mı Yoksa Mimarları Olarak mı Görmeliyiz? 189

İçindekiler

Bölüm 1

Sosyal Psikoloji ile Tanışma 2

Sosyal Psikoloji Nedir? 4

Sosyal Psikolojinin Büyük Fikirleri 5

Sosyal Gerçekliğimizi İnşa Ederiz 5
Sosyal Sezgilerimiz Çoğu Zaman Güçlü Ama Bazen de Tehlikelidir 6
Sosyal Etkiler Davranışımızı Şekillendirir 7
Kişisel Tutumlar ve Yatkınlıklar da Davranışı Şekillendirir 8
Sosyal Davranışın Kökleri Biyolojidedir 8
Sosyal Psikolojinin İlkeleri Günlük Hayatta Uygulanabilir 9

Sosyal Psikoloji ve İnsani Değerler 10

Değer Yargılarının Psikolojiye Girmesinin Görünür Yolları 10
Değer Yargılarının Psikolojiyi Etkilemesinin Fazla Belirgin Olmayan Yolları 10

Başından Beri Biliyordum: Sosyal Psikoloji Sadece Sağduyu mudur? 13

Mercek Altı: Başından Beri Biliyordum 15

Araştırma Yöntemleri: Sosyal Psikolojiyi Nasıl Çalışırız? 17

Hipotez Oluşturmak ve Hipotezi Sınamak 17
Korelatif Araştırma: Doğal İlişkileri Meydana Çıkarmak 18
Deneysel Araştırma: Sebep Sonuç İlişkisini Aramak 24
Laboratuvardan Hayata Genellemek 28

Dipnot: Bu Kitabı Yazma Nedenim 30

Kısım Bir: Sosyal Düşünüş

Bölüm 2

Sosyal Dünyada Benlik Kavramı 34

Sahne Işıkları ve Yanılsama 36

Yakın Plan Araştırma: Tedirgin Görünme Konusunda Tedirgin Olmak 36

Benlik Kavramı: Ben Kimim? 39

Dünyamızın Merkezinde: Kendi Benlik Duygumuz 39
Sosyal Benliğin Gelişimi 40
Benlik ve Kültür 42
Hikâyenin İç Yüzü: Hazel Markus ve Shinobu Kitayama Kültürel Psikoloji Üzerine 46
Davranışımızı Açıklamak 47

Özsaygı 52

Özsaygı Motivasyonu 52
Özsaygının "Karanlık Tarafı" 53

Algılanan Öz-Denetim 56

Öz-Yeterlik 57
Kontrol Odağı 58
Öğrenilmiş Çaresizliğe Karşı Hür İrade 59
Hikâyenin İç Yüzü: Dönüşü Olmayan Kararların Yararları Üzerine 62

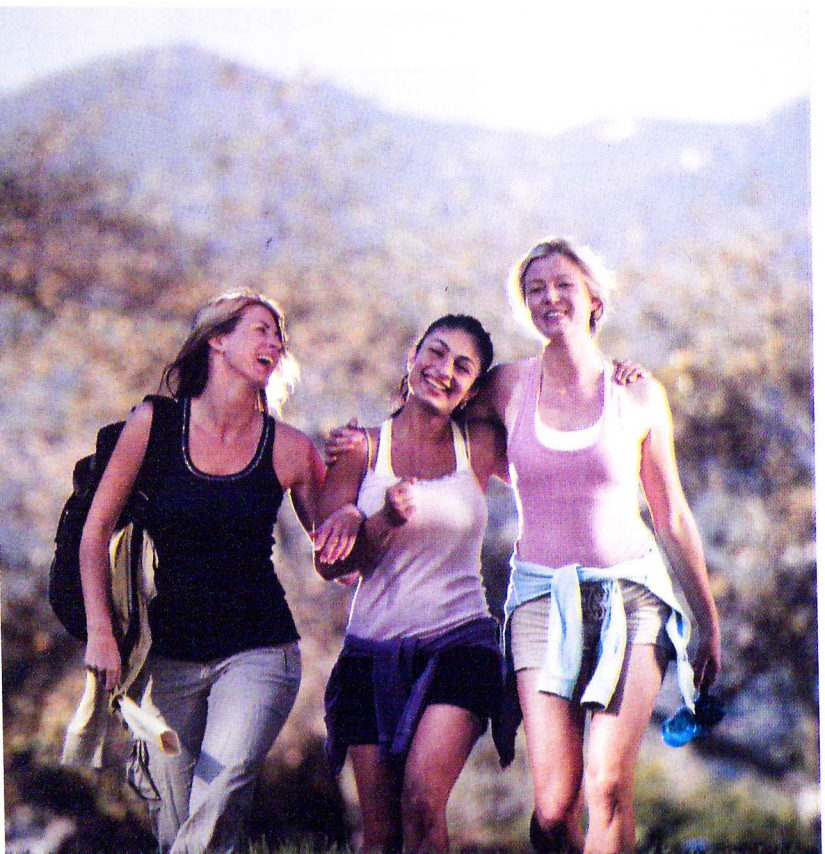
Kendine Hizmet Eden Yanlılık 63

Olumlu ve Olumsuz Olayların Açıklanması 63
Hepimiz Birden Ortalamadan Daha İyi Olabilir miyiz? 64
Mercek Altı: Kendine Hizmet Eden Yanlılık—Kendimi Neden Seviyorum? İzin Verin Nedenleri Sayayım 65
Gerçekçi Olmayan İyimserlik 66
Görüş Birliği Yanılgısı ve Eşsizlik 68
Kendine Hizmet Eden Yanlılıkları Açıklamak 69
Özsaygı ve Kendine Hizmet Eden Yanlılık Üzerine Düşünceler 70

Benlik Sunumu 72

Kendini Engelleme 73
İzlenim Yönetimi 73

Dipnot: İkiz Gerçekler—Gururun Tehlikeleri, Olumlu Düşünmenin Gücü 76





Bölüm 3

Sosyal İnançlar ve Yargılar 78

Sosyal Dünyamızı Algılamak 80

Tetikleme 80
Olayları Algılamak ve Yorumlamak 81
İnanç Direnci 84
Kendimiz ve Dünyalarımız ile İlgili Anıları Yapılandırmak 85

Sosyal Dünyamızı Yargılamak 88

Sezgisel Yargılar 88
Kendine Fazla Güvenme 90
Kestirimler: Zihinsel Kısayollar 94
Karşı Olgusal Düşünme 97
Yanılsamalı Düşünme 98
Duygu Durumları ve Yargılar 100

Sosyal Dünyamızı Açıklamak 102

Nedensellik Yüklemeleri: Kişiye mi Yoksa Duruma mı? 102
Temel Yükleme Hatası 105

Sosyal Dünyamızdan Beklentilerimiz 112

Mercek Altı: Borsanın Kendi Kendini Gerçekleştirme Psikolojisi 113
Öğretmen Beklentileri ve Öğrenci Başarısı 113
Başkalarından Umduğumuzu Bulmak 115

Sonuçlar 117

Dipnot: Yanılsamalı Düşünme Üzerine 119

Bölüm 4

Davranış ve Tutumlar 122

Tutumlarımız Davranışlarımızı Ne Kadar Yordar? 124

Tutumlar Davranışı Ne Zaman Yordar? 125
Hikâyenin İç Yüzü: Mahzarin R. Banaji ile Deneysel Sosyal Psikolojiyi Keşfetmek Hakkında 126
Yakın Plan Araştırma: Size Posta Yok: Önyargılı Tutumlar Ayrımcı Davranışları Yordar 130

Davranışlarımız Tutumlarımızı Ne Zaman Etkiler? 131

Rol Yapma 132
Söylemek İnanmak Hâline Gelir 133
Mercek Altı: Söylemek İnanmak Hâline Gelir 134
Aşamalı Arttırma Olgusu 134
Kötücül ve Ahlaki Eylemler 136
Irklar Arası Davranışlar ve Irkla İlgili Tutumlar 138
Toplumsal Hareketler 138

Davranışlarımız Tutumlarımızı Neden Etkiler? 140

Benlik Sunumu: İzlenim Yönetimi 140
Kendini Haklı Çıkarma: Bilişsel Çelişki 141
Hikâyenin İç Yüzü: Leon Festinger ile Uyumsuzluğu Azaltma Üzerine 144
Kendini Algılama 145
Kuramları Karşılaştırma 150

Dipnot: Kendimizi Davranışarımız Aracılığıyla Değiştirmek 152

Kısım İki: Sosyal Etki

Bölüm 5

Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet 156

İnsan Doğasından ve Kültürel Çeşitlilikten Nasıl Etkileniyoruz? 158

Genler, Evrim ve Davranış 158
Kültür ve Davranış 160
Mercek Altı: Kültürel Hayvan 161
Yakın Plan Araştırma: Geçerken Rastlaşmak: Doğu ve Batı 164

Toplumsal Cinsiyet Benzerlikleri ve Farklılıkları Nasıl Açıklanır? 168

Bağımsızlığa Karşı Bağlantılılık 169
Sosyal Baskınlık 171
Saldırganlık 173
Cinsellik 173

Evrim ve Toplumsal Cinsiyet: Neleri Yapmak Doğadan Kaynaklanıyor? 175

Toplumsal Cinsiyet ve Çiftleşme Tercihleri 176
Evrimsel Psikoloji Üzerine Düşünceler 178
Mercek Altı: Evrimsel Bilim ve Din 179
Toplumsal Cinsiyet ve Hormonlar 180

Kültür ve Toplumsal Cinsiyet: Kültürün Dediği Gibi mi Davranmalı? 181

Toplumsal Cinsiyet Rolleri Kültürle Birlikte Değişir 182
Toplumsal Cinsiyet Rolleri Zamanla Değişir 183
Akran ile Aktarılan Kültür 184

Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet Hakkında Hangi Sonuca Varabiliriz? 186

Biyoloji ve Kültür 186
Hikâyenin İç Yüzü: Alice Eagly ile Toplumsal Cinsiyet Benzerlikleri ve Farklılıkları Üzerine 187
Koşulların ve Kişinin Gücü 187

Dinot: Kendimizi Sosyal Dünyamızın Ürünleri Olarak mı Yoksa Mimarları Olarak mı Görmeliyiz? 189

Bölüm 6

Uyma ve İtaat 190

Uyma Nedir? 192

Klasik Uyma ve İtaat Araştırmaları Nelerdir? 193

Sherif'in Norm Oluşturma Araştırmaları 193
Yakın Plan Araştırma: Bulaşıcı Esneme 195
Asch'ın Grup Baskısı Çalışmaları 197
Mercek Altı: Kitle Sanrıları 197
Milgram'ın İtaat Deneyleri 199
Milgram Deneylerinin Etiği 200
İtaati Besleyen Nedir? 201
Mercek Altı: Kurbanın Kişileştirilmesi 203
Hikâyenin İç Yüzü: İtaat Üzerine Stanley Milgram 205
Klasik Araştırmalar Üzerine Düşünceler 205

Uymayı Neler Yordar? 210

Grup Büyüklüğü 211
Fikir Birliği 211
Sargınlık 213
Statü 213
Seyirci Önü Tepkileri 214
Önceki Bağlılık 214

Neden Uyarız? 215

Kimler Uyar? 218

Kişilik 218
Kültür 220
Toplumsal Roller 220



Farklı Olmayı Hiç İster miyiz? 222

Tepkisellik 222
Eşsizliğini Ortaya Koyma 223

Dipnot: Toplum İçinde Bir Birey Olmak Üzerine 225

Bölüm 7

İkna 228

İknaya Götüren Yollar Nelerdir? 231

Merkezi Yol 232
Çevresel Yol 232
Farklı Amaçlar İçin Farklı Yollar 233

İkna Etmenin Temel Ögeleri Nelerdir? 234

Kim Söylüyor? İletici (Kaynak) 234
Yakın Plan Araştırma: Sanal Bir Sosyal Gerçeklik Deneyi 238
Ne Söylendi? Mesajın İçeriği 239
Nasıl Söylendi? İletişim Kanalı 246
Kime Söylendi? Dinleyiciler 250

Sıra Dışı İkna: Tarikatlar Nasıl Beyin Yıkıyor? 254

Tutumlar Davranışları İzler 256
İkna Edici Unsurlar 256
Grup Etkileri 258

İkna Edilmeye Nasıl Karşı Konulur? 259

Kişisel Taahhütleri Güçlendirmek 260
Gerçek Hayat Uygulamaları: Aşılama Programları 261
Hikâyenin İç Yüzü: Tutum Aşılamasında William McGuire 261
Gerçek Hayat Uygulamaları: Aşılama Programları 261
Tutum Aşılama Önerileri 264

Dipnot: Açık Olmak Ama Saf Olmamak 265

Bölüm 8

Grup Etkisi 266

Grup Nedir? 268

Sosyal Kolaylaştırma: Başkalarının Varlığından Nasıl Etkileniriz? 268

Başkalarının Salt Varlığı 269
Kalabalıklaşma: Başka Birçok Kişinin Varlığı 270
Neden Başkalarının Varlığında Uyarılıyoruz? 271

Sosyal Kaytarma: Bireyler Grup İçinde Daha mı Az Çaba Harcarlar? 273

Birlikten Kuvvet Doğar 274
Günlük Yaşamda Sosyal Kaytarma 276

Kimlik Yitimi: İnsanlar Grup İçinde Benlik Duygularını Ne Zaman Kaybederler? 278

Tek Başımıza Yapmayacağımızı Hep Birlikteyken Yapmak 278
Azalmış Özfarkındalık 281



Grup Kutuplaşması: Gruplar Fikirlerimizi Güçlendirir mi? 282
"Riske Kayma" Vakası 283
Gruplar Fikirlerimizi Keskinleştirir mi? 284
Mercek Altı: Grup Kutuplaşması 287
Kutuplaşmayı Açıklamak 288

Grupdüşün: Gruplar İyi Kararları Engeller mi Yoksa Destekler mi? 290
Hikâyenin İç Yüzü: Irving Janis ile Grupdüşün Üzerine 291
Grupdüşünün Belirtileri 292
Grupdüşünü Eleştirmek 294
Grupdüşünü Engellemek 295
Gruplarda Sorun Çözme 295
Hikâyenin İç Yüzü: Nobel Ödülünün Ardından: İki Akıl, Bir Akıldan İyidir 297

Azınlık Etkisi: Bireyler Grubu Nasıl Etkiler? 299
Tutarlılık 299
Özgüven 300
Çoğunluktan Ayrılma 300
Liderlik Azınlık Etkisi midir? 301
Mercek Altı: Dönüşümcü Toplum Liderliği 303

Dipnot: Gruplar Bizim İçin Kötü müdür? 304

Kısım Üç: Sosyal İlişkiler

Bölüm 9

Önyargı: Diğerlerinden Hoşlanmamak 306

Önyargının Gücü ve Doğası 308
Önyargının Tanımı 308
Önyargı: Açık ve Örtük 310
Irksal Önyargı 310
Cinsiyet Önyargısı 315

Önyargının Sosyal Kaynakları Nelerdir? 319
Sosyal Eşitsizlikler: Eşit Olmayan Statü ve Önyargı 319
Sosyalleşme 320
Kurumsal Destekler 322

Önyargının Motivasyonel Kaynakları Nelerdir? 324
Engellenme ve Saldırganlık: Günah Keçisi Kuramı 325
Sosyal Kimlik Kuramı: Diğerlerinden Üstün Hissetmek 325
Önyargıdan Kaçınma Güdüsü 330

Önyargının Bilişsel Kaynakları Nelerdir? 331
Kategorize Etme: İnsanları Gruplara Ayırma 332
Belirginlik: Öne Çıkan İnsanları Algılamak 335
Yükleme: Dünya adil bir yer mi? 339

Önyargının Sonuçları Nelerdir? 342
Kendini Yaşatan Kalıpyargılar 342
Ayrımcılığın Etkisi: Kendini Gerçekleştiren Kehanet 344
Kalıpyargı Tehdidi 345
Hikâyenin İç Yüzü: Kalıpyargı Tehdidi Üzerine 347
Kalıpyargılar Bireylerin Yargılarını Etkiler mi? 348

Dipnot: Önyargıyı Azaltabilir miyiz? 350

Bölüm 10

Saldırganlık: Başkalarını İncitmek 352

Saldırganlık Nedir? 355

Bazı Saldırganlık Kuramları Nelerdir? 356
Biyolojik Bir Olgu Olarak Saldırganlık 356
Engellenmişlik Karşısında Gösterilen Bir Tepki Olarak Saldırganlık 359
Öğrenilmiş Bir Sosyal Davranış Olarak Saldırganlık 362

Saldırganlık Üzerindeki Bazı Etkiler Nelerdir? 365
İtici Olaylar 365
Uyarılma 368
Saldırganlık İpuçları 368
Medya Etkileri: Pornografi ve Cinsel Şiddet 370
Medya Etkileri: Televizyon 374
Medya Etkileri: Bilgisayar Oyunları 379
Hikâyenin İç Yüzü: Craig Anderson'dan Bilgisayar Oyunlarındaki Şiddet Üzerine 382
Grup Etkileri 382
Yakın Plan Araştırma: Kışkırtıldıklarında Gruplar Bireylerden Daha Saldırgan mı Olurlar? 384

Saldırganlık Nasıl Azaltılabilir? 385
Katarsis 385
Bir Sosyal Öğrenme Yaklaşımı 387

Dipnot: Şiddet İçerikli Bir Kültürün Yeniden Şekillendirilmesi 389

Bölüm 11

Çekim ve Yakınlık: Hoşlanma ve Sevme 392

Arkadaşlığa ve Çekime Neler Yol Açar? 396
Yakınlık 397

Mercek Altı: Kendimizle İlgili Şeyleri Sevme 400
Fiziksel Çekicilik 402
Hikâyenin İç Yüzü: Ellen Berscheid ile Çekicilik Üzerine 407
Benzerliğe Karşı Tamamlayıcılık 412
Hikâyenin İç Yüzü: James Jones ile Kültürel Çeşitlilik Üzerine 414
Bizi Sevenleri Sevmek 415
Mercek Altı: Kötü, İyiden Daha Güçlüdür 416
İlişki Ödülleri 418

Aşk Nedir? 420
Tutkulu Aşk 421
Arkadaşça Aşk 424

Yakın İlişkiler Kurulmasına Olanak Sağlayan Faktörler Nelerdir? 426
Bağlanma 426
Denklik 428
Kendini Açma 430
Mercek Altı: İnternet Yakın İlişkiler Kurulmasını Sağlar mı Yoksa Yalnızlığa mı Neden Olur? 432

İlişkiler Nasıl Biter? 434
Boşanma 434
Bağlanmanın Çözülme Süreci 435

Dipnot: Aşk yapmak 438

Bölüm 12

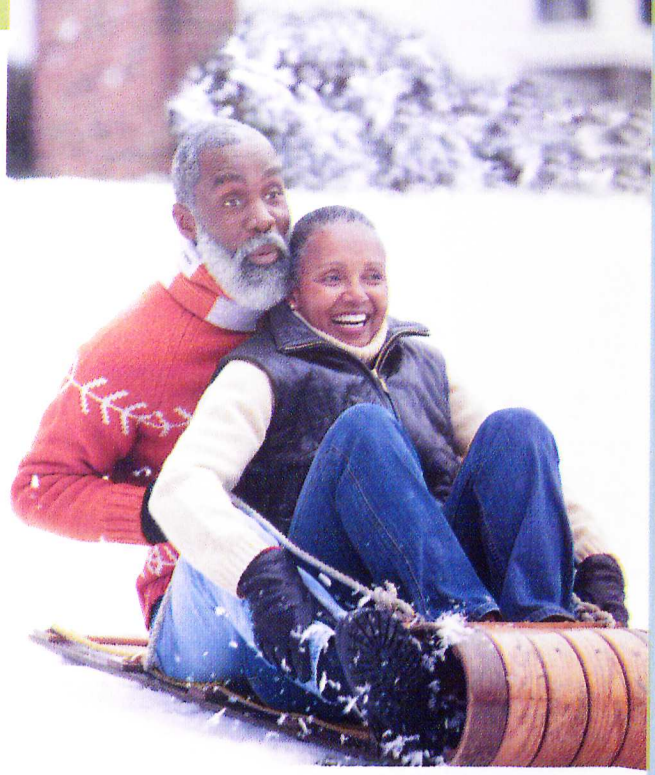
Yardım Etme 440

Neden Yardım Ederiz? 443
Sosyal Değiş-Tokuş ve Toplumsal Normlar 443
Hikâyenin İç Yüzü: Dennis Krebs'in Yaşam Deneyimleri ve Profesyonel İlgileri 445
Evrimsel Psikoloji 452
Yardım Etme Kuramlarını Karşılaştırma ve Değerlendirme 454
Samimi Özgecilik 454
Mercek Altı: Duygudaşlıktan (Empatiden) Kaynaklanan Özgeciliğin Yararları ve Bedelleri 458

Ne Zaman Yardım Ederiz? 459
İzleyici Sayısı 460
Hikâyenin İç Yüzü: John M. Darley on Bystander Reactions 462
Başkası Yardım Ederken Yardım Etmek 464
Zaman Baskısı 465
Benzerlik 466
Yakın Plan Araştırma: İçgrup Benzerliği ve Yardım Etme 467

Kimler Yardım Eder? 469
Kişilik Özellikleri 469
Cinsiyet 470
Dinî İnanç 470

Yardımlaşmayı Nasıl Artırabiliriz? 473
Belirsizliği Azaltmak, Sorumluluğu Artırmak 473
Suçluluk Duygusu ve Benlik-İmajı Kaygısı 474
Özgeciliği Toplumsallaştırmak 475
Mercek Altı: Sağ Kalan Yahudiler Arasında Davranış ve Tutumlar 478



Dipnot: Sosyal Psikolojiyi Hayata Taşımak 480

Bölüm 13

Çatışma ve Uzlaşma 482

Çatışmaya Ne Sebep Olur? 484
Sosyal İkilemler 484
Rekabet 491
Algılanan Adaletsizlik 493
Yanlış Algılamalar 493
Yakın Plan Araştırma: Yanlış Algı ve Savaş 498

Uzlaşma Nasıl Sağlanır? 499
Temas 499
Yakın Plan Araştırma: Aslında Kurulabilecek İlişkiler 502
Hikâyenin İç Yüzü: Irklar Arası Arkadaşlık Çalışmaları ile Nicole Shelton ve Jennifer Richeson 503
İşbirliği 504
Mercek Altı: Kimin Kazandığını Neden Önemsiyoruz? 506
Mercek Altı: Branch Rickey, Jackie Robinson ve Beyzbolun Birleştirilmesi 512
İletişim 514
Uzlaştırma 519

Dipnot: Bireysel ve Toplumsal Haklar Arasındaki Çatışma 521

Kısım Dört: Uygulamalı Sosyal Psikoloji

Bölüm 14

Klinikte Sosyal Psikoloji 524

Klinik Kararların Doğruluğunu Ne Etkiler? 526

Yanılsamalı Korelasyon 527
Geçmişi Değerlendirme Yanlılığı ve Aşırı Güven 528
Kendi Kendini Doğrulayan Tanılar 529
Klinik Tahmin Karşısında İstatistiksel Tahmin 529
Mercek Altı: Bir Doktorun Bakışı 531
Daha İyi Klinik Uygulama İçin Çıkarımlar 531

Hangi Bilişsel Süreçler Davranışsal Sorunlara Eşlik Eder? 532

Depresyon 532
Hikâyenin İç Yüzü: Shelley Taylor ile Olumluk Yanılsamaları 534
Yalnızlık 536
Kaygı ve Utangaçlık 538
Sağlık, Hastalık ve Ölüm 540

Tedaviyle İlgili Bazı Sosyal-Psikolojik Yaklaşımlar Nelerdir? 544

İçsel Değişimi Dışsal Davranışla Harekete Geçirmek 544
Kısır Döngüleri Kırmak 545
Başarı İçin İçsel Yüklemelerin Değiştirilmesiyle Değişimi Korumak 547
Sosyal Etki Olarak Terapiyi Kullanmak 547

Sosyal İlişkiler Sağlığı ve İyilik Hâlini Nasıl Destekler? 549

Yakın İlişkiler ve Sağlık 549
Yakın İlişkiler ve Mutluluk 552

Dipnot: Mutluluğu Artırmak 555

Bölüm 15

Mahkemelerde Sosyal Psikoloji 558

Görgü Tanığı İfadesi Ne Kadar Güvenilirdir? 561

İkna Edici Görgü Tanığının Gücü 561
Gözler Yanılttığında 562
Yanlış Bilgilendirme Etkisi 564
Mercek Altı: Görgü Tanıklığı 565
Yeniden Anlatmak 567
Hatayı Azaltmak 567
Yakın Plan Araştırma: Tanıklara Geri Bildirim 568

Jüri Üyelerinin Kararlarını Etkileyen Diğer Faktörler Nelerdir? 572

Davalının Özellikleri 572
Hâkimin Talimatları 575
İlave Faktörler 577

Bireysel Jüri Üyesini Neler Etkiler? 578

Jüri Üyelerinin Anlayış Düzeyleri 578
Jüri Seçimi 580
"İdam Yanlısı" Jüri Üyeleri 582

Grup Etkileri Jüri Üyelerini Nasıl Etkiler? 583

Azınlık Etkisi 584
Grup Kutuplaşması 584
Yakın Plan Araştırma: Doğal Mahkeme Düzeninde Grup Kutuplaşması 585
Hoşgörü 586
On İki Kafa Bir Kafadan Daha mı İyidir? 586
Altı Kafa On İki Kafa Kadar İyi midir? 586
Laboratuvardan Hayata: Temsilî ve Gerçek Jüriler 587

Dipnot: Psikoloji Bilimiyle Akıllıca Düşünmek 589

Bölüm 16

Sosyal Psikoloji ve Sürdürülebilir Gelecek 590

Eylem İçin Çevresel Çağrı 592

Sürdürülebilir Yaşam Sağlama 595

Yeni Teknolojiler 595
Tüketimin Azaltılması 596

Maddiyatçılığın ve Zenginliğin Sosyal Psikolojisi 598

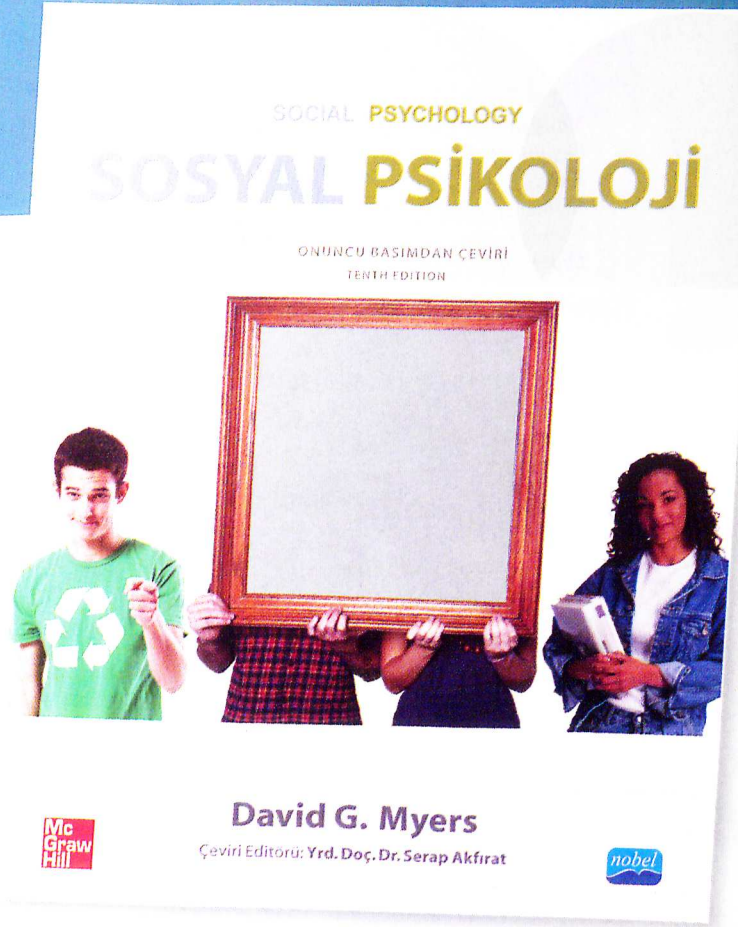
Artan Maddiyatçılık 598
Zenginlik ve İyi-Oluş 598
Maddiyatçılık Beklentileri Karşılayamadı 602
Mercek Altı: Sosyal Karşılaştırma, Aidiyet ve Mutluluk 604
Sürdürülebilirlik ve Hayatta Kalmaya Doğru 605
Yakın Plan Araştırma: Ulusal İyi-Oluşun Hesaplanması 607

Dipnot: Birey Modern Dünyada Nasıl Sorumlu Bir Şekilde Yaşar? 608

Epilogue 610
Kaynakça K-1
Credits C-1
İsim Dizini N-1
Konu Dizini/Sözlük S-1



Ön Söz



Öğrenciler, geçmiş deneyimleri ya da branşları fark etmeksizin, Sosyal Psikoloji'de kendi dünyalarının yansımalarını göreceklerdir.

Bu kitabın sayfalarında kendilerini, ailelerini ve çalıştıkları iş yerini bulacaklar. Yaklaşık yüz yıllık çalışma sonucunda inanç ve illüzyon, sevgi ve nefret, uyma ve bağımsızlık gibi hayatın her alanında her gün karşılaştığımız sosyal davranışlara dair önemli bilgiler edinildi. Öğrenciler bu kitabın sayfalarında kendilerini ve yaşadıkları, sevdikleri, çalıştıkları, oynadıkları dünyayı görecekler.

Sosyal psikoloji gibi, bu kitabı da hem bilimsel sağlamlığa, hem insani sıcaklığa ve hem kesin gerçeklere hem entelektüel uyarıma sahip olarak tahayyül ettim. Bu basımda bugünün öğrencilerini ilgilendiren ve önemli sosyal olgular, anlatım boyunca, kenar notları ve dipnotlar gibi zenginleştiriciler aracılığıyla açıklandı.



Çeviri Editörünün Ön Sözü

Değerli okurlar,

Bu kitap; hem sosyal psikolojinin konularını, en eski ve en yeni kuramsal yaklaşımlarla birlikte sistematik ve kapsamlı biçimde aktarmadaki başarısı hem de klasikleşmiş deneysel ve saha araştırmalarını en güncel bilimsel çalışmalarla harmanlayarak sunması bakımından bu alanda çalışan akademisyenlerin ve psikoloji öğrencilerinin yararlanacağı eşsiz bir ders kitabıdır. David Myers, sosyal psikoloji bulgularının günlük yaşantımızda karşılaştığımız durumların açıklanmasına nasıl katkıda bulunduğunu açıkça ve akıcı bir dille aktarırken aynı zamanda sayfa kenarı notlarıyla ve metin içerisindeki anlatımıyla psikoloji öğrencilerine sosyal psikoloji kavram ve terimlerini tanıtmaktadır.

Ancak uzunca bir uğraş sonucu elinize ulaşan bu kitap yalnızca bir ders kitabı olarak değerlendirilemez. Aynı zamanda sosyal psikolojiye ilgi duyan herkesin merakla okuyabileceği bir kitaptır. Sosyal psikoloji temaları, bölüm bölüm ele alınıp ilgili kavram, terim, kuram ve araştırmalar aktarılırken her bölüm, kendi içinde bir bütünlük arz eden akıcı bir öyküsel kurguyla ve dille yazılmıştır. Kitap, tarihsel olaylarla ayrıca edebî ve felsefi metaforlarla zenginleştirilmiştir. Bölüm başında değinilen noktaların, bölüm sonunda nereye bağlanacağı okuyucuda merak uyandırmaktadır.

Son olarak, elinizdeki bu kitabın, sadece bilimsel bir disiplinin temel konularını okuyucuya aktarmak üzere değil, aynı zamanda savaş, açlık, çevre sorunları gibi gerçek yaşam olaylarına çözüm arayışlarına katkıda bulunmak üzere de hazırlanmış olduğunu söylemek sanırım abartı olmaz.

Yrd. Doç. Dr. Serap AKFIRAT
İzmir

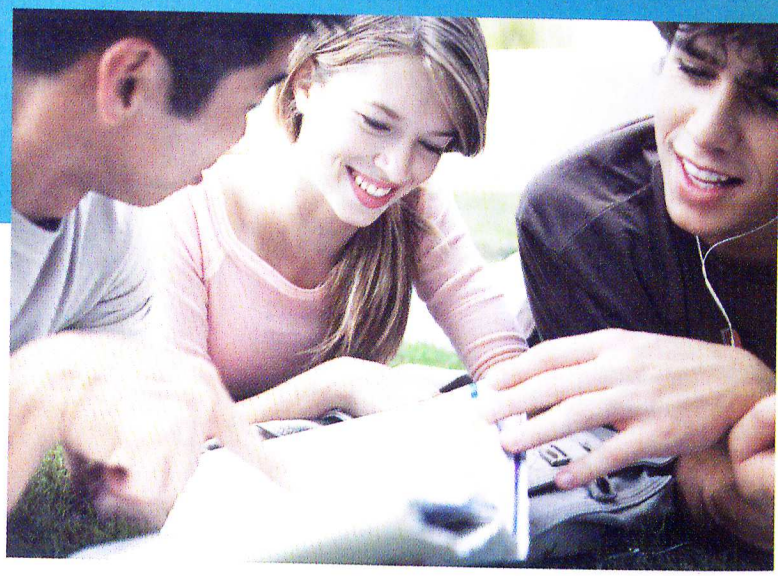


Kitapta yer alan metinler; psikoloji, işletme, hukuk ve eğitim gibi pek çok alandan öğrencinin sosyal psikolojiye yönelebileceği göz önünde bulundurularak özgür entelektüel sanat geleneğine göre yazıldı. Edebiyat, felsefe ve bilim eğitiminde olduğu gibi özgür sanat eğitimi de düşünce ve farkındalığımızın sınırlarını aşmayı hedefler. Bu hedeften yola çıkarak ve insani açıdan önemli konulara odaklanarak, geniş bir yelpazeden davranış ve deneyimlere hitap eden ve onlardan yararlanan temel bir içerik sunmayı hedefledim.

Günümüzde sosyal psikoloji; evimizde, topluluğumuzda ve toplumlarda karşılaştığımız pek çok soruya kısmi cevaplar verebilmektedir.

- Tutumlarımız, eylemlerimizi nasıl etkiler ve onlardan nasıl etkilenir?
- İnsanı başkasına bazen zarar vermeye, bazen yardım etmeye iten nedir?
- Sosyal çatışmayı ateşleyen nedir, sıkılmış yumrukları nasıl yardım için uzanan ellere dönüştürebiliriz?





Öğrencilerin ilgilerini ve çevrelerini yansıtan araştırmalar

Araştırma literatürü ve popüler bloglarda (son zamanlarda da "tweetlerde") gördüğümüz gibi, sosyal psikoloji merak uyandıran ve dinamik bir çalışma alanı olmayı sürdürmektedir. Dünyanın her yanından okuyucular bana ulaştı ve bu zenginliğin hem anlatımda hem her bölümün kendine özgü niteliklerinde yakalandığını doğruladı. Açılışlar, anlatım planı ve özetlerin yanında, her bölüm aşağıdaki kısımları da içermektedir.

Hikâyenin İç Yüzü'nde yer alan makalelerde, ünlü araştırmacıların hikâyelerini, bulgularını yönlendiren -ve bazen yanlış yönlendiren- ilgi ve sorular vurgulanmakta ve onların kendi sözleriyle aktarılmaktadır. Örneğin 4. Bölüm'de, Mahzarin R. Banaji'nin Hindistan'da sekreter asistanlıktan Harvard profesörlüğüne uzanan yolculuğu sunulmaktadır.


126

hikâyenin
İÇ YÜZÜ

Mahzarin R. Banaji ile Deneysel Sosyal Psikoloji Keşfetmek Hakkında


400

mercek
ALTI

Kendimizle İlgili Şeyleri Sevme

Mercek Altı kısımları, öğrencilere metinde sunulan bir konunun derinlemesine araştırılmasını vermektedir. Örneğin, 11. Bölüm'deki "Mercek Altı", Brett Pelham ve diğerlerinin örtük egoizm olarak adlandırdığı, kendimizi hatırlatan şeyleri sevme eğilimimizi tanıtmaktadır.



yakın plan
ARAŞTIRMA
İçgrup Benzerliği ve Yardım Etme

ŞEKİL 12.8

ŞEKİL 12.9

Yakın Plan Araştırma kutuları, insanların ne zaman esnediğinden tutun da farklı kültürlerden yayaların etkileşimine kadar çeşitli konularda yapılan bilimsel araştırmalara derinlemesine bir bakış sunmaktadır. "Yakın Plan Araştırma"lar, öğrencilere, sosyal psikologların laboratuvar çalışmalarından internet deneylerine, sanal gerçeklik yaratımından doğal gözleme ve arşiv çalışmalarına kadar çeşitli araştırma metotlarını nasıl kullandıkları konusunda detaylı ancak oldukça anlaşılabilir bir çerçeve sağlamaktadır.



Özetle: Azınlık Etkisi: Bireyler Grubu Nasıl Etkiler?

DİPNOT: Gruplar Bizim İçin Kötü müdür?

Dipnot'lar, bölümü sonlandıran ve öğrencilere bölüme dair düşündürücü sorular ve görüşler sunan parçalardır. Örneğin 8. Bölüm, ("Grup Etkisi") "Gruplar Bize Zararlı mıdır?" sorusunu incelemektedir.



Bu metni yazmaya ilk başladığımda Hope College'de ikamet eden bir şair olan Jack Ridl'in yardımına başvurdum. Ancak rehberliğinin, anlatım üzerinde süregelen çalışmamın ve ona dayanan Özgür Sanatlar Vakfının geniş bir çevre tarafından kabul gören bir metni doğurmasını hayal bile edemezdim. İnternetin sosyal etkileşimi geliştirdiği mi engellediği mi sorusu hâlâ tartışmalı olsa da (Bakınız, 11. Bölümdeki "Mercek Altı") tüm dünyadaki öğrencilerden, genellikle bir ders kitabını okumaktan zevk almalarına şaşırdıklarını ifade eden mesajlar almamı sağladı.

Sosyal Psikoloji

BÖLÜM

1

Sosyal Psikoloji ile Tanışma



Sosyal psikoloji nedir?

Sosyal psikolojinin büyük fikirleri

Sosyal psikoloji ve insani değerler

Başından beri biliyordum: sosyal psikoloji sadece sağduyu mudur?

Araştırma yöntemleri: Sosyal psikolojiyi nasıl çalışırız?

Dipnot: Bu kitabı yazma nedenim

Bir zamanlar ikinci karısı kötü kalpli ve bencil olan bir adam vardı. Bu kadının iki kızı da kendisi gibi kötü kalpli ve bencildi. Adamın kendi kızı ise iyi huylu ve cömertti. Hepimizin Külkedisi olarak bildiği bu tatlı ve nazik kız, kendisine söyleneni yapmayı, kötü muamele ve hakaretleri kabullenmeyi ve üvey annesi ve üvey kardeşlerini kızdıracak şeyler yapmaktan kaçınmayı çabucak öğrenmek zorunda kaldı.

Fakat daha sonra, iyilik perisinin sayesinde, Külkedisi bu kötü durumundan bir geceliğine kaçarak yakışıklı bir prensin ilgisini çektiği büyük bir baloya gidebildi. Aşık prens daha sonra kırık dökük evine gelip onunla karşılaştığında, kirli ve eski kıyafetler içindeki Külkedisi'ni tanıyamadı.

Olanaksız mı? Bu masal bizi durumun gücünü kabullenmeye zorluyor. Zorba üvey annesinin yanında Külkedisi fakir ve çirkin görünüyordu. Baloda ise Külkedisi kendini daha güzel hissetmiş ve bu, yürüyüşüne, konuşmasına ve gülümsemesine yansımıştı. Bir durumda sinmiş, suspus olmuştu. Diğer durumda ise büyülemişti.

Fransız filozof-yazar Jean-Paul Sartre (1946), Külkedisi'nin bu durumunu kabul etmekte sorun yaşamazdı. Biz insanlar, "Her şeyden önce bir durum içindeki varlıklarız." diye yazmıştı Sartre. "Durumlarımızdan ayrıştırılamayız çünkü durumumuz bizi şekillendirir ve olasılıklarımızı belirler." (ss. 59-60; kısaltılarak aktarılmıştır).

Sosyal Psikoloji Nedir?

sosyal psikoloji
İnsanların birbirleri hakkında nasıl düşündüğünün, birbirlerini nasıl etkilediğinin ve birbirleriyle nasıl ilişki kurduğunun bilimsel incelemesi.

Sosyal psikoloji, özellikle birbirimizi nasıl gördüğümüz ve etkilediğimizle ilgilenen, durumlarımızın etkisini inceleyen bir bilimdir. Daha açık olarak *insanların birbiri hakkında nasıl düşündüğü, birbirini nasıl etkilediği ve birbiri ile nasıl ilişki kurduğunun bilimsel incelemesidir* (Şekil 1.1).

Sosyal psikoloji, psikolojinin sosyoloji ile olan sınırında yer alır. Sosyoloji (insanların gruplar ve toplumlar içindeki hâllerinin incelenmesi) ile karşılaştırıldığında, sosyal psikoloji bireye daha çok odaklanır ve daha çok deney kullanır. Kişilik psikolojisi ile karşılaştırıldığında ise bireyler arası farklara daha az, bireylerin genel olarak birbirini nasıl görüp, nasıl etkilediğine daha çok odaklanır.

Sosyal psikoloji hâlâ genç bir bilimdir. İlk sosyal psikoloji deneyleri ancak bir yüzyıldan biraz daha fazla bir zaman önce yapılmış (1898), ilk sosyal psikoloji metinleri ise 1900'lerin başında görülmeye başlanmıştır (Smith, 2005). 1930'lara kadar sosyal psikoloji bugünkü şeklini almamıştır. İkinci Dünya Savaşı'na kadar ise bir bilimsel alan olarak bugünkü canlı ve üretken hâline gelmemiştir.

Bu kitapta bilgi kaynakları parantez içinde alıntılanmıştır. Kaynağın tamamı K-1 sayfasında başlayan Kaynakça kısmında verilmiştir.

Sosyal psikoloji, hepimizi meraklandıran sorular sorarak düşüncemizi, etkimizi ve ilişkilerimizi araştırır. Bu sorulardan bazı örnekler şöyledir:

Sosyal dünyamızın ne kadarı sadece kendi kafamızın içindedir? İlerleyen bölümlerde göreceğimiz üzere, sosyal davranışımız sadece içinde bulunduğumuz durum ile değil, bu durumu nasıl anlamlandırdığımız ile de değişir. Sosyal inanışlar, kendi kendini doğrulayan bir hâl alabilir. Örneğin mutlu bir evliliği olan biri, eşinin sert bir sözünü ("Şunu hiçbir zaman yerine koyamaz mısın sen?") dışsal bir sebebe bağlarken ("Zor bir gün geçirmiş olmalı"), mutsuz bir evliliği olan biri, aynı sözü olumsuz bir kişilik özelliğine bağlayıp ("Hep böyle saldırgan") karşı saldırıya geçebilir. Dahası, eşlerinden saldırganca davranmalarını bekledikleri için alıngan ve kinci bir tutum takınarak başlangıçtaki saldırganlık beklentilerini gerçeğe dönüştürebilirler.

Emir Aldıklarında İnsanlar Zalim Olurlar mı? Nasıl oldu da Nazi Almanya'sı 6 milyon Yahudi'nin yok edilmesini vicdansızca düşünüp bu katliamı gerçekleştirebildi? Bu olay, bir bakıma, binlerce insanın emirlere itaat etmesi sonucu meydana gelmiştir. Bu insanlar, mahkûmları trenlere doldurmuş, kalabalık "duşlara" sürmüş ve onları zehirli gazla öldürmüştür. İnsanlar nasıl böyle korkunç davranışlar sergileyebildiler? Bu bireyler normal insanlar mıydı? Bunu merak eden Stanley Milgram (1974), bir dizi kelimeyi öğrenmekte güçlük çeken birine, giderek daha yüksek dozda elektrik verilmesinin emredildiği

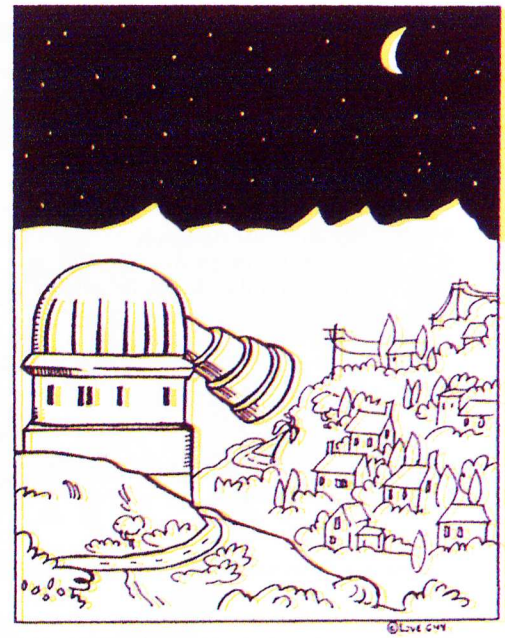
ŞEKİL :: 1.1
Sosyal Psikoloji . . .



deneysel bir durum tasarlamıştır. 6. Bölüm'de göreceğimiz gibi, katılımcıların neredeyse üçte ikisi emirlere tamamen uymuştur.

Yardım etmek mi? Yoksa keyfini sürmek mi? Ohio'daki Columbus şehrinin bir caddesinde, bir sonbahar günü zırhlı bir araçtan para çantalarının düşmesiyle 2 milyon dolarlık nakit para sokağa döküldü. Bazı sürücüler, yardım etmek için durup, dağılan paranın 100.000 dolarını topladı. Kalan 1.900.000 doların yok olmasına bakarak, diğer sürücülerin de durup, paranın kendi ceplerinde toplanmasının keyfini sürdüğü sonucunu çıkarabiliriz. (Siz olsaydınız ne yapardınız?) Aylar sonra benzer olaylar San Francisco ve Toronto'da yaşandığında sonuçlar yine aynıydı: Yoldan geçenler paranın büyük kısmını cebe atmışlardı (Bowen 1988). Hangi durumlar insanların yardımsever ya da açgözlü olmasını tetikler? Bazı kültürel alt yapılarda -örneğin, köylerde ve küçük kasabalarda- insanlar daha mı fazla yardımseverdir?

Bu soruların ortak bir yönü var. Hepsi de insanların birbirini nasıl gördüğü ve etkilediği ile ilgileniyor. Bu da sosyal psikolojinin ilgilendiği her şey demek. Sosyal psikologlar tutum ve inançları, boyun eğme ve bağımsızlığı, sevgi ve nefreti araştırırlar.



Yıldızlara bakmaktan yorulan Prof. Mueller sosyal psikolojiye tutunur.

Jason Love'un (www.jasonlove.com) izniyle basılmıştır.

Sosyal Psikolojinin Büyük Fikirleri

Sosyal psikolojinin büyük dersleri, altta yatan temaları nelerdir? Birçok akademik alanda, on binlerce araştırmanın sonuçları, binlerce araştırmacının çıkarımları ve yüzlerce kuramcının öngörüleri birkaç temel fikirde birleştirilebilir. Biyoloji, bizlere doğal seçilim ve doğaya uyum sağlama gibi ilkeler sunar. Sosyoloji, sosyal yapı ve örgütlenme gibi kavramların üzerine inşa edilmiştir. Müzik ise ritim, melodi ve armoni hakkındaki fikirlerimizi ortaya koyar.

Sosyal psikolojinin büyük fikirleri kısa listesinde hangi kavramlar yer almaktadır? Çoğu ayrıntıyı unuttuktan sonra hangi temalar ya da temel ilkeler hatırlamaya değer kalacaktır? Benim "unutmamamız gereken büyük fikirler" başlıklı kısa listem, ilerdeki bölümlerde daha derinlemesine inceleyeceğimiz aşağıdaki maddelerden oluşmaktadır.

Sosyal Gerçekliğimizi İnşa Ederiz

Biz insanların, davranışı açıklamak ve bir sebebe dayandırmak için karşı konulamaz bir dürtüsü vardır. Böylece davranışı düzenli, tahmin edilebilir ve kontrol edilebilir şekilde algılarız. Siz ve ben, benzer durumlara, *farklı* düşündüğümüz için bambaşka tepkiler verebiliriz. Bir arkadaşın hakaretine nasıl tepki vereceğimiz bu davranışı düşmanlığa mı yoksa arkadaşımızın kötü bir gün geçirdiğine mi yorduğumuza göre değişir.

1951'deki bir Princeton-Dartmouth Amerikan futbolu maçı, gerçekliği nasıl inşa ettiğimize dair klasik bir örnek oluşturmuştur (Hastorf ve Cantril, 1954; ayrıca bk. Loy ve Andrews, 1981). Bir garez maçı olacağına dair beklentileri tümüyle karşılayan maç, iki okulun tarihindeki en sert ve kirli maç olmuştur. Bir Princeton oyuncusu, karşı takım oyuncuları tarafından topluca yere düşürülmüş, üzerine atlanmış ve burnunun kırılması sonucu maçı terk etmek zorunda kalmıştır. Maçta yumruk yumruğa kavgalar çıkmış ve her iki takımdan da yaralananlar olmuştur. İki okulun da üst sınıf imajına hiç yakışmayan olaylar yaşanmıştır.

Olayın üzerinden çok geçmeden, her iki okuldan da birer psikolog her iki üniversite yerleşkesinde maçın görüntülerini öğrencilere izletmiştir. Öğrencilere, bilimci-gözlemci rolü verilmiş ve her kural ihlalini not edip kimin sorumlu olduğunu belirtmeleri istenmiştir. Fakat katılımcılar kendi okul bağlılıklarını bir yana bırakamamışlardır. Örneğin Princeton öğrencileri, Dartmouth öğrencilerinin gördüğünün iki katı kadar Dartmouth'lu oyunculara ait ihlal kaydetmiştir. Sonuç: nesnel bir gerçeklik *vardır*, fakat bu gerçekliği her zaman inanç ve değerlerimizin merceğinden görürüz.



ŞEKİL :: 1.2
Sosyal Psikolojinin Bazı Büyük Fikirleri

Hepimiz sezgisel bilimcileriz. İnsanların davranışlarını, genelde günlük ihtiyaçlarımızı karşılayacak hız ve doğrulukta açıklayabiliriz. Birinin davranışı tutarlı ve belirginse, bu davranışı o kişinin kişiliğine atfederiz. Örneğin, birinin devamlı kötü niyetli laflar ettiğini gözlemlersek, bu insanın nahoş bir mizacı olduğu çıkarımını yapıp, ondan uzak durmaya çalışırız.

Kendimiz hakkındaki inançlarımız da önemlidir. İyimser bir bakış açısına mı sahibiz? Kendimizi etrafımızdaki şeyler üzerinde kontrol sahibi olarak mı görürüz? Kendimizi görece üstün mü yoksa aşağıda mı görürüz? Bu gibi sorulara verdiğimiz cevaplar duygu ve davranışlarımızı etkiler. *Dünyayı ve kendimizi nasıl kurguladığımız önemlidir.*

Sosyal Sezgilerimiz Çoğu Zaman Güçlü Ama Bazen de Tehlikelidir

Anlık sezgilerimiz korkularımızı (Uçmak tehlikeli midir?), izlenimlerimizi (Bu insana güvenebilir miyim?) ve ilişkilerimizi (Benden hoşlanıyor mu?) şekillendirir. Sezgiler, kriz zamanlarında başkanların kararlarını, kumar masasındaki oyuncuları, suçu değerlendiren jüri üyelerini ve başvuruları değerlendiren personel yöneticilerini etkiler. Bu tür sezgiler her zaman vardır.

Gerçekten de psikoloji bilimi Freud'un hiç bahsetmediği büyüleyici bir –sezgisel ve geri planda işleyen– bilinçdışı zihnin varlığını ortaya koyuyor. Düşünce, son zamanlara kadar psikologların farkına varmadığı kadar geri planda, gözden uzakta gerçekleşiyor. Sezgisel kapasitemiz, sonraki bölümlerde açıklanacak "otomatik süreçler", "örtük bellek", "sezgisel kestirimler", "kendiliğinden özellik çıkarımı", anlık duygular ve sözel olmayan iletişim gibi konulardaki çalışmalarla açığa çıkıyor. Düşünme, bellek ve tutumlar, biri bilinçli ve kasıtlı, diğeri ise bilinçsiz ve otomatik olan iki düzeyde işlemektedir. Şimdiki araştırmacılar bunu "İkili işleme" olarak adlandırmaktadır. Bildiğimizi bildiğimizden daha fazla şey bilmekteyiz.

Sezgilerimiz, güçlü olmasının yanı sıra tehlikeli de olabilir. Örneğin, hayatımızı çoğunlukla otomatik pilotta yol alarak geçirirken, aklımıza kolayca gelen çeşitli olayların olma olasılıklarını sezgisel olarak hesaplıyoruz. Özellikle 11 Eylül 2011'den beri uçakların çarpma görüntülerini zihnimizde çok kolay erişilebilir bir yerde taşıyoruz. Bu yüzden çoğu insan uçmaktan, araba yolculuğundan korktuğundan daha fazla korkar hâle gelmiştir ve birçoğu da uçmanın riskinden kaçınmak için uzun araba yolculuklarını tercih etmektedir. Gerçekte ise, seyahat edilen mil başına, uçakta arabada olduğunda kat kat fazla güvendeyizdir. (Ulusal Güvenlik Konseyi 2008 raporuna göre, 2003-2005 yılları arasında uçak yolculuğu araba yolculuğundan 230 kat daha güvenli bulunmuştur.)



"Beni gerçekten tehdit etmedi ama ben onu tehdit olarak algıladım"

Sosyal biliş önemlidir. Davranışlarımız sadece nesnel durum tarafından değil, durumu nasıl kurguladığımızdan da etkilenir.

© The New Yorker koleksiyonu, 2005. Lee Lorenz, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

Kendimiz hakkındaki sezgilerimiz bile çoğu zaman bizi yanıltır. Sezgisel olarak, anılarımıza gerektiğinden daha fazla güveniriz. Kendi zihnimizi yanlış okuyabiliriz; deneylerde bizi etkileyen şeylerin etkisini inkâr edebiliriz. Kendi duygularımızı doğru tahmin edemeyebiliriz; bir yıl sonra işimizi kaybedersek ya da sevgilimizden ayrılırsak ne kadar kötü hissedeceğimiz ya da bir yıl sonra, hatta bir hafta sonra piyangoyu kazanırsak ne kadar iyi hissedeceğimizle ilgili tahminlerimizde yanılabiliriz. Ve çoğunlukla geleceğimiz hakkındaki öngörülerimizde yanılırız. Örneğin, orta yaşa yaklaşanlar kıyafet seçerken hâlâ görece üstlerine oturan şeyler alırlar ("Birkaç kilo vereceğimi düşünüyorum."); insanlar nadiren daha gerçekçi olarak "Daha bol kıyafetler alsam iyi olur; benim yaşımdaki insanlar kilo alma eğiliminde olurlar." der.

Sosyal sezgilerimiz hem güçleri hem de tehlikeleri açısından kayda değerdir. Sosyal psikologlar, sezgilerimizin bize hediye ettiklerini ve bizi düşündürdüğü durumları hatırlatarak düşünmemizi güçlendirmeyi amaçlar. Çoğu durumda, "hızlı ve çok düşünmeden" verilen kararlar bize yeterince iyi hizmet eder. Fakat doğru karar vermenin önemli olduğu diğer durumlarda (örneğin, doğru şeylerden korkarak kaynaklarımızı yerinde kullanma ihtiyacı duyduğumuzda) fevri sezgilerimizi eleştirel düşünme ile dizginlemeliyiz. *Sezgilerimiz ve bilinçdışı süreçlerimiz her zaman güçlü ve bazen de tehlikelidir.*

Sosyal Etkiler Davranışımızı Şekillendirir

Aristo'nun uzun zaman önce gözlediği gibi, bizler sosyal hayvanlarız. Başkalarından öğrendiğimiz sözcüklerle konuşup düşünürüz. Bağlanmayı, ait olmayı ve hakkımızda iyi şeyler düşünülmesini arzularız. Matthias Mehl ve James Pennebaker (2003), Texas Üniversitesi öğrencilerinin sosyal davranışlarını, onları kayıt cihazı ve mikrofon takmaya davet ederek ölçülebilir bir hâle getirmişlerdir. Uyanık oldukları saatlerde bilgisayar kontrolündeki mikrofonlar her 12 dakikada bir, 30 saniye boyunca katılımcıların fark edemeyeceği biçimde kayıt yapmıştır. Sadece hafta içi gözlem yapıldığı hâlde (ders saatleri de dâhil) öğrencilerin zamanının yüzde 30'unun konuşmakla geçtiği bulunmuştur. İlişkiler insan olmanın büyük bir parçasıdır.

Sosyal varlıklar olarak, hâlihazırdaki çevremize tepki veririz. Bazen sosyal bir durumun gücü, bizi sahip olduğumuz tutumlarımıza zıt bir şekilde davranmaya sürükler. Gerçekten de kötücül fakat kuvvetli durumlar, insanları yanlışlara ortak olmaya ve zulme boyun eğmeye sevk ederek iyi niyetleri alt edebilir. Nazi etkisi altında, pek çok iyi görünen insan, soykırımın aleti olmuştur. Başka durumlar ise çok büyük fedakârlıkları ve merhameti açığa çıkarabilir. 11 Eylül felaketinden sonra, New York şehri, gönüllülerden gelen yiyecek, giyecek ve yardım akınına uğramıştı.

Durumun gücü, 2003'te Irak'ın ABD tarafından işgal edilmesine yönelik farklı tutumların oluşmasında da oldukça belirleyiciydi. Kamuoyu yoklamaları, Amerika ve İsraillilerin büyük çoğunlukla savaşı desteklediğini ortaya çıkarmıştır. Dünyanın geri kalanındaki uzak akrabalar ise büyük çoğunlukla savaşa karşıydı. Bana nerede yaşadığınızı söyleyin ve savaşın başlangıcındaki tutumunuz hakkında makul bir tahminde bulunayım. Eğitim durumunuzu ve hangi gazete ve televizyon kanallarını takip ettiğinizi söyleyin, daha da emin bir tahminde bulunayım. Hangi durumda olduğumuz, çok şey fark ettirir.

Kültürlerimiz durumlarımızı tanımlamaya yardım eder. Örneğin, dakiklik, açık sözlülük ve giyim konusundaki ölçütlerimiz, kültürümüzle birlikte değişkenlik gösterir.

- Zayıf mı yoksa dolgun bir vücut mu tercih ettiğiniz dünyanın neresinde ve hangi zamanda yaşadığınıza göre değişir.
- Sosyal adaleti, eşitlik (Herkes eşit pay alır.) ya da hakkaniyet (Herkes hak ettiği kadar pay alır.) olarak tanımlamanız, ideolojinizin, sosyalizm ya da kapitalizm tarafından mı şekillendirildiğine bağlıdır.
- Kendinizi ifade etmeye ya da fikrinizi kendinize saklamaya daha yatkın olmanız kısmen içinde bulunduğunuz kültüre ve etnik grubunuza bağlıdır.
- Temel olarak kendinize mi (kişisel ihtiyaçlarınız, arzularınız ve ahlaki seçimleriniz) yoksa aileniz, aşiretiniz ya da toplumsal grubunuza mı odaklandığınız, sizin ne ölçüde modern Batı bireyselciliğinin ürünü olduğunuza bağlıdır.

Sosyal psikolog Hazel Markus (2005) şöyle özetliyor: "İnsanlar, her şeyden önce, etki altında kalma eğilimindedir." Değişik bir biçimde söylersek, sosyal bağlama uyum sağlarız. *Tutum ve davranışlarımız, dış sosyal kuvvetler tarafından şekillendirilir.*

Kişisel Tutumlar ve Yatkınlıklar da Davranışı Şekillendirir

İçimizdeki dinamikler de önemlidir. Sadece sosyal rüzgârların estiği yöne eğilen pasif otlar da değiliz. İçsel tutumlarımız davranışımızı etkiler. Politik tutumlarımız oy verme davranışımızı etkiler. Sigara içmekle ilgili tutumlarımız bizi sigara içmeye yönlendiren çevre baskısına ne derece boyun eğeceğimizi etkiler. Yoksullar hakkındaki tutumlarımız onlara yardım etme isteğimizi etkiler. (Aynı zamanda, davranışlarımız da tutumlarımızı şekillendirir, örneğin kendimizi adadığımız veya uğrunda acı çektiğimiz şeylere daha güçlü biçimde inanırız.)

Kişilik özelliklerimiz de davranışımızı etkiler. Aynı durumda kalan farklı insanlar, farklı tepkiler verebilirler. Yıllarca siyasi sebeplerle hapis yatmış biri öfke içinde intikam arayışına girebilir. Bir başkası, Güney Afrikalı Nelson Mandela gibi önceki düşmanlarıyla uzlaşma ve birlik arayışında olabilir. *Tutumlar ve kişilik de davranışı etkiler.*

Sosyal Davranışın Kökleri Biyolojidedir

Yirmi birinci yüzyıl sosyal psikolojisi, davranışımızın biyolojik kökenleri hakkında bize giderek daha çok içgörü kazandırmaktadır. Birçok sosyal davranışımız biyolojik derinliğimizi yansıtmaktadır.

Psikolojiye giriş dersi alan herkes, hem doğanın hem de yetiştirilme biçimimizin kim olduğumuzu belirlediğini öğrenmiştir. Dikdörtgenin alanını belirleyenin hem eni hem de boyu olması gibi, biyoloji ve deneyim bizi birlikte yaratır. *Evrimsel psikologların* bize hatırlattığı gibi (5. Bölüm), miras aldığımız insan doğası, bizi atalarımızın hayatta kalıp çoğalmasına yardım etmiş davranışları sergilemeye yönlendirir. Özellikleri, kendilerinin ve çocuklarının hayatta kalmalarını ve çoğalmalarını sağlayacak insanların genlerini taşıyoruz. Dolayısıyla, evrimsel psikologlar, doğal seçilimin romantik ilişkiler ve eş seçimi, nefret ve zarar verme, merhamet ve paylaşma gibi konularda davranış ve tepkilerimizi nasıl etkileyebileceği ile ilgili sorular sorarlar. Doğamız aynı zamanda bizi öğrenme ve değişik

ortamlara uyum sağlayabilme kapasitesi ile donatmıştır. Sosyal bağlamımıza duyarlı ve tepki veren varlıklarız.

Eğer her psikolojik olay (her düşünce, her duygu, her davranış) aynı anda biyolojikse, sosyal davranışın altında yatan nörobiyolojiyi de inceleyebiliriz. Sevgi ve nefret, yardım ve saldırganlık, algı ve inanç deneyimlerimizi beynin hangi bölgeleri mümkün kılar? Beyin, zihin ve davranış, koordine bir sistem olarak nasıl işler? Beyin olaylarının zamanlaması bilgiyi nasıl işlediğimiz hakkında neler ortaya çıkarır? Bu çeşit sorular **sosyal sinirbilim** alanında çalışanlarca sorulmaktadır (Cacioppo ve diğerleri, 2007).

sosyal sinirbilim
Sosyal ve duygusal davranışların sinirsel ve psikolojik temellerini inceleyen, biyolojik ve sosyal bakış açılarının bütünleştiren bilim dalı.

Sosyal nörobilimciler yardım etme veya zarar verme gibi karmaşık sosyal davranışları sadece nöron ya da molekül düzeyinde işleyen süreçlere indirgemeye çalışmamaktadır. Vurguladıkları nokta, sosyal davranışı anlayabilmemiz için hem biyolojik (insanın içindeki) hem de sosyal (insanlar arasındaki) etkileri göz önüne almamız gerektiğidir. Zihin ve vücut tek ve büyük bir sistemdir. Stres hormonları ne hissettiğimizi ve nasıl davrandığımızı etkiler. Sosyal alanda dışlanmak tansiyonu yükseltir. Sosyal destek, hastalıklarla savaşan bağışıklık sistemini güçlendirir. *Bizler biyo-psiko-sosyal varlıklarız.* Biyolojik, psikolojik ve sosyal etkilerin etkileşimini yansıtırız. İşte bu yüzden bugünün psikologları davranışı bu farklı analiz düzeylerinde çalışırlar.

Sosyal Psikolojinin İlkeleri Günlük Hayatta Uygulanabilir

Sosyal psikoloji, düşünce ve davranışlarınızı yönlendiren ince etkileri görünür kılma ve hayatınızı aydınlatma potansiyeline sahiptir. Göreceğimiz gibi, kendimizi daha iyi nasıl tanıyabileceğimiz, nasıl arkadaş edinebileceğimiz ve insanları etkileyebileceğimiz ve yumrukları nasıl açılmış kollara dönüştürebileceğimiz konusunda bize birçok fikir sunmaktadır.

Akademisyenler, sosyal psikolojik bilgileri gerçek hayata da uygulamaktadırlar. Sosyal düşünüşün, sosyal etkinin ve sosyal ilişkilerin ilkelerinin, insanların sağlığı ve esenliği, mahkemelerdeki karar verme süreçleri ve çevresel olarak sürdürülebilir bir gelecek hakkında birçok çıkarımı vardır.

İnsan varoluşu üzerine bakış açılarından biri olarak psikoloji bilimi yaşamın en nihai sorularını sormaz. Örneğin, "İnsan yaşamının anlamı nedir?", "Amacımız ne olmalıdır?", "Nihai kaderimiz nedir?" gibi. Fakat sosyal psikoloji, son derece heyecan verici ve önemli bazı soruları sorma ve cevapları bulma konusunda bize bir yöntem sağlar. *Sosyal psikoloji tamamen yaşamla –sizin yaşamınızla– ilgilidir. Sizin yaşamınız, sizin inançlarınız, sizin tutumlarınız, sizin ilişkileriniz.*

Bu bölümün geri kalanı bizi sosyal psikolojinin içine götürecektir. Öncelikle sosyal psikologların, kendi değer yargılarının, yürüttükleri çalışmaları doğrudan ve dolaylı olarak nasıl etkilediğini inceleyelim. Daha sonra da bu bölümün en büyük görevine odaklanalım: Sosyal psikolojiyi nasıl *yaptığımıza* şöyle bir bakalım. Sosyal psikologlar, sosyal düşünce, sosyal etki ve sosyal ilişkiler hakkındaki açıklamalara nasıl ulaşmaya çalışmaktadır? Ve bizler, daha akıllıca düşünebilmek için bu analitik araçları nasıl kullanabiliriz?

Bu kitap boyunca, her ana bölüm kısa bir özetle bitecektir. Bu özetler, her bölümdeki konuları ne kadar iyi öğrendiğinizi değerlendirmede size yardımcı olacaktır.

Özetle: Sosyal Psikolojinin Büyük Fikirleri

Sosyal psikoloji, insanların birbirleri hakkında nasıl düşündüğünün, birbirlerini nasıl etkilediğinin ve birbirleriyle nasıl ilişki kurduğunun bilimsel incelemesidir. Ana temaları şunları içerir:

- Sosyal dünyamızı nasıl kurguladığımız,
- Sosyal sezgilerimizin bizi nasıl yönlendirdiği ve bazen nasıl yanılttığı,
- Sosyal davranışımızın diğer insanlar tarafından, kişiliğimiz, tutumlarımız ve biyolojimiz tarafından nasıl biçimlendirildiği,
- Sosyal psikolojinin ilkelerinin günlük hayatımıza ve diğer bilimsel alanlara nasıl uygulandığı.

Sosyal Psikoloji ve İnsani Değerler

Sosyal psikologların değer yargıları, yaptıkları işi hem apaçık hem de çok belirgin olmayan şekillerde etkiler. Bu etkiler nelerdir?

Sosyal psikoloji, bir cevaplar toplamı olmaktan ziyade soruları cevaplama stratejilerinin bir kümesidir. Bilimde, tıpkı mahkemedeki gibi, kişisel görüşler dayanak oluşturmaz. Fikirler denemeye tabi tutulduğunda, kararı belirleyen şey kanıtlardır.

Fakat sosyal psikologlar gerçekten de bu kadar nesnel midir? İnsan oldukları için *değer yargıları*, insanların nasıl davranması gerektiği ve neyin iyi olduğu hakkındaki kişisel inançları yaptıkları işe yansımaz mı? Eğer öyleyse sosyal psikoloji gerçekten bilimsel olabilir mi?

Değer Yargılarının Psikolojiyi Etkilemesinin Görünür Yolları

Öncelikle değer yargıları, sosyal psikologların *araştırma alanı seçiminde* işe karışır. Önyargı ile ilgili çalışmaların, ırkçılığın Avrupa'yı kasıp kavurduğu 1940'larda gelişmesi; 1950'lerde, insanların hep aynı şekilde giyindiği ve farklı fikirlere hoşgörü göstermediği bir ortamda, psikologların uyma davranışıyla ilgili araştırmalara yönelmesi; 1960'lardaki toplumsal ayaklanma ve yükselen suç oranlarının saldırganlık ile ilgili araştırmalara yol açması; 1970'lerdeki feminist hareketin toplumsal cinsiyet rolleri ve cinsiyetçilik ile ilgili bir araştırma dalgası yaratması; 1980'lerin silahlanmanın psikolojik etkilerine olan ilgiyi artırması; 1990'lar ve yirmi birinci yüzyılın başlarında ise insanların kültür, ırk ve cinsel yönelimdeki farklılıklara nasıl tepki verdiği ile çokça ilgilenilmesi tesadüf değildir. Sosyal psikoloji toplumsal tarihi yansıtmaktadır (Kagan, 2009).

Değer yargıları sadece zamana göre değil, kültüre göre de farklılık gösterir. Avrupa'da, insanlar milliyetleri ile gurur duyarlar. İskoçlar kendilerini İngilizlerden, Avusturyalılar da Almanlardan, Michiganlıların kendilerini Ohiolulardan ayırdıklarından daha emin şekilde ayırırlar. Bunun sonucu olarak, Amerikalı sosyal psikologlar bireye –bir insanın diğerleri hakkında ne düşündüğü, diğerlerinden nasıl etkilendiği ve diğerleri ile nasıl ilişki kurduğu– daha fazla odaklanırken, Avrupa'dan büyük bir "Sosyal Kimlik Kuramı" çıkmıştır (Fiske, 2004; Tajfel, 1981; Turner, 1984). Avustralyalı sosyal psikologlar ise hem Kuzey Amerika hem de Avrupa'dan kuram ve yöntem almışlardır. (Feather, 2005).



Farklı bilimler farklı bakış açıları sunar.
ScienceCartoonsPlus.com

Değer yargıları aynı zamanda çeşitli bilimsel disiplinlere yönelen çeşitli *insan tiplerini* de etkilemektedir (Campbell, 1975a; Moynihan, 1979). Sizin okulunuzda beşerî bilimleri, edebiyat ve fen bilimlerini ya da sosyal bilimleri seçen öğrenciler arasında belirgin farklılıklar var mı? Sosyal psikoloji ve sosyoloji, örneğin, geçmişi korumak yerine geleneği sorgulamak ve geleceği şekillendirmek konusunda daha hevesli insanları mı çekmektedir?

Son olarak, değer yargıları, sosyal psikolojik analizin bir çalışma konusu olarak da işin içine girmektedir. Sosyal psikologlar; değer yargılarının nasıl oluştuğunu, neden değiştiğini ve tutum ve davranışları nasıl etkilediğini araştırırlar. Ancak bunların hiçbiri bize hangi değer yargılarının "doğru" olduğunu söylemez.

Değer Yargılarının Psikolojiyi Etkilemesinin Fazla Belirgin Olmayan Yolları

Değer yargılarının nesnel gerçeklermiş gibi göründüğü çok da belirgin olmayan durumları sıklıkla fark etmeyiz. Değer yargılarının psikolojiye girdiği şu üç örneği inceleyelim:

BİLİMİN ÖZNEL YÖNLERİ

"Bilim, sadece doğayı betimleyip açıklamaz; bilim, bizimle doğa arasındaki etkileşimin bir parçasıdır; doğayı bizim sorgulama yöntemimize maruz kalarak betimler."
WERNER HEISENBERG, PHYSICS AND PHILOSOPHY, 1958-

Bilim insanları ve felsefeciler artık hemfikirler: Bilim tamamen nesnel değildir. Bilim insanları, doğanın kitabını sadece okumaktansa, kendi zihinsel kategorilerini kullanarak doğayı yorumlamaktadır. Günlük hayatımızda da dünyayı peşin yargılarımızla görürüz. Bir dakika durup Şekil 1.3'te ne gördüğünüze bakın. Resmin ortasındaki yeri koklayan Dalmaçyalıyı görebiliyor musunuz? Bu önbilgi olmadan, çoğu insan Dalmaçyalıyı göremiyor. Bir kez zihniniz orada bir köpek olduğunu kavradıktan sonra, bu bilgi, resmi yorumlama sürecinize müdahale eder ve köpeği *görememek* zor bir hâl alır.

Zihnimizin çalışma yöntemi budur. Bu kelimeleri okurken aynı zamanda burnunuza baktığınızın farkına varmazsınız. Zihniniz, önceden algılama eğiliminiz yoksa, orada olan bir şeyin farkındalığını engellemektedir. Beklentilerimiz doğrultusunda gerçekliği önceden yargılamamız insan zihni hakkındaki temel gerçeklerden biridir.

Herhangi bir alandaki akademisyenler, genelde aynı **kültür**den geldikleri ve ortak bir bakış aşısında sahip oldukları için bu akademisyenlerin çalışma konuları ile ilgili varsayımları karşıt fikirlerle karşılaşmayabilir. Doğal karşıladığımız şeyler –bazı Avrupalı sosyal psikologların **sosyal temsiller** diye adlandırdığı paylaşılan inançlar (Augoustinos ve Innes, 1990; Moscovici, 1988, 2001)– çoğunlukla en az incelenen ama en önemli inanışlarımızdır. Fakat bazen, bizimle aynı kamptan olmayan biri çıkıp bu varsayımlara dikkat çekebilir. 1980'lerde feminist ve Marksist bilimciler sosyal psikolojinin bazı incelenmemiş varsayımlarını ortaya dökmüşlerdir. Feminist yaklaşım, sosyal davranışta cinsiyet rolleriyle ilgili farklılıkları açıklarken biyolojik yorumları tercih eden bazı bilim insanlarının politik tutuculukları örneğinde olduğu gibi, örtük yanlılıklara dikkat çekmiştir. (Unger, 1985). Marksist yaklaşım ise rekabetçi, bireyci yanlılıklara (örneğin "uyma davranışı kötüdür, bireysel çıkar iyidir") dikkat çekmiştir. Akademik "siyaseten doğruluk" eleştirilerinden de anlaşılacağı gibi, elbette ki Marksist ve feministler de kendi varsayımlarına sahiptir. Örneğin sosyal psikolog Lee Jussim (2005), ilerlemeci sosyal psikologların kendilerini bazen gruplar arası farklılıkları inkâr etmek ve grup farklılıklarına dair kalıpyargıların hiçbir zaman gerçeklik kaynaklı değil de her zaman ırkçılık kaynaklı olduğunu varsaymak zorunda hissettiklerini belirtmektedir.

kültür
Bir kuşaktan diğerine aktarılan ve geniş bir insan grubu tarafından paylaşılan süreğen davranış, düşünce, tutum ve gelenekler.

sosyal temsiller
Toplumsal olarak paylaşılan inançlar – geniş kitlelerce benimsenen varsayım ve kültürel ideolojileri de kapsayan fikir ve değerler. Sosyal temsillerimiz çevremizdeki dünyayı anlamlandırmamıza yardımcı olur.



ŞEKİL :: 1.3
Ne görüyorsunuz?

3. Bölüm'de peşin yargılarımızın yorumlarımızı nasıl yönlendirdiğini daha derinlemesine göreceğiz. Princeton ve Dartmouth futbol taraftarlarının bize hatırlattığı gibi, davranışımızı yönlendiren şey, durumun kendisinden çok, o durumu nasıl yorumladığımızdır.

PSİKOLOJİK KAVRAMLAR GİZLİ DEĞER YARGILARI İÇERİR

Psikolojinin nesnel olmadığı yönündeki anlayışımıza içkin olan şey, psikologların değer yargılarının, destekledikleri kuramlar ve yargılarda önemli bir rol oynadığının farkına varmamızdır. Psikologlar, insanlar hakkında olgun ya da toy, uyumlu ya da uyumsuz, akıl sağlığı yerinde ya da değil gibi yargılarını belirttiklerinde, gerçekleri aktarıyormuş gibi görünebilirler fakat aslında değer yargıları ifade etmektedirler. Aşağıda bazı örnekler yer almaktadır:

İyi hayatı tanımlamak. Değerlerimiz hayatı yaşamanın en iyi yolu hakkındaki düşüncelerimizi etkiler. Örneğin Abraham Maslow; hayatta kalma, güvenlik, ait olma ve özsaygı ihtiyaçları karşılanmış ve insani potansiyellerini gerçekleştirme yolunda olan "kendini gerçekleştirmiş" insanlarla ilgili hassas ve ayrıntılı betimlemeleriyle tanınırdı. Çok az okuyucu, Maslow'un kendi değer yargıları tarafından yönlendirilerek tanımladığı kendini gerçekleştirmiş insan örneklemini kendisinin seçtiğinin farkına varmıştır. Sonuç olarak ortaya çıkan kendini gerçekleştirmiş insan tanımı –içinden geldiği gibi davranan, özerk, mistik, vb.– Maslow'un kişisel değerlerini yansıtmakta idi. Eğer başka insanların kahramanları ile işe başlasaydı, örneğin Büyük İskender, Napolyon ya da John D. Rockefeller gibi, sonuçta ulaştığı kendini gerçekleştirmiş insan betimi çok farklı olabilirdi (Smith, 1978).

Profesyonel tavsiye. Psikolojik tavsiyeler de kişisel değerleri yansıtır. Akıl sağlığı uzmanları, eşimiz ya da iş arkadaşlarımızla iyi geçinmenin yolları hakkında bize tavsiyelerde bulunduğunda, çocuk yetiştirme uzmanları bize çocuğumuzla nasıl ilgilenmemiz gerektiğini ya da bir psikolog, bize başka insanların beklentileri ile yaşamamamız gerektiğini söylediğinde kendi kişisel değerlerini ifade etmektedirler (Batı kültürlerinde bu değerler, genelde "benim" için en iyi hissettiren şeyleri teşvik eden bireyci değerler olacaktır. Batı dışı kültürlerde ise bu değerler, "bizim" için en iyi olanı teşvik edecektir). Çoğu insan, bu gizli değer yargılarının farkında olmadan kendi kararlarını "profesyonel"lere bırakacaktır. Fakat profesyonel psikologlar, nihai ahlaki zorunluluk, hayatın amacı ve yönü ya da hayatın anlamı hakkındaki soruları cevaplayamaz.



Gizli (ve çok da gizli olmayan) değer yargıları psikolojik tavsiyelere sızabilir. Bu değer yargıları, hayat ve aşk konusunda rehberlik öneren popüler psikoloji kitaplarının çoğunun içine işlemiştir.

Kavramları oluşturmak. Gizli değer yargıları psikolojinin araştırma tabanlı *kavram*larına bile işleyebilir. Bir kişilik testine girdiğinizi düşünün ve testi veren psikolog cevaplarınızı değerlendirdikten sonra şunları söylemiş olsun: "Özsaygı alanında yüksek bir puan aldınız. Kaygınız da düşük çıktı. Sıra dışı bir benlik gücüne sahipsiniz." "Ben zaten böyle düşünüyordum ama testin sonucunun da bunu doğrulaması bana iyi geldi." diye düşünebilirsiniz. Daha sonra başka bir psikoloğun size benzer bir test uyguladığını düşünün. Tuhaf bir biçimde bu testte de benzer sorular soruluyor. Testten sonra, bu testi uygulayan psikolog size, "kendini baskılama" alanında yüksek bir puanınız olduğunu, dolayısıyla savunmacı biri gibi durduğunuzu söylüyor. "Nasıl olabilir? Diğer psikolog, benim hakkımda ne kadar da iyi şeyler söylemişti." diye düşünebilirsiniz. Bunun sebebi, bütün bu yaftaların, teste verilen yanıtlarda aynı kümeyi betimliyor olması olabilir (kendi hakkında iyi şeyler söylemek ve sorunları görmezden gelmek gibi). Bunu, yüksek özsaygı olarak mı yoksa savunmacı kişilik olarak mı adlandırmalıyız? Bu davranış kümesine verilen etiket, bir değer yargısını yansıtmaktadır.

Etiketlendirme. Değer yargıları, çoğu zaman sosyal psikolojik dilin içinde gizlidir. Aynı şey günlük dil için de geçerlidir:

- Sessiz bir çocuğu, "çekingen" ya da "temkinli", "kendini tutuyor" ya da "gözlemci" olarak adlandırmamız bir değer yargısı içerir.

- Gerilla savaşı içinde yer alan birini "terörist" ya da "özgürlük savaşçısı" olarak adlandırmamız, bu savaşın amacı konusundaki görüşümüze bağlıdır.
- Savaş zamanındaki sivil ölümlerini "masum hayatların kaybı" ya da "sivil zayiat" olarak adlandırmamız böyle olayları kabullenmemizi etkiler.
- Kamusal yardımı, "sosyal refah" ya da "muhtaçlara yardım" olarak görmemiz politik görüşlerimizi yansıtır.
- "Biz", ülkemizi ve milletimizi yücelttiğimizde bunun adı vatanseverlik, "başkaları" yaptığında "milliyetçilik" olur.
- Evli birinin evlilik dışı ilişkiye girmesi kişisel görüşe göre "zina" ya da "açık evlilik" olabilir.
- "Beyin yıkama", onaylamadığımız bir sosyal etkidir.
- "Sapıklıklar", bizim yapmadığımız cinsel eylemlerdir.
- "Hırslı" erkekler ve "saldırgan" kadınlar hakkındaki sözler gizli bir mesaj içerir.

Bu örneklerin de gösterdiği gibi değer yargıları, akıl sağlığı ile ilgili kültürel tanımlarımızda, yaşam için verdiğimiz psikolojik tavsiyelerde, kavramlarımızda ve psikolojik adlandırmalarımızda gizli bir biçimde yer alır. Bu kitap boyunca gizli değer yargıları ile ilgili başka örneklere de dikkat çekeceğim. Mesele, içkin değer yargılarımızın iyi ya da kötü olması değildir. Vurgulanan nokta, bilimsel yorumlamanın, olayları adlandırma düzeyinde bile, insani bir olay olmasıdır. Bu yüzden hâlihazırdaki inanç ve değer yargılarının, sosyal psikologların düşündüklerini ve yazdıklarını etkilemesi doğal ve kaçınılmazdır.

Öznel bir yanı olduğu gerekçesiyle bilimi gözden çıkarmalı mıyız? Tam tersine: İnsan düşünüşünün her zaman yorum içeriyor olmasının farkında olmak, tam olarak da çeşitli yanlılıklara sahip araştırmacıların bilimsel analiz içinde neden yer alması gerektiğinin cevabıdır. İnançlarımızı, bilebildiğimiz kadarı ile gerçeklerle devamlı karşılaştırarak yanlılıklarımızı kontrol etme ve dizginleme şansına sahip oluruz. Sistematik gözlem ve deneyler, gerçeği gördüğümüz mercekleri temizlememize yardım eder.

Özetle: Sosyal Psikoloji ve İnsani Değerler

- Sosyal psikologların değer yargıları, gerek araştırma konusu seçimine, gerekse farklı çalışma alanlarını tercih etmelerine yansıdığı gibi, yaptıkları işi açık bir şekilde etkiler.
- Değer yargıları, aynı zamanda daha az üstü kapalı yollarla, örneğin kavramları oluştururken, adlandırırken ve tavsiye verirken yapılan işi etkiler.
- Değer yargılarının bilime bu şekilde etki etmesi, sosyal psikoloji ya da başka herhangi bir bilim dalını suçlamak için bir sebep değildir. İnsan düşünüşünün duygulardan arınmış olmaması, fikirlerimizi gerçeklerle karşılaştırmayı amaçlıyorsak, sistematik gözlem ve deneye ihtiyaç duymamızı gerekli kılar.

Başından Beri Biliyordum: Sosyal Psikoloji Sadece Sağduyu mudur?

Sosyal psikolojinin kuramları insan durumu hakkında yeni bir içgörü kazandırmakta mıdır? Yoksa sadece aşikâr olanı mı tanımlamaktadır?

Sosyal psikolojik olaylar her zaman çevremizde olduğu için, bu kitapta sunulan sonuç ve kanıların çoğunu zaten düşünmüş gibi hissedebilirsiniz. Sürekli olarak, diğerleri hakkında düşünen, diğer insanları etkileyen ve onlarla ilişki içinde bulunan insanları gözlemleriz. Bir yüz ifadesinin ne anlama geldiğini sezmek, birine bir iş yaptırmanın yollarını bilmek ya da diğer bir insanın dost mu düşman mı olduğuna karar verebilmek insana fayda sağlar. Yüzyıllardır filozoflar, romancılar ve şairler sosyal davranışı gözlemleyip üzerine yorum yapmışlardır.

Bu, sosyal psikolojinin sadece şatafatlı sözlerle ifade edilen sağduyu olduğu anlamına mı gelmektedir? Sosyal psikoloji, birbiriyle çelişen iki eleştiri ile yüzleşmektedir: Birincisi, zaten apaçık olanı belgelediği için önemsiz olduğu yönünde, ikincisi ise bulgularının çıkar amacıyla insanları yönlendirmek için kullanılma olasılığından ötürü tehlikeli olduğu yönündedir.

İkinci eleştiriyi 7. Bölüm'de daha yakından inceleyeceğiz. Şimdilik, birinci eleştiriyi ele alalım.

Sosyal psikoloji ve diğer sosyal bilimler sadece herhangi bir amatörün zaten bildiği şeyleri mi formüle etmektedir? Yazar Cullen Murphy (1990), bu görüşü şöyle anlatmaktadır: "Sosyal bilimciler, günbegün dünyayı incelemekte ve günbegün insan davranışlarının zaten beklediğiniz yönde olduğunu keşfetmektedir." Yarım yüzyıl önce, tarihçi Arthur Schlesinger, Jr. de (1949) sosyal bilimcilerin İkinci Dünya Savaşı'ndaki Amerikan askerleriyle ilgili çalışmalarına aynı küçümseme ile tepki vermiştir. Sosyolog Paul Lazarsfeld (1949), bahsi geçen çalışmaları incelemiş ve bunlardan, aşağıda alıntıladığım bir dizi yorum çıkarmıştır:

1. Daha iyi eğitim görmüş askerler, daha az eğitimli askerlere göre daha çok uyum problemi çekmiştir (Entelektüeller, çarpışmanın stresine alaylılara göre daha az hazırlıklıydılar).
2. Güneyli askerler, Kuzeyli askerlere göre sıcak güney denizi adaları iklimi ile daha iyi başa çıkmıştır (Güneyliler sıcak iklime daha çok alışıktır).
3. Beyaz erler, terfi için siyah erlerden daha istekliydi (Yıllarca baskı altında kalmak siyah erlerin başarı güdülerini olumsuz etkilemiştir).
4. Güneyli siyah erler, Kuzeyli beyaz subaylar yerine, Güneyli beyaz subayları tercih etmiştir (Güneyli subaylar siyahlarla etkileşimde daha deneyimli ve becerilidir.)

Bu bulguları okurken siz de bunların basitçe sağduyu olduğunu mu düşündünüz? Eğer öyleyse, Lazarsfeld'in incelemesine şöyle devam ettiğini duymak sizi şaşırtabilir: "*Bu önermelerin her biri, gerçek çalışmalarda bulunan sonuçların tamamen tersidir.*" Gerçekte, çalışmalarda, daha az eğitimli askerlerin daha az uyum sağladığı; Kuzeylilerin, tropik iklime Güneylilerden daha iyi uyum sağladığı; siyahların ise terfi için beyazlardan daha istekli olduğu bulunmuştur. "Eğer ilk önce çalışmaların gerçek bulgularını söylemiş olsaydık (Schlesinger'in deneyimlediği gibi), okuyucu bu sonuçları da 'aşikâr' olarak adlandıracaktı."

Sağduyu ile ilgili bir problem, bu yaklaşımın gerçekler öğrenildikten sonra oluşmasıdır. Olaylar gerçekleştikten sonra onları aşikâr olarak nitelendirmek, gerçekleşmeden önce ne olacağını bilmekten çok daha kolaydır. Yapılan deneylerde, insanların bir deneyin sonucunu öğrendiklerinde bu sonucu şaşırtıcı bulmadıkları fakat deneyin sonucu söylenmeden nasıl yapılacağı ve olası sonuçlar anlatıldığında aynı sonucu çok daha şaşırtıcı buldukları görülmüştür (Slovic ve Fischhoff, 1977).

Benzer şekilde, günlük hayatta da bir olay olana kadar onun olmasını beklemeyiz. Olay olduktan *sonra* ise bu olayın olmasına yol açan kuvvetleri net bir biçimde görürüz ve olay şaşırtıcılığını kaybeder. Aynı zamanda, olay olmadan önceki görüşlerimizi de yanlış hatırlayabiliriz (Blank ve diğerleri, 2008). Geleceğin öngörülebilirliği konusundaki yargılarımızdaki hatalarla, geçmişi hatırlamamızdaki hatalar birleşerek **geçmişi değerlendirme yanlılığı** yaratır (*"Başından beri biliyordum." olgusu* olarak da adlandırılır.)

geçmişi değerlendirme yanlılığı
Bir olayın sonucunu önceden bilebilme becerisinin olayın sonucunu öğrendikten sonra abartılması eğilimi. "*Başından beri biliyordum.*" olgusu olarak da adlandırılır.

Bu yüzden, seçimlerden ve borsa hareketlerinden sonra birçok yorumcu olayları şaşırtıcı bulmaz: "Piyasa, bir düzelme ihtiyacı içindeydi." 2005'teki Katrina kasırgası sonucunda, New Orleans şehrinin büyük bölümü sular altında kaldığında yetkililerin durumu önceden tahmin etmeleri gerektiği düşünülmüştü. Boşaltım kanallarının durumu hakkında çalışmalar yapılmıştı. Çoğu bölge sakininin arabası yoktu ve şehir dışına gitmek ve konaklamak için çok fakirdiler. Kasırganın şiddetinin meteorolojik incelemesi açıkça acil bir durum olasılığını ve gerekli güvenlik ve ihtiyaç malzemelerinin sağlanmasının gerekliliğini ortaya koymuştu. Danimarkalı filozof-din bilimci Soren Kierkegaard'ın da söylediği gibi, "Hayat ileri doğru yaşanır ama geriye doğru anlaşılır."

Geçmişi değerlendirme yanlılığı bu derece yaygınsa, bu olguyu çoktan beridir biliyormuş gibi hissediyor olabilirsiniz. Gerçekten de herhangi bir psikoloji deneyinin akla gelebilecek her türlü sonucu, sağduyu ile zaten bilinebilirmiş gibi görünebilir—tabii ki sonuçları bir kez öğrendikten sonra.

Bu olguyu kendiniz de deneyebilirsiniz. Bir grup insanı alıp yarısına bir psikoloji deneyinin olası bir sonucunu, diğer yarısına da tam tersi bir sonucu gerçekmiş gibi anlatın. Örneğin, yarısına aşağıdaki paragrafı okuyun:

> Sosyal psikologlar, arkadaş seçmede ya da aşık olma konusunda, özellikleri bizim özelliklerimizden farklı olan insanların bize daha çekici geldiğini bulmuştur. "Karşıtlar birbirini çeker." özlü sözünde bir bilgelik var gibi görünmektedir.

Diğer yarısına ise aşağıdaki paragrafı okuyun:

> Sosyal psikologlar, arkadaş seçmede ya da aşık olma konusunda, özellikleri bizim özelliklerimize benzeyen insanların bize daha çekici geldiğini bulmuştur. "Tencere yuvarlanmış kapağını bulmuş." özlü sözünde bir bilgelik var gibi görünmektedir.

Önce insanlardan, anlattığınız bulguyu açıklamalarını isteyin. Daha sonra, bu bulguyu şaşırtıcı bulup bulmadıklarını sorun. Neredeyse herkes anlattığınız bulgu ne olursa olsun iyi bir açıklama getirecek ve bu bulguyu şaşırtıcı bulmadıklarını söyleyecektir.



Geriye dönüp baktığımızda, olaylar aşikâr ve öngörülebilir görünürler.

ScienceCartoonsPlus.com

Gerçekten de özlü sözler yığınımızdan seçeceğimiz bir özlü sözle herhangi bir sonucu anlamlı hâle getirebiliriz. Eğer bir sosyal psikolog, ayrı kalmanın romantik çekimi artırdığını saptadığını açıklarsa, sokaktaki adam şöyle diyebilir: "Bunun için mi maaş alıyorsun? Herkes "özlemin aşkı körüklediğini" bilir. Eğer sonuç ayrı kalmanın romantik çekimi zayıflattığı yönünde ise şöyle denebilir: "Büyükannem bunu sana söyleyebilirdi. Gözden ırak olan gönülden de ırak olur."

Karl Teigen (1986), İngiltere'deki Leicester Üniversitesi öğrencilerinden gerçek özlü sözleri ve bunların tam zıtlarını değerlendirmelerini istediğinde gülmüş olmalı. "Korku sevgiden güçlüdür." özlü sözü verildiğinde, öğrencilerin çoğu bunu doğru olarak değerlendirmiştir. Fakat bu özlü sözün zıttı olan "Sevgi korkudan güçlüdür." cümlesini değerlendiren öğrencilerin çoğu da bu sözü aynı derecede doğru bulmuştur. Benzer şekilde İngilizcede gerçek bir özlü söz olan "Düşen düşmüşe yardım edemez" ve zıttı "Düşen düşmüşe yardım edebilir" de öğrenciler tarafından benzer oranlarda doğru bulunmuştur. Benim en beğendiğim örnek ise katılımcılar tarafından büyük oranda doğru bulunan gerçek özlü söz, "Özlü sözleri bilgeler söyler, aptallar onları tekrar eder" ve uydurma zıttı "Özlü sözleri aptallar söyler, bilgeler onları tekrar eder." cümlesinin aynı derecede doğru bulunmuş olmasıdır. Özlü sözler düellosu hakkında daha fazla bilgi için "Mercek Altı: Başından Beri Biliyordum" köşesine bakınız.

Geçmişi değerlendirme yanlılığı birçok psikoloji öğrencisi için bir sorun oluşturmaktadır. Bazen bulgular gerçekten şaşırtıcı olabilir. (Örneğin olimpiyatlarda bronz madalya alanların gümüş madalya alanlardan daha fazla sevinmesi gibi.) Fakat çoğunlukla ders kitaplarındaki deneylerin sonuçlarını okuduğunuzda cevaplar kolay, hatta apaçık gibi görünebilir. Daha sonra olası sonuçlardan birini seçmenizin istendiği çoktan seçmeli bir sınava girdiğinizde bu görev şaşırtıcı derecede zor bir hâl alabilir. Öğrenciler "Ne olduğunu anlamadım, konuları bildiğimi sanıyordum." diye hayıflanabilir.

mercek ALTI Başından Beri Biliyordum

Cullen Murphy (1990), *Atlantic* dergisinin editörüyken: "sosyoloji, psikoloji ve diğer sosyal bilimleri sıklıkla aşikâr olanı söylemek ya da olağan olanı doğrulamak" yüzünden hatalı bulduğunu yazmıştı. Murphy, sosyal bilim bulgularını gözden geçirerek bu bulguların, "Bartlett'te ya da başka bir özlü sözler ansiklopedisinde bulunmayacak bir fikir ya da sonuç ortaya koymadığı" sonucuna varmıştır. Yine de birbirine zıt sözlerin doğruluğunu anlayabilmek için araştırmaya ihtiyaç vardır. Aşağıdaki bazı özlü sözleri değerlendirmeye çalışın:

Hangileri daha doğrudur?

- Birden fazla aşçı yemeği bozar.
- Kalem kılıçtan keskindir.
- Yaşlı bir köpeğe yeni numara öğretemezsiniz.
- Kan sudan yoğundur.
- Tereddüt eden kaybeder.
- Önceden uyarılan hazırlıklı olur.
- İki akıl bir akıldan üstündür.
- Hareketler sözlerden daha yüksek sesle konuşur.
- Öğrenmek için hiçbir zaman çok yaşlı olamazsınız.
- Çok akrabası olanın az dostu vardır.
- Atlamadan önce bak.
- Köprüye gelmeden geçmeye çalışma.

Başından beri biliyordum olgusu talihsiz sonuçlar doğurabilir. Kendini beğenmeye ve entelektüel becerilerimizi olduğundan fazla sanmamıza yol açabilir. Dahası, olayların sonuçları önceden kestirilebilir gibi göründüğünden karar mekanizmalarındaki insanları, sonradan "aşikâr" gibi görünen kötü kararları için kınamaya ve sonradan "aşikâr" gibi görünen iyi kararları için de takdir etmemeye yol açabilir.

11 Eylül sabahından *sonra* başlayıp olayları geriye doğru incelediğimizde yaklaşan felaketin işaretleri apaçıkmış gibi görünmüştür. Bir ABD senato raporu göze alınmayan ya da yanlış yorumlanan ipuçlarını listelemektedir (Gladwell, 2003). Merkezi Haber Alma Teşkilatı (CIA), ülkeye El Kaide mensuplarının girdiğinden haberdardı. Bir Federal Araştırma Bürosu (FBI) ajanı, merkeze şu uyarı ile başlayan bir not göndermişti: "Osama bin Laden'in, sivil havacılık alanında Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ilgili üniversite ve yüksek okullara öğrenci yollamak amacıyla koordineli bir çaba içerisinde olma olasılığı vardır." FBI bu uyarıyı dikkate almamış ve teröristlerin silah olarak uçakları kullanabilecekleri yönündeki diğer raporlarla ilişkisini görememiştir. Başkan, günlük bilgilendirmelerinden birinde, "Bin Laden, Birleşik Devletleri içten vurmaya kararlıdır." başlıklı bir rapor almış fakat tatiline devam etmiştir. Geri görüş eleştirileri, "Aptallar! Noktaları birleştirmeyi başaramamışlar." yönünde olmuştur.

Fakat olaylar olduktan sonra çok açık gibi görünen şeyler, olaylar olmadan önce hiç de o kadar açık ve net değildir. Haber alma camiası, işe yarar bilgilerin etrafındaki "gürültü" adı verilen işe yaramaz tonla bilgi ile uğraşmaktadır. Bu yüzden analistler, hangi bilgilerin peşine düşeceklerine karar verirken seçici olmak zorundadır. Ve sadece bir ipucu takip edildiğinde, onu, takip eden diğer ipuçlarına bağlama şansı doğmaktadır. 11 Eylül'den önceki altı yılda, FBI terörle mücadele birimi, 68.000 ipucunun hepsini araştırma şansına sahip değildi. Sonradan bakınca bu ipuçlarının arasında hangilerinin faydalı olabileceği şimdi apaçıkmış gibi görünmektedir.

2008 dünya finans krizinden sonra, hükûmetlerin bankalara borç verme uygulamalarında gerekli önlemleri almadıkları apaçıkmış gibi görünmüştür. Fakat sonrasında apaçık gibi görünen bu durum zamanın baş denetçisi Alan Greenspan tarafından öngörülememiş ve kendisini ekonomik çöküş karşısında "şok içinde ve inanamaz bir durumda" bulmuştur.

"Bir olay gerçekleştikten sonra bilgelik göstermek kolaydır."

— SHERLOCK HOLMES, IN ARTHUR CONAN DOYLE'S STORY "THE PROBLEM OF THOR BRIDGE

Bazen bir olayı ya da insanı daha iyi idare edemediğimiz zaman kendimizi "aptalca hatalarımız" için suçlarız. Geriye baktığımızda olayı nasıl idare edebileceğimizi görürüz. "Dönem sonunda ne kadar yoğun olacağımı bildiğim hâlde o ödevi yapmaya erkenden başlamadım." Fakat kendimiz hakkında bazen fazla acımasız yargılara varırız. Bazen, şimdi bize apaçık görünen şeylerin, olayı yaşarken hiç de o kadar açık olmadığını unuturuz.

Bir hastanın semptomlarını ve (otopsi tarafından belirlenen) ölüm sebebini duyan doktorlar bazen nasıl olup da yanlış bir tanının konmuş olabileceğine hayret ederler. Diğer doktorlar, yalnızca semptomlar verildiğinde, tanıyı hiç de o kadar aşikâr bulmazlar (Dawson ve diğerleri, 1988). Jüri üyeleri, meslek hataları davalarında, geçmişi değerlendirme yanlılığı yerine önceden tahmin etme yaklaşımını benimsemek zorunda bırakılsalar, acaba meslek hatası yapıldığını varsaymakta çok daha temkinli olurlar mıydı?

Peki ne sonuca varıyoruz? Sağduyunun genelde yanlış olduğu sonucuna mı? Bazen evet. Bazen de basmakalıp bilgelik doğrudur; bir tartışmanın iki tarafına birden destek sağlar: Mutluluk, gerçeği bilmekle mi mümkündür yoksa olumlu yanılsamaları muhafaza etmekle mi? Başkaları ile birlikte olmakla mı yoksa huzurlu bir yalnızlıkla mı? Bu konularda fikirlerin bini bir paradır. Ne bulursak bulalım, bunu önceden söylemiş biri mutlaka olacaktır (Mark Twain, güzel bir söz söylendiğinde, bunu söyleyen ilk insan olduğunu bilen tek kişinin Adem olduğunu söylemiştir). Fakat birbiri ile yarışan fikirlerin hangisi gerçeği en iyi yansıtır? Bilimsel araştırma, sağduyu bildiren bir önermenin doğru olduğu şartları belirlememizi sağlayabilir.

"Önemli her şey daha önce söylenmiştir."

— FİLOZOF ALFRED NORTH WHITEHEAD (1861 – 1947)

Mesele, sağduyunun önceden tahmin edilebilir bir şekilde yanlış olması değildir. Aksine, sağduyu genelde doğrudur—*olay gerçekleştikten sonra*. Bu yüzden, kendimizi, aslında olduğundan daha fazla şey bildiğimiz yönünde kolayca kandırırız. İşte bilime ihtiyaç duymamızın sebebi tam da budur: Gerçeği yanılsamadan; gerçekçi öngörüleri basit geçmişi değerlendirme yanlılığından ayırt etmemizi sağlaması için.

Özetle: Başından Beri Biliyordum: Sosyal Psikoloji Sadece Sağduyu mudur?

- Sosyal psikoloji, aşikâr olan şeyleri belgeler gibi göründüğünden ötürü önemsiz olduğu yönünde eleştirilmiştir.
- Fakat deneyler, sonuçların gerçekler öğrenildikten *sonra* aşikâr göründüğünü ortaya koymuştur.
- Geçmişi değerlendirme yanlılığı (*başından beri biliyordum olgusu*), yargıları ve tahminleri konusunda insanları kendinden fazla emin bir hâle getirmektedir.

Araştırma Yöntemleri: Sosyal Psikolojiyi Nasıl Çalışırız?

Sosyal psikolojinin cevaplamayı hedeflediği ilgi çekici sorulardan bazılarını gözden geçirdik. Aynı zamanda, öznel, çoğu zaman bilinç dışı süreçlerin sosyal psikolojinin işleyişini nasıl etkilediğini de gördük. Şimdi sosyal psikolojiyi bir bilim yapan bilimsel yöntemleri ele alalım.

İçgörü arayışı içerisinde, sosyal psikologlar, gözlemlerini düzenleyecek, test edilebilir *hipotezler* üretecek ve pratik öngörülerde bulunabilecek *kuramlar* öne sürerler. Bir hipotezi test etmek için, sosyal psikologlar, genelde doğal ortamlarda davranışı önceden yordayan *korelatif* çalışmalar yapabilirler. Ya da koşulların kontrol altında tutulduğu ve bir ya da daha fazla etkenin değişimlendiği *deney*lerle davranışı açıklamaya çalışabilirler. Bir araştırma çalışması yaptıktan sonra da bulguların insanların günlük yaşamını iyileştirmek için nasıl kullanılabileceğini inceleyebilirler.

Hepimiz amatör sosyal psikologlarız. İnsanları izlemek evrensel bir hobidir. İnsanları gözlemledikçe insanların birbiri hakkında nasıl düşündükleri, birbirlerini nasıl etkiledikleri ve birbirleri ile nasıl ilişki kurdukları hakkında fikirler oluştururuz. Profesyonel sosyal psikologlar da aynı şeyi yapar, sadece daha sistematik (kuramlar oluşturarak) ve daha özenli (çoğunlukla sebep ve sonuç ilişkisinin yakalanmaya çalışıldığı sosyal durumları oluşturan deneyler yardımıyla) bir şekilde. Ve bunu gayet geniş kapsamlı yapmaktadırlar. Bir bulguya göre, şimdiye kadar 25.000 sosyal psikoloji çalışmasında 8 milyon insan incelenmiştir (Richard ve diğerleri, 2003).

"Hayatta gözlemlenen şeyleri gerçekten ve sistematik olarak araştırma yeteneği kadar hiçbir şey, aklın ufkunu açma gücüne sahip değildir."

—MARCUS AURELIUS, MEDITATIONS

Hipotez Oluşturmak ve Hipotezi Sınamak

Biz sosyal psikologlar için insan varoluşundan daha büyüleyici bir konu düşünmek zordur. İnsan doğasının gizlerini çözmeye çalışırken düşünce ve bulgularımızı kuramlar ile düzenleriz. **Kuram,** gözlemlenen olayları *açıklamak ve yordamak için kullanılan ilkeler bütünüdür*. Kuramlar bilimin stenosudur.

kuram
Gözlemlenen olayları açıklayan ve yordayan ilkeler bütünü.

Günlük konuşmada, "kuram" çoğunlukla "gerçeğin biraz daha azı" anlamında kullanılır—özgüven merdiveninde gerçekle tahmin arasındaki bir basamaktır. Bu yüzden örneğin insanlar Charles Darwin'in evrim kuramını "sadece bir kuram" diye yok sayabilirler. Bilimin ilerlemesi için Amerikan Birliği başkanı Alan Leshner (2005) şöyle demiştir: "Evrim bir kuramdır ama yer çekimi de öyle." İnsanlar buna genelde yer çekiminin bir gerçek olduğunu söyleyerek karşılık verirler fakat gerçek, anahtarlarınızın, düştüğünde yere çarpmasıdır. Yer çekimi ise bu gibi gözlemlenen gerçekler için oluşturulmuş bir *kuramsal açıklamadır*.

Bir bilim insanı için gerçekler ve kuramlar, elmalarla armutlar gibidir; birbirlerinden tamamen farklıdır. Gerçekler, gözlemlenen olaylar için üzerinde anlaşılmış önermelerdir. Kuramlar ise gerçekleri özetleyip açıklayan *fikirler*dir. Fransız bilimci Jules Henri Poincaré, "Bir evin taşlarla inşa edildiği gibi bilim de gerçeklerle inşa edilir fakat bir taş yığını ne kadar evse bir gerçekler yığını da o kadar bilimdir." der.

hipotez
Olaylar arasında olabilecek ilişkiyi betimleyen sınanabilir önerme.



İnsanlar için en büyüleyici konu, insanlardır.

© The New Yorker Collection, 1987, Warren Miller, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

Kuramlar sadece özetlemekle kalmaz, aynı zamanda **hipotez** adı verilen sınanabilir öngörülere yol açarlar. Hipotezler birçok amaca hizmet ederler. Öncelikle bir kuramı nasıl yanlışlayabileceğimiz konusunda yol göstererek o kuramı *sınamamıza* izin verirler. İkinci olarak, yordamalar, araştırmaya bir *yön* verir ve bazen araştırmacıları başka türlü düşünmeyecekleri şeyleri aramaya yönlendirir. Üçüncü olarak, iyi kuramların yordama özellikleri, onları uygulamada *kullanılabilir* kılar. Örnek olarak, eksiksiz bir saldırganlık kuramı, saldırganlığın ne zaman ortaya çıkacağını ve nasıl kontrol edileceğini öngörebilecektir. Sosyal psikologların öncülerinden Kurt Lewin'in de söylediği gibi, "İyi bir kuram kadar kullanışlı bir şey yoktur."

Örneğin sataşan, yağmalayan ve saldıran insanların çoğunlukla bir grubun ya da kalabalığın içindeyken böyle davrandıklarını gözlemlemiş olalım. Buradan yola çıkarak, bir grubun ya da kalabalığın parçası olmanın insanlara başkaları tarafından tanınamaz, ötekilerden ayırt edilemez oldukları hissi vererek, kendilerini engelleme gereğini ortadan kaldırır şeklinde bir kuram geliştirebiliriz. Bu kuramı nasıl sınayabiliriz? Belki de elektrikli sandalye ile idam senaryosunun bazı yanlarını taklit eden bir laboratuvar deneyi geliştirebiliriz. Örneğin bir grubun içindeki bireylere, grubun hangi üyesinin yaptığı belli olmayacak şekilde, bir kurbana elektrik şoku vermelerini söyleyebiliriz. Grup içindeki bu bireyler, yalnız başına olan bireylere göre, kurbana daha fazla mı elektrik şoku vereceklerdir?

Tanınmıyor, tespit edilemiyor olma yani anonimlik durumunu da değişimleyebiliriz: İnsanlar eğer maske takarlarsa daha güçlü mü şok vereceklerdir? Eğer sonuçlar hipotezimizi doğrularsa bunun gerçek hayatta bazı uygulamaları olabilir. Örneğin polis şiddeti, memurların büyük isim etiketleri takması ve polis arabalarının üzerinde büyük numaralar bulunması ile ya da bütün tutuklamaların video ile kaydedilmesiyle azaltılabilir (Bu tür önlemler gerçekten de ABD'de birçok şehirde uygulanmaktadır).

Fakat bir kuramın diğerinden daha iyi olduğuna nasıl karar verebiliriz? İyi bir kuram:

- *Birçok gözlemi* etkili bir şekilde *özetler* ve
- Aşağıdaki alanlarda kullanabileceğimiz açık tahminlerde bulunur:
  - Kuramı doğrulamak ya da kurama değişiklik getirmek,
  - Yeni keşifler üretmek,
  - Gerçek hayat uygulamaları önermek.

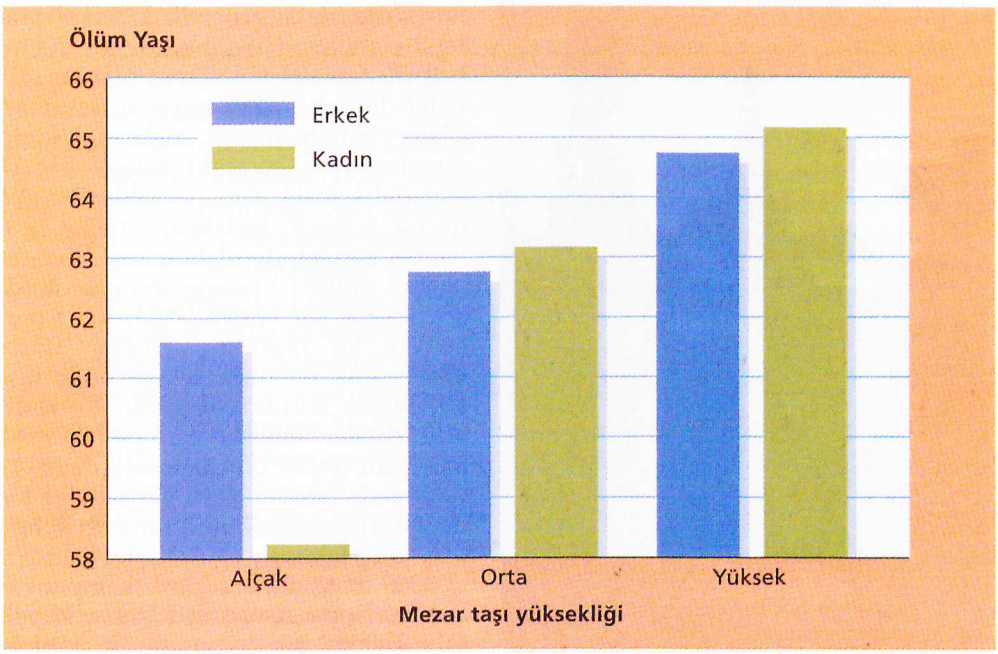
Kuramları ıskartaya çıkardığımızda, bu genellikle onların yanlış olmasının sonucu değil, eski arabalar gibi daha yeni ve daha iyi modellerin onların yerini almasının sonucudur.

Korelatif Araştırma: Doğal İlişkileri Meydana Çıkarmak

Sosyal psikolojik araştırma yöntemleri hakkında öğreneceğiniz çoğu şeyi ileriki bölümlerde daha iyi sindireceksiniz. Fakat şimdi işin mutfağına gidelim ve sosyal psikolojinin nasıl yapıldığını görelim. Perde arkasına bu kısa bakış, ileride tartışacağımız bulguları değerlendirmekte yeterli olacaktır. Araştırmanın mantığını anlamak da günlük sosyal olgular hakkında eleştirel bir biçimde düşünmenizde yardımcı olabilir.

saha araştırması
Laboratuvar dışındaki, doğal, gerçek hayat ortamında yapılan araştırma.

Sosyal psikolojik araştırma değişik yerlerde yapılabilir. Laboratuvarda (kontrollü ortam) ya da **sahada** (gündelik durumlar) gerçekleşebilir. Aynı zamanda sosyal



ŞEKİL :: 1.4

Statü ve uzun yaşam ilişkisi

Daha uzun mezar taşlarının, daha uzun yaşayan insanlara ait olduğu saptanmıştır.

psikolojik araştırma, yönteme göre de farklılık gösterir—**korelatif** (İki ya da daha fazla değişkenin doğal olarak ilişkili olup olmadığı araştırılır) ya da **deneysel** (Bir değişken değişimlenerek diğer bir değişken üzerindeki etkisi görülmeye çalışılır).

korelatif araştırma
Değişkenler arasında doğal olarak oluşan ilişkilerin çalışılması.

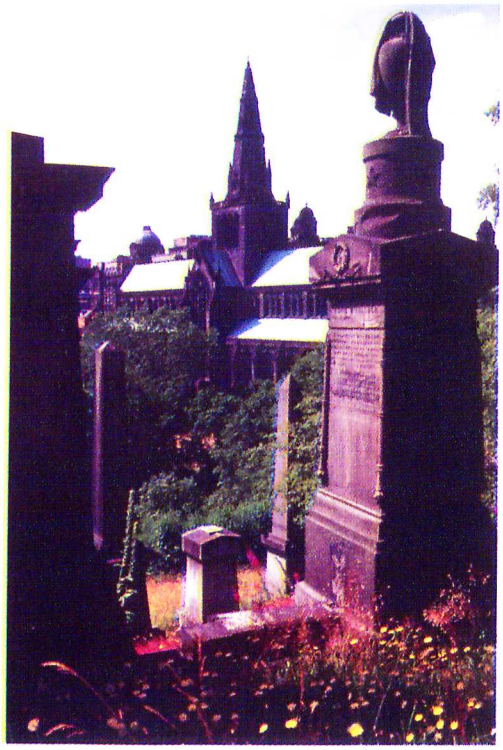
deneysel araştırma
Bir ya da daha fazla etmeni (bağımsız değişkeni) değişimlerken, diğerlerini kontrol altında (sabit) tutarak sebep-sonuç ilişkisine dair ipuçları arayan çalışmalar.

Bazı gerçek örnekler kullanarak, öncelikle korelatif araştırmanın avantajlarını (Çoğunlukla, doğal ortamlardaki önemli değişkenler çalışılır) ve en önemli dezavantajını (sebep-sonuç ilişkisinin kurulamayışı) ele alalım. 14. Bölüm'de göreceğimiz gibi, günümüz psikologları kişisel ve sosyal etkenlerin insan sağlığı üzerinde etkili olduğunu düşünmektedir. Bu araştırmacılar arasında Glasgow Caledonian Üniversitesinden Douglas Carroll ve çalışma arkadaşları George Davey Smith ve Paul Bennett (1994) bulunmaktadır. Sosyoekonomik statü ve sağlık arasındaki olası ilişkileri ararken bu araştırmacılar, Glasgow'un eski mezarlıklarına gitmişler ve sağlığın bir ölçüsü olarak 843 insanın mezar taşlarında yazan ölüm yaşlarına bakmışlardır. Statünün bir ölçüsü olarak da daha uzun mezarların daha pahalı olacağını ve dolayısıyla refah seviyesini göstereceği düşüncesiyle mezar taşı uzunluklarını ölçmüşlerdir. Şekil 1.4'te de görüldüğü gibi daha uzun mezar taşları, hem erkek hem de kadınlar için daha uzun bir hayat ile ilişkili bulunmuştur.

Carroll ve çalışma arkadaşları, diğer araştırmacıların da daha güncel veriler kullanarak statü–uzun hayat ilişkisini onayladıklarını söylemektedir. İskoçya'da, yaşam uzunluğu en fazla olan bölgelerin, en az insan yoğunluğuna ve en düşük işsizlik oranına sahip bölgeler olduğu saptanmıştır. ABD'de, gelir düzeyinin uzun yaşam ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Fakir ve düşük statülü insanların genç ölme riskleri daha yüksektir). Günümüz İngiltere'sinde, iş statüsü uzun yaşam ile ilişkili bulunmuştur. 17.350 devlet çalışanının 10 yıl boyunca izlendiği bir araştırmada, profesyonel yönetici konumundakilerin çalışma süresince ölme olasılığının en üst düzey yöneticilerin 1,6 katı olduğu, ofis çalışanlarında bu oranın 2,2 katı, işçilerde ise 2,7 katı olduğu bulunmuştur (Adler ve diğerleri, 1993, 1994). Farklı zaman ve mekânlarda statü–sağlık korelasyonu güvenilir görünmektedir.

KORELASYON VE NEDENSELLİK

Statü–uzun yaşam sorunsalı, amatör ve profesyonel sosyal psikologlar tarafından düşülen en dayanılmaz hatayı da gözler önüne sermektedir. Statü ve sağlık gibi iki değişken birlikte hareket ettiğinde birinin, diğerinin sebebi olduğu yargısına varmak çok çekici görünmektedir. Statünün bir şekilde insanı sağlık ile ilgili risklerden



Glasgow Katedrali mezarlığındaki mezar taşları.

© The New Yorker koleksiyonu, 1987, Warren Miller, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

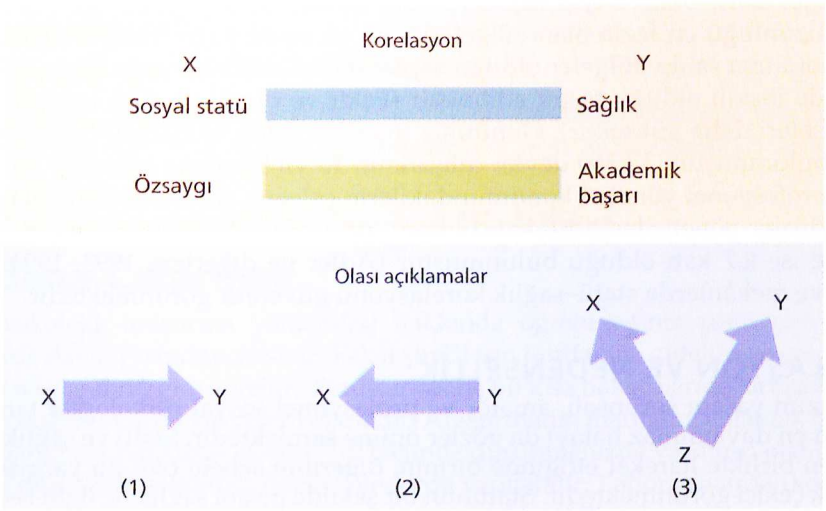
koruduğunu düşünebiliriz. Fakat tam tersi olabilir mi? Sağlık, daha canlı ve başarılı olmaya yol açıyor olabilir mi? Belki de daha uzun yaşayan insanlar, (daha pahalı mezar taşlarına sahip olmalarını sağlayacak) zengin olmak için daha fazla zamana sahiptiler. Ya da bir üçüncü değişken, örneğin beslenme, işin içinde olabilir mi? (Zengin ve işçi sınıfına mensup insanlar farklı bir şekilde mi besleniyorlardı?) Korelasyon, bir ilişkinin varlığına işaret eder ancak bu ilişki sebep-sonuç ilişkisi olmak zorunda değildir. Korelatif araştırmalar, değişkenleri *yordamamıza* izin verir ancak bir değişkeni değiştirdiğimizde (sosyal statü gibi), diğer bir değişkende (sağlık gibi) bir değişikliğe *sebep* olup olmayacağını söyleyemez.

2008 başkanlık seçimi kampanyaları sırasında Associated Press, köpek sahiplerinin bir çoğunun, iki köpeği olan John McCain'i, hiç evcil hayvanı olmayan Barack Obama'dan daha fazla desteklediğini, köpek sahibi olmayanların da Barack Obama'yı McCain'den daha fazla desteklediğini gösteren bir tarama araştırmasının sonuçlarını yayımladığında, korelasyon-nedensellik ilişkisi karşılığının eğlenceli bir örneği ortaya çıktı. McCain'in köpek sahibi olmasının, köpek sahibi insanların desteğini sağladığını düşünen yazar, "Evcil hayvan sahipleri fark etmiş gibi görünüyor." diye yazmıştı (Schmid, 2008). Fakat kamuoyu, kimin evcil hayvan sahibi olduğunu gerçekten fark etmiş ve buna mı destek vermişti? Yoksa evcil hayvan sahibi olma ile görülen korelasyon sadece başka bir takım "karıştırıcı" etkenlerin yansıması mıydı? Örneğin, aynı araştırma, evcil hayvan sahibi olma oranının (genelde McCain'in doğal seçmeni olan ve cumhuriyetçi eğilim gösteren) evliler ve beyazlarda, siyahlar ve bekârlara oranla çok daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Korelasyon-nedensellik ilişkisi karışıklığı, popüler psikolojideki birçok kafa karışıklığının altında yatan nedendir. Öz güven ve akademik başarı arasındaki korelasyonu ele alalım. Yüksek özsaygı sahibi çocuklar, yüksek akademik başarı sahibi olma eğilimindedir (Diğer korelasyonlarda olduğu gibi bu korelasyonu da tam ters taraftan anlatabiliriz; akademik başarısı yüksek çocuklar, yüksek özsaygı sahibi olma eğilimindedir). Bunun sebebi hakkında ne düşürsünüz? (Şekil 1.5)

ŞEKİL :: 1.5
Korelasyon ve Nedensellikler

İki değişken arasında korelasyon bulunduğunda, üç açıklamanın da herhangi bir kombinasyonu olasıdır. Bir değişken, diğerinin sebebi olabilir ya da ikisi de altta yatan başka bir "üçüncü etmenden" kaynaklanabilir.



Bazı insanlar, "sağlıklı benlik kavramı"nın akademik başarıya katkısı olduğunu düşünüyor. Bu yüzden, bir çocuğun benlik imgesini desteklemek okulda başarıyı da artırabilir. Bu inanışla, Birleşik Devletler'de 30 eyalet, 170'den fazla özsaygı artırıcı yasa çıkartmıştır.

Ancak aralarında William Damon (1995), Robyn Dawes (1994), Mark Leary (1999), Martin Seligman (1994, 2002) ve Roy Baumeister ve meslektaşlarının da (2003, 2005) bulunduğu bazı psikologlar ise özsaygının gerçekten de çocukları başarısızlıktan (ya da madde bağımlılığı ve suçtan) "koruyan bir zırh" olduğu fikrine şüpheyle yaklaşmaktadır. Belki de tam tersi bir durum söz konusudur: Belki sorun ve başarısızlıklar düşük özsaygıya sebep olmaktadır. Belki özsaygı, işlerin bizim için nasıl gittiği gerçeğinin bir yansımasıdır. Belki de özsaygı çabayla kazanılmış başarıların bir ürünüdür. Bir şeyi iyi yaparsan kendin hakkında iyi hissedersin, boşa vakit geçirip başaramazsan kendini aptal gibi hissedersin. Norveçli 635 öğrenci üzerinde yapılan bir çalışma, heceleme tahtasında, hak edilerek kazanılmış bir dizi altın yıldızın ve öğretmenden aferin almanın bir çocuğun özsaygısını belirgin bir şekilde artırdığını göstermiştir (Skaalvik ve Hagtvet, 1990). Belki de, 6.000 Alman yedinci sınıf öğrencisi üzerinde yapılan bir çalışmadaki gibi, özsaygı ve başarı arasındaki trafik iki yönlüdür (Trautwein ve Lüdtke, 2006).

Aynı zamanda, özsaygı ve başarı, ikisi de altta yatan farklı değişkenlerle bağlantılı olduğu için de ilişkili olabilir: örneğin, zekâ ve ailenin sosyal statüsü. Bu olasılık, biri ülke genelinde 1.600 genç Amerikalı erkekten oluşan bir örneklemde ve diğeri de 715 Minnesota'lı genç üzerinde yapılan iki araştırmada ortaya konmuştur (Bachman ve O'Malley, 1997; Maruyama ve diğerleri, 1981). Araştırmacılar zekâ ve aile statüsünün yordayıcı etkisini matematiksel olarak ortadan kaldırdıklarında, özsaygı ve başarı arasındaki ilişki de ortadan kalkmıştır.

Korelasyon, *r* diye bilinen bir katsayı ile iki değişken arasındaki ilişkiyi -1 (Bir değişken artarken diğeri azalır), 0 (İki değişken arasında ilişki yoktur) ve +1 (İki değişkenin puanları birlikte artar ve azalır) değerleri arasında sayısallaştırır. Özsaygı ve depresyon testlerinin puanları negatif korelasyona sahipken (yaklaşık olarak -0,6), tek yumurta ikizlerinin zekâ puanları pozitif korelasyona sahiptir (+0,8'in üstünde). Korelatif araştırmanın güçlü yanı gerçek dünyada bulunan ırk, cinsiyet ve sosyal statü gibi, laboratuvarda değişimleyemeyeceğimiz etkenleri inceleyebilmemizdir. En büyük dezavantajı da sonuçların muğlaklığıdır. Bu nokta o kadar önemlidir ki insanlar 25 kere duyduklarında etkilenmeseler bile bir yirmi altıncı kere tekrar etmeye değer: *İki değişkenin birlikte değiştiğini (aralarında korelasyon olduğunu) bilmemiz, bir değişkeni bildiğimizde diğerini yordamamıza olanak sağlar, ancak korelasyon sebep ve sonuç bildirmez.*

Fakat ileri korelatif teknikler, sebep sonuç ilişkisi hakkında bir fikir verebilir. *Zaman gecikmeli* korelasyonlar (örneğin değişen özsaygının hangi sıklıkla değişen başarıyı takip ettiğini ya da değişen başarıdan önce geldiğini belirterek) olayların *sırasını* açığa çıkarabilir. Araştırmacılar aynı zamanda, zekâ ve aile statüsünün etkisi ortadan kalktığında özsaygı ve başarı arasındaki ilişkinin ortadan kalktığı çalışmadaki gibi, "karıştırıcı" değişkenlerin etkisini denklemden çıkaran istatistiksel teknikler kullanabilirler. Daha önce beslenme alışkanlığı gibi bir *üçüncü değişken*den bahsettiğimizi hatırlayın. Nitekim, İskoç araştırma ekibi de statü-uzun yaşam ilişkisinin, sosyal statüsü yüksek olanlarda artık daha az görülen sigara içme alışkanlığının etkisini denklemden çıkarınca da var olmaya devam edip etmeyeceğini merak etmişlerdir. Bu ilişki, sigara içme davranışını kontrol ettiklerinde de devam etmiştir ve bu durum da daha yüksek stres ve daha düşük kontrol hissi gibi başka etmenlerin de daha yoksul insanların daha kısa yaşıyor olmaları gerçeğine katkıda bulunuyor olabileceğini akla getirmektedir.

TARAMA ARAŞTIRMALARI

Statü ve sağlık gibi değişkenleri nasıl ölçeriz? Bunun bir yolu insanların temsilî örneklemlerini taramaktır. Eğer tarama araştırmacıları bütün bir nüfusu tanımlamak isterlerse (Genelde birçok psikolojik araştırmanın amacı bu değildir) *çalışılan nüfustaki her bireyin araştırmaya dâhil olma şansının eşit olduğu* bir **seçkisiz örneklem** alarak *temsilî* bir grup elde etmeye çalışırlar. Bu yöntem ile herhangi bir alt gruba

seçkisiz örneklem
Çalışılan nüfustaki her bireyin çalışmaya dâhil olma olasılığının eşit olduğu tarama yöntemi.



Seçimlerle ilgili yordayıcı bir kamuoyu yoklaması, seçkisiz (dolayısıyla temsili) bir örneklemi gerektirir.

mensup bireyler –sarışınlar, yürüyüşçüler, solcular– tarama araştırmasında nüfusta temsil edildikleri oranda temsil edileceklerdir.

Bir şehirdeki insanlara ya da bütün bir ülkedeki insanlara tarama araştırması yapıyor olsak da şaşırtıcı bir gerçek, seçkisiz olarak seçilmiş 1.200 katılımcının bize, yüzde 3'lük bir hata payıyla, bütün nüfusu tanımlamakta yüzde 95 emin olma olasılığı vermesidir. Yüzde 50'si kırmızı ve yüzde 50'si beyaz fasulyelerle dolu kocaman bir kavanoz hayal edin. Bu fasulyelerden 1.200 tanesini seçkisiz olarak örnekleminize aldığınızda, kavanozda 10.000 fasulye de olsa 100 milyon fasulye de olsa, yüzde 47 ile 53 arasında kırmızı fasulyeye sahip olacağınızdan yüzde 95 emin olabilirsiniz. Eğer kırmızı fasulyeleri bir başkan adayının destekleyicileri, beyaz fasulyeleri de diğer başkan adayının destekleyicileri olarak düşünürsek, 1950'den beri neden ABD ulusal seçimlerinde hemen önce yapılan Gallup anketlerinin seçim sonuçlarından ortalama yüzde 2'den az bir fark çıkardığını anlayabiliriz. Birkaç damla kanın bütün bir vücut için konuşabilmesi gibi, seçkisiz bir örneklem de bütün bir nüfus için konuşabilir.

Bu anketlerin oyları *yordamadığını* aklınızdan çıkarmayın. Sadece yapıldıkları andaki kamuoyunu betimlemektedirler. Kamuoyu değişebilir. Tarama araştırmalarını değerlendirmek için yanlılık yaratabilecek etkileri de aklımızdan çıkarmamalıyız. Bunlardan en önemli dört tanesi, temsilî olmayan örneklemler, soru sıralaması, cevap seçenekleri ve soruların ifade tarzıdır.

TEMSİLÎ OLMAYAN ÖRNEKLEMLER Örneklemin çalışılan nüfusu temsil etme derecesi çok önemlidir. 1984'te köşe yazarı Ann Landers, okur mektuplarından birinde yazılanlar üzerine, okuyucuları arasında, kadınların, şefkati cinsellikten daha önemli bulup bulmadıkları konusuna dair bir anket düzenlemişti." 'Malum işi' yapmayı bir kenara atarak, size nazikçe yaklaşılması ve sıkıca sarınılmasından hoşnut olur musunuz" sorusuna, 100.000'den fazla kadın okurun yüzde 72'sinden fazlası evet cevabını vermişti. Dünya çapında bir çığ gibi büyüyen ve medyanın ilgisini çeken bu olayı eleştirenlere cevaben Landers (1985, s. 45), "ankete cevap veren örneklem, Amerikan kadınının tamamını temsil etmiyor olabilir ancak toplumun bir kesimi ile ilgili dürüst ve değerli bir içgörü sağlamaktadır. Bunun sebebi de köşemin her türlü hayat tarzından yaklaşık 70 milyon insan tarafından okunuyor olmasıdır." diye yazmıştır. Yine de 70 milyon okurun toplumun tamamını temsil edebilecek bir örneklem olup olmadığı merak konusudur. Ve köşeyi okuyan her 700 kişiye karşılık, anketi cevaplama zahmetine katlanan 1 kişi geri kalan 699 kişiyi temsil etmekte midir?

Örneklemin nüfusu temsil edebilir olmasının önemi, 1936'da *Literary Digest* dergisi okurlarına başkanlık seçimleri ile ilgili 10 milyon kartpostal anket yolladığında açıkça görüldü. Dergiye geri yollanan 2 milyondan fazla kartpostaldaki cevaplara



SRC'nin Michigan Üniversitesi'ndeki Anket Hizmetleri Laboratuvarı'nda gözlem istasyonlarına sahip görüşme alanları bulunmaktadır. Çalışanlar ve konuklar, bütün görüşmelerin gizliliğinin korunacağına dair bir belge imzalamak zorundadırlar.

göre Alf Landon açık ara farkla Franklin D. Roosevelt karşısında galibiyet kazanıyordu. Birkaç gün sonra gerçek oylar sayıldığında, Landon'un sadece iki eyalette önde olduğu ortaya çıktı. Dergi anketini, telefon rehberi ve araba ruhsatlarından elde edilen adreslere postalamış; böylece telefon ya da araba almaya gücü olmayan milyonlarca seçmeni göz ardı etmişti (Cleghorn, 1980).

SORULARIN SIRASI Örneklemimiz temsil edici nitelikte olsa bile bir anketteki soruların sırası gibi, hataya yol açacak diğer kaynaklarla da ilgilenmemiz gerekmektedir. Amerikalıların eşcinsel evliliğe yönelik destekleri, gay evliliğiyle ilgili soruların ilk önce sorulduğu ankette ("hangi tür evlilik daha kabul edilebilir" sorusunun ilk önce sorulduğu ankete kıyasla) daha yüksek çıkmıştır. (Moore, 2004a, 2004b).

CEVAP SEÇENEKLERİ Cevap seçeneklerinin dramatik etkisini de göz önüne almalıyız. Joop van der Plight ve arkadaşları (1987) tarafından yapılan bir çalışmada, İngiliz seçmenlere, İngiltere'nin enerji üretiminin yüzde kaçının nükleer enerjiden gelmesini istedikleri sorulduğunda cevapların ortalaması yüzde 41 çıkmıştır; diğer seçmenlere aynı soru, "enerjinin yüzde kaçının nükleer (1), kömür (2) ve diğer kaynaklardan (3) gelmesini istersiniz" diye sorulduğunda ise nükleer tercih yüzde 21'de kalmıştır.

SORULARIN İFADE TARZI Sorular hazırlanırken hangi kelimelerin kullanıldığı da cevapları etkileyebilir. Bir anket sonucuna göre, Amerikalıların sadece yüzde 23'ü devletin "yoksullara yardım" için çok para harcadığını, yüzde 53'ü ise devletin "sosyal güvence" için çok para harcadığını düşünmektedir (*Time*, 1994). Benzer şekilde, çoğu insan "dış yardımın" azaltılmasını ve "diğer ülkelerdeki yoksul insanlara yardım" için yapılan harcamanın *artırılmasını* istemektedir (Simon, 1996).

Anketlerdeki kelime seçimi ince bir iştir. Sorunun tonundaki hafif değişiklikler bile belirgin farklılıklar yaratabilir (Krosnick ve Schuman, 1988; Schuman ve Kalton, 1985). "Yasaklamak", "izin vermemek" ile aynı anlama gelebilir fakat 1940'ta Amerikalıların yüzde 54'ü Amerika Birleşik Devletleri'nin demokrasi karşıtı söylemleri "yasaklaması" gerektiğini söylerken, yüzde 75'i bu konuşmalara "izin verilmemesi" gerektiğini söylemiştir. Bir konuda insanlar güçlü duygulara sahip olduklarını belirtseler bile sorunun şekli ve kelime seçimi cevaplarını etkileyebilir.

Soruların ve seçeneklerin sırası ile nasıl ifade edildikleri etkilidir, siyasi manipülatörlere, kamuoyu yoklama anketlerini kendi fikirlerini savunur şekilde göstermeleri için olanak sağlar. Danışmanlar, reklamcılar ve doktorlar da bize sundukları seçenekleri öyle bir şekilde **çerçeve**lerler ki bu, kararlarımız üzerinde benzer bir etki oluşturur. Et lobisinin, 1994'te, kıyma üzerine "yüzde 70 et, yüzde 30 yağ" yerine, "yüzde 30 yağ" yazmasını gerektirecek yasaya itiraz etmesi şaşırtıcı değildir. Prezervatiflerin, AIDS virüsüne karşı korumakta "yüzde 95'lik bir başarı" sağladığını söyleyen her 10

çerçeveleme
Bir soru veya konunun sunulma şekli; çerçeveleme, insanların görüş ve kararlarını etkileyebilir.



Tarama araştırmacıları belirsiz ve pek de belirsiz olmayan yanlılıklar konusunda duyarlı olmalıdır.

DOONESBURY © G. B. Trudeau. Universal Press Syndicate izniyle basılmıştır. Her hakkı saklıdır.

üniversite öğrencisinden 9'u, prezervatifi etkin bir korunma yöntemi olarak görürken, prezervatiflerin "yüzde 5'lik bir başarısızlık oranı"na sahip olduğunu söyleyen öğrencilerde bu oran her 10 öğrencide 4'e düşmektedir (Linville ve diğerleri, 1992).

Çerçeveleme araştırmalarının, aynı zamanda günlük hayattaki seçeneklerin tanımlanması alanında da uygulamaları bulunmaktadır:

- *Organ bağışı.* İnsanlar, birçok ülkede ehliyet alırken ve yenilerken organ bağışlamak isteyip istemedikleri konusunda bir karar verirler. Varsayılan seçeneğin evet olduğu fakat bu seçenekten vazgeçilebildiği ülkelerde insanların neredeyse yüzde 100'ü organ bağışına *evet* demekte, ancak ABD, İngiltere ve Almanya gibi varsayılan seçeneğin *hayır* olduğu ülkelerde sadece 4 kişiden biri organ bağışı seçeneğini işaretlemektedir (Johnson ve Goldstein, 2003).
- *Emeklilik planı.* Yıllarca, maaşlarının bir kısmını bir emeklilik planına aktarmak isteyen Amerikalı çalışanlar bu seçeneği özellikle seçmek zorundaydılar. Çoğu da bunu yapmayı tercih etmiyordu. Çerçeveleme araştırmalarının da etkisiyle, 2006'da çıkarılan emeklilik yasası, bu seçeneğin çerçevesini değiştirdi. Çalışanlarını otomatik olarak bir emeklilik planına başlatmak için şirketler teşvik edildi. Çalışanlar isterlerse emeklilik planından çıkarak maaşlarını artırabilecekti. Yapılan bir araştırmaya göre, seçim hakkı aynı kalmasına rağmen emeklilik planına dâhil olma oranı bir anda yüzde 49'dan yüzde 86'ya fırlamıştır (Madrian ve Shea, 2001).

Çerçeveleme araştırmalarının öğrettiği ders, rüyâsında bütün dişlerini kaybettiğini gören sultanın hikâyesinde anlatılmaktadır. Bu rüyâyı yorumlaması için çağrılan ilk rüyâ yorumcusu, "kaybedilen dişler, ailenin fertlerinin öldüğünü göreceğin anlamına geliyor." der. Sultan bu yorum karşısında öfkelenerek bu kadar kötü haber getiren birine ceza olarak elli kırbaç vurulmasını emreder. İkinci bir yorumcu ise rüyâyı duyduğunda sultana talihli haberi verir: "Bütün ailenden uzun yaşayacaksın." Sultan memnuniyet içerisinde hazinedarına bu iyi haberi getiren yorumcuya elli altın ödemesini emreder. Yorumcu ile beraber giderken hazinedar yorumcuya, "Senin yorumun bir öncekinden farklı değildi." der. "Ah evet," diye yanıtlar bilge rüyâ yorumcusu "fakat unutma ki önemli olan sadece ne söylediğin değil, nasıl söylediğindir."

Genç bir keşiş, bir keresinde dua ederken sigara içip içemeyeceğini sormuş. Cevap tabii ki hayır olmuş. Bir arkadaşı, değişik bir soru sor demiş. Sigara içerken dua edip edemeyeceğini sor (Crossen, 1993).

Deneysel Araştırma: Sebep Sonuç İlişkisini Aramak

Doğal olarak aralarında korelasyon bulunan olaylar arasındaki sebep-sonuç ilişkisini ayrıştırmanın zorluğu, birçok sosyal psikoloğu, pratik ve ahlaki açıdan uygun olduğu takdirde, gündelik süreçleri laboratuvar ortamında taklit etmeye yöneltmiştir. Bu laboratuvar deneyleri, havacılık araştırmalarında kullanılan rüzgâr tünellerine benzetilebilir. Havacılık mühendisleri, işe uçan cisimlerin farklı doğal ortamlarda nasıl uçtuğunu gözlemleyerek başlamaz. Hem atmosfer koşulları hem de uçan

cisimlerdeki değişimler bu işi çok karmaşık hâle getirir. Bunun yerine, rüzgâr koşullarını ve kanat yapılarını değişimleyebilecekleri benzetilmiş bir gerçeklik olan rüzgâr tüneli inşa ederler.

KONTROL: DEĞİŞKENLERİ DEĞİŞİMLEMEK

Havacılık mühendisleri gibi, sosyal psikologlar da günlük hayatımızın önemli taraflarını taklit eden sosyal durumlar inşa ederek deneyler yaparlar. Deneyci, **bağımsız değişken** olarak adlandırılan sadece bir ya da iki etkeni değiştirerek bu değişkenlerin etkilerini görür. Rüzgâr tünelinin havacılık mühendisine aerodinamik yasalarını keşfetmekte yardımcı olması gibi deneyler de sosyal psikoloğa, sosyal düşünüşün, sosyal etkinin ve sosyal ilişkilerin ilkelerini keşfetmekte yardımcı olur.

bağımsız değişken
Araştırmacının değişimlediği deneysel etken.

Sosyal psikologlar, tarih boyunca, araştırmalarının dörtte üçünde deneysel yöntemi kullanmışlardır (Higbee ve diğerleri, 1982) ve bu çalışmaların üçte ikisinde deneyin yapıldığı ortam bir laboratuvar olmuştur (Adair ve diğerleri, 1985). Laboratuvar deneyini daha iyi anlayabilmek için ilerleyen bölümlerde, önyargı ve saldırganlık hakkında yapılan araştırmaları inceleyeceğiz. Ancak öncesinde, bu araştırmaların tipik örneklerini temsil eden şu iki deneyi ele alalım.

Gelecek bölümlerde deneylerle ilgili daha fazla bilgi verilecektir. Bu deneylerden bazıları "Yakın plan araştırma" kutularında daha derinlemesine incelenecektir.

AŞIRI KİLOLULARA KARŞI ÖNYARGI HAKKINDA KORELATİF VE DENEYSEL ÇALIŞMALAR İlk deney aşırı kilolu (obez) insanlara karşı önyargıyı ele almaktadır. İnsanlar, aşırı kilolu insanları genelde yavaş, tembel ve sakar olarak algılarlar (Roehling ve diğerleri, 2007; Ryckman ve diğerleri, 1989). Bu tarz tutumlar ayrımcılığa yol açmakta mıdır? Bunun cevabını bulma ümidiyle, Steven Gortmaker ve arkadaşları (1993), 16 – 24 yaş aralığındaki aşırı kilolu 370 kadın üzerinde bir çalışma yapmıştır. Aynı grup kadınla yedi yıl sonra tekrar görüşüldüğünde, bu kadınların üçte ikisinin hâlâ aşırı kilolu olduğu ve 5000 kişilik aşırı kilolu olmayan kadından oluşan karşılaştırma grubuna göre evlenme ve daha yüksek maaşlı bir işte çalışıyor olma olasılıklarının daha düşük olduğu saptanmıştır. Yetenek testi puanları, ırk ve ebeveynlerin gelirindeki farklılıklar için düzeltme yaptıktan sonra bile, aşırı kilolu kadınların geliri ortalamadan yıllık 7000 dolar daha az bulunmuştur.

Not: Aşırı kiloluluk, medeni durum ve gelir ile korelasyona sahipti.

Belli başlı karıştırıcı etmenlerle ilgili düzenleme yapılması aşırı kilo ve düşük statü arasındaki korelasyonun kilolulara ayrımcılık yapılmasıyla açıklanabileceği düşüncesini getirmektedir. Ancak emin olamayız. (Başka olasılıklar düşünebilir misiniz?) Bu noktada Mark Snyder ve Julie Haugen (1994, 1995) adlı iki sosyal psikoloğun araştırmalarını ele alalım. Sosyal psikologlar, Minnesota Üniversitesinde okuyan 76'sı erkek ve 76'sı kadın öğrenciyle bir deneysel araştırma yürütmüştür. 76 erkek öğrencinin her birinden, 76 kadın öğrenciden yalnız bir tanesi ile telefonda bir tanışma konuşması yapmaları istenmiştir. Konuştukları kişinin resmi olduğu söylenilerek bu öğrencilerin yarısına aşırı kilolu bir kadının, diğer yarısına da normal kilolu bir kadının resmi gösterilmiştir (gerçekten konuştukları kadının resmi değil). Sadece kadın denekler üzerinde yapılan bir analiz, kendilerinin karşı tarafa aşırı kilolu olarak gösterildikleri durumda, kadın öğrencilerin, konuşurken daha az sıcakkanlı davrandıklarını ve pek de mutlu olmadıklarını ortaya koymuştur. Erkek öğrencilerin ses tonu ve konuşma şekilleri, bu sözde aşırı kilolu kadınların arzu edilir olmadığı fikrini doğrulayacak bir biçimde konuşmalarına neden olmuştur. Bu çalışmada, önyargının ve ayrımcılığın etkisi görülmektedir. Üvey annesinin davranışının Külkedisi üzerindeki etkisini hatırlayacak olursak, belki de bu etkiye "Külkedisi etkisi" de diyebiliriz.

Bu çalışmadaki bağımsız değişken erkek öğrencilere gösterilen fotoğraflardı (aşırı kilolu veya normal kilolu kadın fotoğrafı).

TELEVİZYONDA ŞİDDET İÇERİKLİ PROGRAMLAR İZLEME İLE İLGİLİ KORELATİF VE DENEYSEL ÇALIŞMALAR Deneylerin, sebep-sonuç ilişkisini nasıl ortaya çıkardığının ikinci bir örneği olarak televizyon izleme ile çocuk davranışı arasındaki korelasyon ele alınabilir. *Çocuklar, televizyonda şiddete yönelik ne kadar çok yayın izlerse o kadar çok saldırgan olurlar.* Çocuklar ekranda gördüklerini öğrenip taklit mi etmektedir? Artık tanıyor olacağınızı ümit ederek, bunun korelatif bir bulgu olduğunu belirtelim. Şekil 1.5'in bize hatırlattığı gibi, yukarıdaki cümleye ek olarak iki sebep-sonuç ilişkisi yorumu daha yapılabilir. (Bu yorumlar ne olabilir?)

Sosyal psikologlar bu sebeple, televizyon izleme davranışını laboratuvar ortamına taşıyarak çocukların izlediği şiddet miktarını kontrol etmeyi amaçlamışlardır. Araştırmacılar, çocukları şiddet içeren ve içermeyen programlara maruz bırakarak izlenilen şiddetin miktarının davranışı nasıl etkilediğini gözlemleyebilirler. Chris Boyatzis ve arkadaşları (1995), bir grup çocuğa, 1990'ların en popüler ve en çok şiddet içeren çocuk programlarından biri olan *Power Rangers* dizisinden bir bölüm izlettirdi. (Diğer bir grup bunun yerine şiddet içermeyen bir program izlemiştir.) Bölümü izledikten hemen sonra,



Televizyon ve diğer medya organlarında şiddet izlemek, özellikle çocuklar söz konusu olduğunda, taklit etmeye neden olur mu? Deneyler bu yönde sonuçlar ortaya koymaktadır.

Power Rangers izleyen grup, iki dakikada bir verilen her zaman aralığında, izlemeyen gruba göre yaklaşık yedi kat fazla saldırgan davranışta bulunmuştur. Gözlemlenen bu saldırgan davranışlara **bağımlı değişken** adını veriyoruz. Bu tür deneyler, televizyonun, çocukların saldırgan davranışlarına neden olabilecek faktörlerden biri olabileceğini göstermektedir.

bağımlı değişken
Ölçülen değişken; bu şekilde adlandırılmasının sebebi bağımsız değişkenin değişimlenmesine bağımlı olabildiği içindir.

Şimdiye kadar, deneyin mantığının basit olduğunu gördük: Küçük ölçekli bir gerçeklik yaratıp ardından bu gerçekliği kontrol altında tutarak, bir etkeni ve sonra bir başkasını değiştirerek, bu faktörlerin ayrı ayrı veya birleşik olarak insanları nasıl etkilediklerini keşfedebiliriz. Şimdi, bir deneyin nasıl yapıldığını biraz daha derinlemesine görelim.

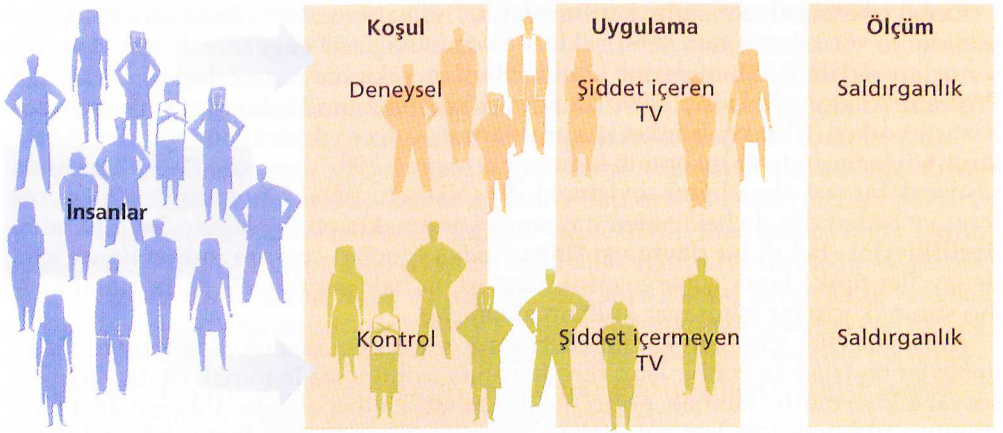
Sosyal psikolojideki her deney iki temel bileşenden oluşur. Birincisini biraz önce ele aldık–*kontrol*. Bir ya da daha fazla bağımsız değişkeni değişimlerken diğer her şeyi sabit tutmaya çalışmaktayız. Diğer bileşen ise *seçkisiz atama*dır.

SEÇKİSİZ ATAMA: BÜYÜK EŞİTLEYİCİ

Korelasyona dayanarak aşırı kilolu olmanın (ayrımcılık yoluyla) düşük statüye, şiddet içerikli yayın izlemenin saldırganlığa *sebep* olduğunu varsaymaktan kaçındığımızı hatırlayın (Başka örnekler için Tablo 1.1'e bakın). Bir tarama araştırmacısı, korelasyonu

TABLO :: 1.1 Korelatif ve Deneysel Araştırmaları Tanımak

	Katılımcılar koşullara seçkisiz olarak atanabiliyor mu?	Bağımsız değişken	Bağımlı değişken
Erişkinliğe erken ulaşan çocuklar diğer çocuklara göre kendinden daha mı çok emindir?	Hayır → Korelatif		
Öğrenciler sınıf ortamında işlenen derslerde mi yoksa internet ortamında işlenen derslerde mi daha çok öğrenirler?	Evet → Deneysel	Dersi internette ya da sınıf ortamında almak	Öğrenme
Okulda alınan notlar iş başarısını yordar mı?	Hayır → Korelatif		
Şiddet içeren bilgisayar oyunları oynamak saldırganlığı artırır mı?	Evet → Deneysel	Şiddet içeren ya da içermeyen bir oyun oynamak	Saldırganlık
İnsanlar bir komedi filmini, tek başlarına mı yoksa bir grupla beraberken izlediklerinde mi daha komik bulurlar?	(siz cevap verin)		
Geliri yüksek olan insanların özsaygısı, olmayanlara göre daha mı yüksektir?	(siz cevap verin)		



ŞEKİL :: 1.6
Seçkisiz Atama
Deneysel çalışmalarda katılımcılar, deneysel değişimlemeye maruz kaldıkları veya kalmadıkları iki gruptan birine seçkisiz olarak atanmaktadır. Bu durum, araştırmacının iki grup arasında sonradan oluşan farklılığa deneysel koşulun sebep olup olmadığından emin olmasını sağlar.

etkileyebilecek diğer faktörleri ölçüp, bu faktörlerin etkilerini istatistiksel olarak elimine ederek, değişkenler arasındaki ilişkinin var olmaya devam edip etmediğini görmeye çalışabilir. Ancak aşırı kiloluyu normal kiloludan, şiddet içerikli yayın izleyenleri, izlemeyenlerden ayıran bütün etkenleri kontrol etmek mümkün değildir. Belki şiddet içerikli yayın izleyenlerle izlemeyenler; eğitim, kültür, zekâ ya da araştırmacının düşünemeyeceği düzinelerce başka değişken bakımından da farklılaşmaktadırlar.

Tek bir hamlede, **seçkisiz atama** bütün dış etkenleri ortadan kaldırmaktadır. Seçkisiz atama ile her kişinin şiddet içeren ya da içermeyen yayını izleme şansı eşittir. Böylece, her iki gruptaki insanlar, düşünülebilecek her boyutta –aile statüsü, zekâ, eğitim, başlangıç saldırganlık düzeyi– aynı ortalamayı verecektir. Örneğin, çok zeki insanların her iki grupta da olma olasılığı eşit olacaktır. Seçkisiz atama denk gruplar yarattığı için, iki grup arasında sonradan ölçülen saldırganlık düzeyi farkı, neredeyse kesinlikle iki grup arasında farklı olan tek boyutla –şiddet içeren yayınlar izleyip izlememe– ilgili olacaktır (Şekil 1.6).

seçkisiz atama
Katılımcıları, bir deneyin koşullarına, her insanın belirli bir koşulda bulunma olasılığı eşit olacak şekilde atama süreci. (Deneylerdeki seçkisiz atama süreci ile tarama araştırmalarındaki seçkisiz örneklem alma süreci arasında farklılık vardır. Seçkisiz atama, sebep sonuç ilişkisi çıkarsamamıza yardım eder; seçkisiz örneklem alma ise bir bulguyu tüm nüfusa genelleyebilmemize yardımcı olur.)

DENEY ETİĞİ

Televizyon örneğimiz bazı deneylerin neden etik sorunlar doğurabileceğini göstermektedir. Sosyal psikologlar, bir grup çocuğu, uzun süre boyunca, şiddetli içerik seyretmeye maruz bırakmayacaklardır. Bunun yerine, insanların deneyimledikleri sosyal olayları kısa süreliğine değiştirip, etkilerini not etmektedirler. Bazen, deneysel koşul zararsızdır; hatta insanların bilerek razı oldukları hoş bir deneyimdir. Bazense, araştırmacılar kendilerini zararsız ve riskli arasındaki gri bölgede çalışırken bulabilirler.

Sosyal psikologlar, güçlü duygu ve düşünceleri araştıran deneyler tasarlarlarken, çoğunlukla etik açıdan gri olan bu bölgeye girmek durumunda kalmaktadırlar. Deneylerin, Elliot Aronson, Marilyn Brewer ve Merrill Carlsmith (1985) tarafından **sıradan gerçeklik** olarak adlandırılan özelliğe sahip olmasına gerek yoktur. Yani laboratuvar davranışı (örneğin, saldırganlık üzerine yapılan bir araştırmada insanlara elektrik şoku vermek), günlük davranışla bire bir aynı olmak zorunda değildir. Birçok araştırmacı için bu çeşit bir gerçeklik gerçekten de sıradan ve önemsizdir. Fakat deneyin, **deneysel gerçeklik** özelliğine sahip olması gerekir, yani deney, katılımcıları kendi dünyasına almalıdır. Deneyciler, katılımcıların bilinçli olarak rol yapmalarını ya da öyle düşünüyormuş gibi davranmalarını istemezler; aksine gerçek psikolojik süreçleri incelemek isterler. Örneğin insanları birine çok güçlü ya da hafif bir elektrik şoku vermek arasında seçim yapmaya zorlamak, saldırganlığın gerçekçi bir ölçümü olabilir. Bu durum, işlevsel olarak gerçek hayattaki saldırganlığa benzemektedir.

Deneysel gerçekliğe ulaşmak için bazen olası bir hikâye ile insanları kandırmak gerekebilir. Eğer yan odadaki insan, katılımcının verdiği elektrik şoklarına gerçekten maruz kalmıyorsa, deneyci, katılımcının bunu bilmesini istemeyebilir. Bu, deneysel gerçekçiliği yok edecektir. Bu yüzden, sosyal psikolojik deneylerin yaklaşık üçte biri (Bu oran azalmaktadır) gerçeğin araştırmasında **aldatmaca** kullanmaktadır (Korn ve Nicks, 1993; Vitelli, 1988).

sıradan gerçeklik
Bir deneyin gündelik durumlara yüzeysel olarak benzeme düzeyi.

deneysel gerçeklik
Bir deneyin katılımcılarını içine çekme ve yarattığı gerçekliğe inanmalarını sağlama derecesi.

aldatmaca
Araştırmada, katılımcıların, araştırmanın yöntemiyle veya amaçlarıyla ilgili yanlış bilgilendirilmesi veya yanlış yönlendirilmesiyle ortaya çıkan etki.

Deneyciler, aynı zamanda, katılımcıların "iyi katılımcılar" olmak için beklenen şekilde ya da bilerek tam tersi şekilde davranmalarını engellemek için deneyin sonuçları ile ilgili tahminlerini katılımcılardan saklamayı amaçlarlar. Ukraynalı Profesör Anatoly Koladny, 1990'da Sovyet komünizminde din, devlet tarafından bastırılıyorken, Ukraynalı anket katılımcılarının sadece yüzde 15'inin dindar olduklarını söylemesinde ve bu oranın komünizm sonrası 1997'de yüzde 70'e çıkmasında şaşılacak bir şey olmadığını söylemektedir (Nielsen, 1998). Deneycinin sözleri, ses tonu ve beden dili de beklenilen davranışı yaratmakta etkili olabilir. Bu gibi **talep özelliklerini** –belirli bir davranışı "talep" eden ipuçları– en aza indirebilmek için, deneyciler tipik olarak yönergelerini standart bir hâle getirmekte, hatta bu talimatları sunmak için bir bilgisayar kullanmaktadırlar.

talep özellikleri
Bir deneyde katılımcılara hangi davranışların beklendiğini anlatan ipuçları.

Araştırmacılar için hem katılımcıları içine çeken hem de etik olarak uygun olan deneyler tasarlamak zor bir iştir. Birinin canını acıttığınıza inanmak ya da güçlü bir sosyal etkiye maruz kalmak, geçici de olsa rahatsız edici olabilir. Bu çeşit deneyler, "Sonuca ulaşmak için her yol mubah mıdır?" sorusunu gündeme getirmektedir. Sosyal psikologların aldatmacaları, gerçek hayatta ve televizyon programlarında yer bulan kamera şakalarındaki birçok yanlış bilgilendirme ve aldatmaca ile kıyaslandığında genelde kısa süreli ve hafiftir. (Örneğin bir televizyon programında yakışıklı bir milyoner ile evlilik şansı için yarışan kadınlar aslında sıradan bir işi olan bir adamı elde etmeye çalışıyorlardı.)

Üniversitelerin bünyesinde oluşturulan etik kurullar, sosyal psikolojik deneyleri, katılımcılara insanca davranılıp davranılmadığı, aldatmanın neden olduğu geçici sıkıntının bilimsel fayda için maruz görülüp görülemeyeceği açısından değerlendirmektedirler. Amerikan Psikoloji Birliği (2002), Kanada Psikoloji Birliği (2000) ve İngiliz Psikoloji Derneği (2000) tarafından geliştirilen etik ilkeler aşağıdakileri zorunlu kılmaktadır:

bilgilendirilmiş onam
Katılımcıların araştırma hakkında, araştırmaya katılmayı isteyip istemediklerine karar verebilecekleri kadar bilgi sahibi olmasını gerektiren etik ilke.

- Katılımcı olması beklenen insanlara deneyle ilgili, **bilgilendirilmiş onam** verebilecek kadar bilgi vermek.
- Doğruyu söylemek. Aldatmacayı, katılımcıların "deneye katılma isteklilikleri"ni etkilemek" için değil de sadece deneyin özü ve amacı gerektirdiği için kullanmak.
- Katılımcıları (ve eğer varsa etraftaki insanları) zarardan ve ciddi bir sıkıntıdan korumak.
- Katılımcı bireyler hakkındaki bilgilerde gizlilik ilkesine uygun davranmak.
- Katılımcıları **araştırma sonrasında bilgilendirmek**. Aldatmacalar dâhil olmak üzere deney sonrasında tüm deneyi katılımcıya açıklamak. Bu kurala bir istisna, verilen bilginin, katılımcının aptal ya da zalim olduğunu söylemek gibi, katılımcı için rahatsızlık verici olması olabilir.

araştırma sonrası bilgilendirme
Sosyal psikolojide, çalışmanın katılımcılara deneyden sonra açıklanması. Araştırma sonrası bilgilendirme, genellikle var olan herhangi bir aldatmacayı açığa vurur ve sıklıkla katılımcıların anlayışlarını ve duygularını sorar.

Deneyci, katılımcının deneye katılmadan önceki kadar kendini iyi hissetmesini sağlayacak yeterli bilgiyi katılımcıya vermeli ve duyarlı olmalıdır. Katılımcılar, yeni bir şey öğreneceği yönünde teşvik edilmelidir. Saygı ile davranıldığında çok az katılımcı aldatılmış olmayı önemser (Epley ve Huff, 1998; Kimmel, 1998). Sosyal psikolojinin savunucuları, bir üniversite profesörünün yapacağı bir sınavın bile, bir deneyde uyandırılandan çok daha fazla kaygı ve strese yol açtığını söylemektedir.

Laboratuvardan Hayata Genellemek

Sosyal psikoloji; çocuklar, televizyon ve şiddet hakkındaki araştırmaların da gösterdiği gibi, gündelik deneyim ve laboratuvar incelemelerini birleştirir. Bu kitap boyunca biz de örneklerimizin çoğunu gerçek hayattan, verilerin çoğunu da laboratuvardan alarak aynı şeyi yapacağız. Sosyal psikoloji, laboratuvar araştırması ve gündelik hayatın sağlıklı bir karşılıklı etkileşimini göstermektedir. Günlük hayattan elde edilen önseziler sıklıkla deneyimimizi daha derinlemesine anlamlandırmamızı sağlayan laboratuvar araştırmalarına ilham olmaktadır.

Bu karşılıklı etkileşim, televizyon izleme ve çocuk davranışı deneyinde de kendini göstermektedir. İnsanların günlük hayatta gördükleri bir şey korelatif çalışmayı ortaya çıkarmıştır ve bu da araştırmacıyı deneysel çalışmaya götürmüştür. Televizyon şirketleri ve hükûmet yetkilileri, yani bir şeyleri değiştirme gücüne sahip olanlar, artık bulgulardan haberdar olmaktadır. Hem laboratuvarda hem de

alanda televizyonun etkileri ile ilgili bulguların tutarlılığı, yardım etme, liderlik tarzı, depresyon ve öz yeterlilik gibi birçok alanda yapılan başka araştırmalar için de geçerlidir. Laboratuvarda bulunan etkilerle alanda bulunan etkiler birbirinin yansıması gibidir. Craig Anderson ve arkadaşlarının (1999) da belirttiği gibi, "Psikoloji laboratuvarı, genelde önemsiz ayrıntılar yerine psikolojik gerçekler üretmektedir."

Yine de laboratuvardan gerçek hayata genelleme yaparken dikkatli olmalıyız. Laboratuvar, insan varoluşunun temel dinamiklerini ortaya çıkarıyor olsa da yine de kontrol altına alınmış ve basitleştirilmiş bir gerçekliktir. Bize sadece diğer bütün koşullar aynıyken *X* değişkeninin etkisinin ne olabileceğini söylemektedir ve gerçek hayatta diğer bütün koşullar hiçbir zaman aynı değildir. Dahası, deneylerde yer alan katılımcıların çoğu üniversite öğrencisidir. Çalışma bulgularında kendinizden bir şey bulmanıza yardım etse de üniversite öğrencileri bütün insanların seçkisiz bir örneklemi değildir. Değişik yaş, eğitim düzeyi ve kültüre sahip insanlarla da aynı sonuçları elde eder miydik? Bu, her zaman sorulabilecek bir sorudur.

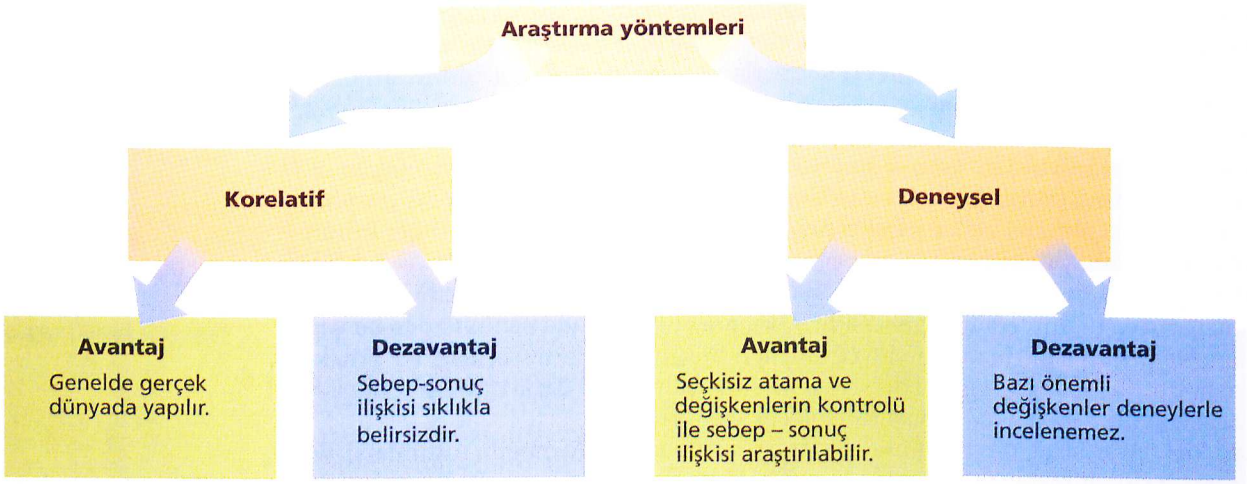
Yine de, insanların davranış ve düşüncelerinin *içeriği* (örneğin tutumları) ile davranış ve düşünmede geçerli olan *süreçleri* (örneğin tutumların davranışı ya da davranışların tutumları *nasıl* etkilediği) birbirinden ayırabiliriz. İçerik, kültürden kültüre, süreçlere göre daha fazla farklılık göstermektedir. Değişik kültürlerden gelen insanlar farklı fikirlere sahip olabilirler ancak bu fikirleri birbirine benzer süreçlerle oluşturmaktadırlar. Şu örnekleri ele alalım:

- Porto Riko'daki üniversite öğrencilerinin Birleşik Devletler'de yaşayan üniversite öğrencilerine göre daha fazla yalnızlık hissettikleri bulunmuştur. Fakat her iki kültürde de yalnızlığın içeriği yaklaşık aynı çıkmıştır—utangaçlık, hayatta belirsiz bir amaç ve düşük özsaygı (Jones ve diğerleri, 1985).
- Etnik gruplar, okulda başarı ve suç işleme açısından farklı bulunmuştur fakat David Rowe ve meslektaşlarına göre (1994) bu farklılıklar "yüzeyseldir." Aile yapısı, arkadaş etkileri ve ebeveynlerin eğitim düzeyi bir etnik grupta başarı ve suç işlemeyi ne kadar yorduyorsa, diğer grupta da aynı oranda yordamaktadır.

Davranışlarımız farklı da olsa, hepimiz aynı sosyal güçler tarafından etkilenmekteyiz. Yüzeydeki çeşitliliğimizin altında, farklılığımız benzerliklerimizden daha azdır.

Özetle: Araştırma Yöntemleri: Sosyal Psikolojiyi Nasıl Çalışırız?

- Sosyal psikologlar fikir ve bulgularını kuramlar hâlinde düzenlerler. İyi bir kuram, bir dizi bulguyu çok daha kısa bir yordayıcı ilkeler listesi hâlinde damıtır. Bu öngörüleri, kuramı onaylamak veya değiştirmek, yeni araştırmalar üretmek ve gerçek hayat uygulamaları önermek için kullanabiliriz.
- Çoğu sosyal psikolojik araştırma, korelatif ya da deneyseldir. Bazen sistematik tarama yöntemleri ile gerçekleştirilen korelatif çalışmalar, eğitim düzeyi ve gelir arasındaki ilişki gibi iki değişken arasındaki ilişkiyi inceler. İki değişkenin doğal olarak ilişkili olduğunu bilmek değerli bir bilgidir ancak hangisinin diğerinin sebebi olduğu –ya da bir üçüncü değişkenin işin içinde olup olmadığı– konusunda güvenilir bir bilgi vermez.
- Mümkün olduğu zaman, sosyal psikologlar sebep ve sonucu araştırmak için deney yapmayı tercih ederler. Kendi kontrolleri altında olan minyatür bir gerçeklik inşa ederler. Deneyciler, bir etmeni ve sonra başka bir etmeni değişimleyip bu etmenlerin tek başlarına ya da beraberce davranışı nasıl etkilediğini keşfetmeye çalışırlar. Katılımcılar, deneysel uygulamaya maruz kalacakları bir deneysel koşula ya da bu uygulamaya maruz kalmayacakları kontrol koşuluna seçkisiz olarak atanır. Daha sonra iki grup arasında ortaya çıkacak farklılıkları, bağımsız değişkenin iki koşuluna atfedebiliriz.
- Sosyal psikologlar, deneylerini oluştururken, bazen insanların duygularına dokunan durumlar yaratabilirler. Bunu yaparken, katılımcıların bilgilendirilmiş onamını almak, onları zarardan korumak ve var olan aldatmacaları deney sonrasında açıklamak gibi profesyonel etik ilkelerini takip etmek zorundadırlar. Laboratuvar deneyleri, sosyal psikologların gerçek hayattan elde edilmiş fikirleri sınamasına ve sonra bulguları ve ilkeleri gerçek hayata uygulamalarına olanak sağlar.



ŞEKİL :: 1.7
Araştırma Yapmanın İki Yöntemi: Korelatif ve Deneysel

Her bölümü sosyal psikolojinin insan için önemi ile ilgili kısa bir yazı ile bitirmekteyim.

DİPNOT: Bu Kitabı Yazma Nedenim

Bu metni sosyal psikolojinin güçlü ve iyi işlenmiş ilkelerini sunmak için yazıyorum. Bu ilkelerin zihninizi açma ve yaşamınızı zenginleştirme gücü olduğuna inanıyorum. Bu kitabı bitirdiğinizde, keskinleşmiş bir kritik düşünme becerisine ve birbirimizi nasıl gördüğümüz ve etkilediğimiz –neden bazen birbirimizden hoşlanıp, sevip, birbirimize yardım edip, başka zamanlar hoşlanmayıp, nefret edip, zarar verdiğimiz– konusunda daha derin bir anlayışa sahip olursanız, ben tatmin olmuş bir yazar ve siz de zannımca, ödüllendirilmiş bir okur olacaksınız.

Birçok okuyucunun hayattaki amaçlarını, kimliklerini, değer ve tutumlarını tanımlama süreci içinde olduğunu bilerek yazıyorum. Yazar Chaim Potok, annesinin ona yazı yazmayı bırakıp "Beyin cerrahı ol. Birçok insanı ölümden kurtarıp çok daha fazla para kazanırsın." dediğini söylemektedir. Onun annesine cevabı ise şöyle olmuştur: "Anne, ben insanları ölümden kurtarmak istemiyorum, onlara nasıl yaşanacağını göstermek istiyorum." (Peterson tarafından alıntılanmıştır, 1992, s. 47.)

Psikoloji öğreten ve yazan birçoğumuz sadece psikolojiyi başkalarına öğretme aşkı ile değil, aynı zamanda öğrencilerin daha iyi hayatlar –daha bilge, daha tatmin edici ve daha merhametli hayatlar– yaşamasını istediğimiz için bu işi yapmaktayız. Bu açıdan başka alanlardaki öğretmen ve yazarlara benzemekteyiz. Teolog Robert McAfee Brown, "Neden yazıyoruz?" diye sormakta. "Tüm ödüllerin ötesinde... yazıyoruz çünkü bir şeyleri değiştirmek istiyoruz. Yazıyoruz çünkü bir farklılık yaratacağımıza dair bir inancımız var. Bu 'farklılık' yeni bir güzellik anlayışı, kendini anlamada yeni bir içgörü, yeni bir neşe deneyimi olabilir." (Marty, 1988 tarafından alıntılanmıştır.) Gerçekten, ben de sezgiyi eleştirel olabilir düşüncesi ile dizginlemek, yargılayıcılığı merhametle zarifleştirmek ve yanılsamayı anlayış ile değiştirmekte üzerime düşeni yapma umuduyla yazmaktayım.

Sosyal kısım bir Düşünüş



Bu kitap, kendi içindeki sosyal psikoloji tanımının kapsadığı konulardan oluşmaktadır: Birbirimiz hakkında nasıl düşündüğümüz (Birinci Kısım), birbirimizi nasıl etkilediğimiz (İkinci Kısım) ve birbirimizle nasıl ilişki kurduğumuz (Üçüncü Kısım). 4. Kısım'da sosyal psikoloji araştırmaları ve kuramlarının gerçek hayata nasıl uygulandığına odaklanan örnekler sunulmaktadır.

Kısım 1, birbirimiz hakkında nasıl düşündüğümüz konusundaki bilimsel çalışmaları incelemektedir (Sosyal biliş olarak da adlandırılmaktadır). Her kısım, konu için temel bazı soruların üzerine gitmektedir: Sosyal tutumlarımız, açıklamalarımız ve inançlarımız ne kadar makuldür? Kendimiz ve diğerleri hakkındaki izlenimlerimiz genellikle gerçeği yansıtır mı? Sosyal düşünüş nasıl oluşur? Önyargı ve yanlılığa ne kadar açıktır ve sosyal düşünüşü nasıl gerçekliğe daha yakın hâle getirebiliriz?

Kısım 2, benlik algımız ve sosyal dünyamız arasındaki etkileşimi incelemektedir. Sosyal çevremiz, öz kimliklerimizi nasıl şekillendirir? Bencilliğimiz sosyal yargılarımızı nasıl etkiler ve sosyal davranışlarımızı nasıl harekete geçirir?

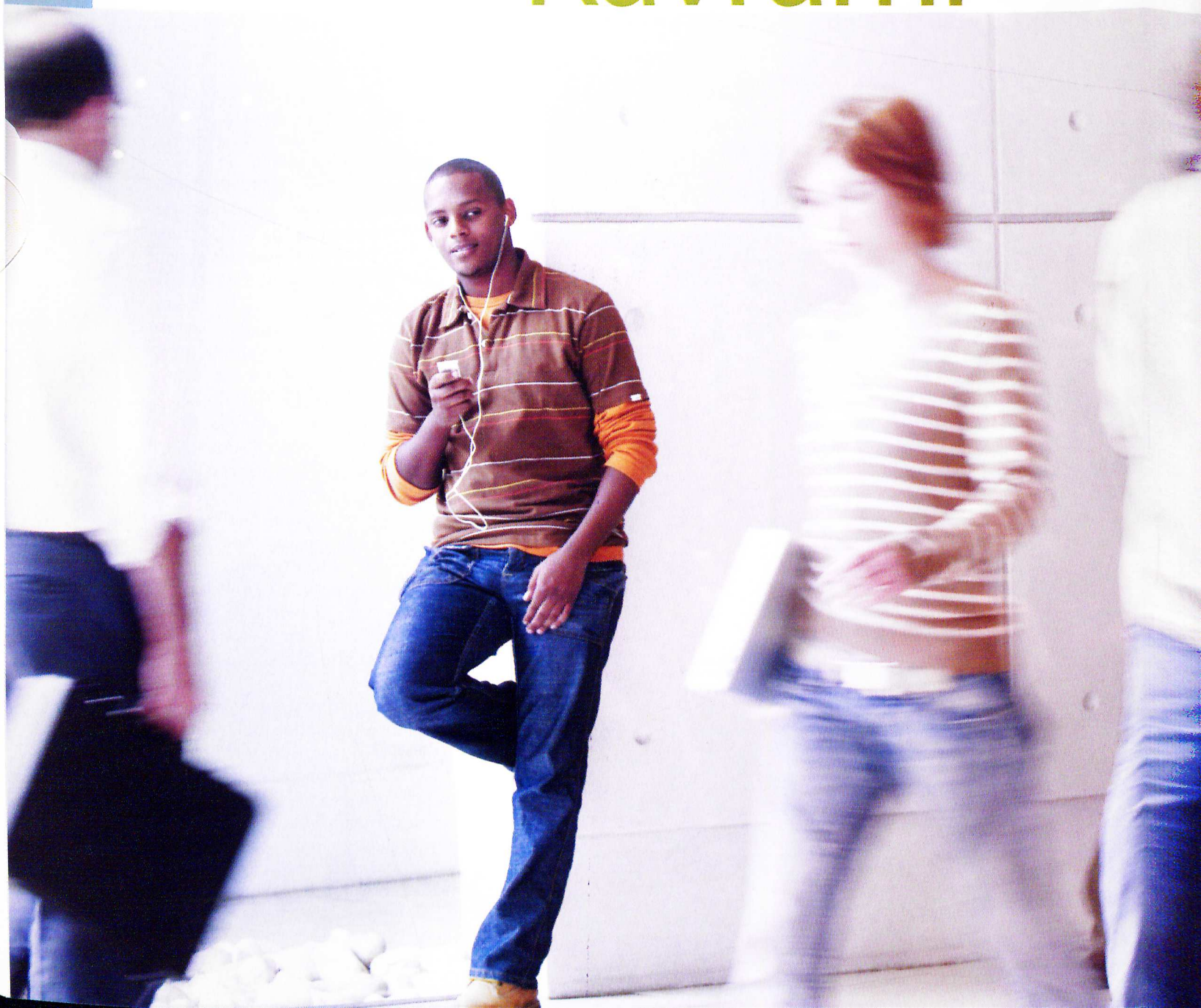
Kısım 3, sosyal dünya hakkındaki inançlarımızı oluşturmanın şaşırtıcı ve bazen eğlenceli yollarına bakmaktadır. Ayrıca, sosyal düşünüşün tehlikelerine karşı bizi uyarır ve onlardan nasıl korunacağımız ve nasıl daha akıllıca düşüneceğimiz konusunda tavsiyeler verir.

Kısım 4, düşünüşümüz ve hareketlerimiz; tutumlarımız ve davranışlarımız arasındaki bağlantıları keşfetmektedir: Tutumlarımız mı davranışlarımızı belirler yoksa tam tersi mi? Ya da ikisi de mi doğru?

BÖLÜM

2

Sosyal Dünyada Benlik Kavramı*



"Üç şey aşırı serttir (zordur); çelik, elmas ve birinin kendini bilmesi"

—Benjamin Franklin

Sahne Işıkları ve yanılsama

Benlik kavramı: Ben kimim?

Özsaygı

Algılanan öz denetim

Kendine hizmet eden yanlılık

Benlik sunumu

Dipnot: İkiz gerçekler—gururun tehlikeleri, pozitif düşünme gücü

Dünyamızın merkezinde yer alan, bizim için her şeyden daha önemli olan şey, kendimizdir. Günlük hayatımızı yaşarken, benlik duygumuz devamlı olarak dünyayla bağlantı içerisindedir.

Şu örneği ele alalım: Bir sabah, saçınız başınızın üzerinde garip açılarla dikilmiş olarak uyanıyorsunuz. Duşa girmek için çok geç ve bir şapka da bulamadınız, bu yüzden saçınızdaki diklikleri rastgele düzeltiniz ve derse yetişmek için kendinizi sokağa attınız. Bütün sabah, kafanızda sürekli saçınızın kötü görüntüsü vardı. Sizi şaşırtan ise, sınıf arkadaşlarınızın hiçbir şey söylememesi. Ne kadar komik göründüğünüz konusunda gizlice kendi aralarında gülüyorlar mı yoksa sizin dik saçlarınızı fark etmeyecek kadar kendileriyle mi meşguller?

* Bu bölüm, San Diego Eyalet Üniversitesinde psikoloji profesörü Jean Twenge ile birlikte yazılmıştır. Profesör Twenge, sosyal ret ve kişilikteki nesilsel değişiklikler üzerine araştırma yapmaktadır ve benlik, *Generation Me: Why Today's Young Americans Are More Confident, Assertive, Entitled and More Miserable Than Ever Before (Ben Nesli: Bugünün Genç Amerikalıları Neden Daha Özgüvenli, İddialı, Kendinde Hak Gören ve Daha Sefil Hissediyorlar)* (2006) ve *The Narcissism Epidemic: Livingin the Age of Entitlement (Narsizm Salgını: Kendinde Hak Görme Devrinde Yaşamak)* (W. Keith Campbell ile, 2009) gibi kitaplar da dâhil, birçok makale ve kitap da yayımlanmıştır.



Sahne ışığı etkisi: Başkalarının davranışlarınıza ve görünümünüze dikkat etmesine fazla önem vermek.

FOR BETTER OR FOR WORSE © 2005
© 2005
Lynn Johnston Productions. Universal Press Syndicate tarafından izinle tekrar basılmıştır. Tüm hakları saklıdır.

sahne ışığı etkisi
Birinin görünümüne ve davranışına, diğer insanların, gerçekte olduğundan daha fazla dikkat ettiği inancı.

saydamlık yanılsaması
Gizlenmiş duygularımızın dışarı sızdığı ve diğerleri tarafından kolayca okunabileceği yanılgısı.

Sahne Işıkları ve Yanılsama

Kendimize odaklı bir bakış açısına sahip olduğumuz için, gerçekte olduğundan daha fazla dikkat çektiğimizi düşünürüz. Bu **sahne ışığı etkisi,** kendimizi ilgi odağı olarak görme eğilimimiz olduğu anlamına gelir, böylece sezgisel olarak diğerlerinin bize olduğundan fazla dikkat ettiklerini varsayarız.

Thomas Gilovich, Victoria Medvec ve Kenneth Savitsky (2000), Cornell Üniversitesi öğrencilerine utandırıcı Barry Manilow tişörtlerini, diğer öğrenciler sınıfa girmeden önce tek tek giydirerek sahne ışıkları etkisini keşfetmiştir. Utandırıcı tişörtü giyenler, akranlarının neredeyse yarısının bu tişörtü fark edeceklerini tahmin etmişti. Aslında sadece yüzde 23'ü fark etti.

Aptal kıyafetlerimiz ya da kötü saçımız için geçerli olan durum aslında duygularımız için de geçerlidir: endişe, öfke, iğrenme, aldatma ya da cazibe (Gilovich ve diğerleri, 1998). Tahmin ettiğimizden daha az insan duygularımızı fark eder. Kendi duygularımızın şiddetle farkında olduğumuzda, bir **saydamlık yanılsaması** yaşarız. Eğer mutluysak ve bunu biliyorsak, öyleyse yüzümüz bunu mutlaka gösterecektir. Ve diğerleri, tahmin ettiğimiz gibi, bunu fark edecektir. Aslında, düşündüğümüz kadar saydam olmayabiliriz (Bakınız, "Yakın Plan Araştırma: Tedirgin Görünmek Konusunda Tedirgin Olmak.")

yakın plan ARAŞTIRMA

Tedirgin Görünmek Konusunda Tedirgin Olmak

Çekici bulduğunuz birine yaklaşırken bir utanç hissettiniz mi ya da gerginliğinizin çok belli olduğu konusunda endişe ettiniz mi? Veya izleyicilerin önüne çıkıp konuşma yapmadan önce titrediğiniz ve herkesin bunu fark edeceğini düşündüğünüz bir zaman oldu mu?

Kenneth Savitsky ve Thomas Gilovich (2003), insanların içsel durumlarının ne kadarının dışarıya "sızacağı" konusunda fazla endişe duyduklarını, kendilerinin ve diğerlerinin çalışmalarından biliyorlar. Yalan söylemeleri istenen insanlar, yalan söylediklerinin aşikâr olduğunu ve diğerlerinin bu yalanı anlayacağını düşünürler.

Korkunç bir tadı olan bir içeceği tatmaları istenen insanlar, bu içecekten iğrendiklerini ve bunu da zar zor bastırdıklarını diğer insanların fark edeceğini düşünürler.

Bir sunum yapmak durumunda kalan insanlar, sadece tedirgin olduklarını değil, aynı zamanda bu tedirginliklerinin de belli olacağı konusunda endişelendiklerini belirtmektedir. Ve eğer sunum sırasında dizlerinin ve ellerinin titredi-

ğini hissederlerse, diğerlerinin bunu fark ettiğini sanmaları endişelerini artırabilir. Bu, uyuyamayacağından endişe eden birinin bu endişesinin uykuya dalmasını engellemesi ya da kekelemek hakkında endişelenmenin kekelemeye yol açması gibidir (Geçmişte kekeleyen ve konuşma terapisi alan biri olarak bunun doğru olduğunu biliyorum).

Savitsky ve Gilovich, saydamlık yanılsamasının deneyimsiz konuşmacılar arasında ortaya çıkıp çıkmayacağını ve performanslarını aksatıp aksatmayacağını merak ettiler. Bunu anlamak için, Cornell Üniversitesinden 40 öğrenciyi çiftler hâlinde laboratuvarlarına davet ettiler. Bir kişi podyumda ve diğeri otururken Savitsky, "Bugün Hayatınızdaki En İyi ve En Kötü Şeyler" gibi bir konu belirleyerek konuşmacıdan üç dakika boyunca konuşmasını istedi. Daha sonra ikisi yer değiştirdi ve diğer kişiden üç dakika boyunca doğaçlama yaparak farklı bir konu hakkında konuşmasını istedi. En sonunda, katılımcıların her biri, kendisi konuşurken ne kadar gergin olduğunu ve diğer kişinin, konuşurken ne kadar gergin göründüğünü değerlendirdi (0=hiç gergin değil, 10=çok gergin).

Sonuçlar mı? Konuşma yapanlar kendilerini görece endişeli olarak değerlendirmiş (ortalama puan 6.65/10), izleyenler ise konuşanların o kadar da endişeli görünmediğini söylemiştir (ortalama puan 5.25/10). Aradaki fark, istatistiksel olarak anlamlı (bu örneklem için rastlantısal bir farklılık olamayacak kadar büyük) bulunmuştur. 40 katılımcının yirmi yedisi (yüzde 68), partnerinden daha gergin göründüğüne inanmaktaydı.

Bulgularının güvenilirliğini kontrol etmek için, Savitsky ve Gilovich deneylerini tekrar ettiler. Bu tekrar deneyinde katılımcılar, pasif izleyicilerin karşısında kendi yaptıkları konuşmadan endişe etmeyen kişilerdi. Bir kez daha konuşmacılar, kendi tedirginliklerinin karşı tarafa gerçekte olduğundan daha fazla yansıdığını düşündüler.

Savitsky ve Gilovich, daha sonra gerginliklerinin çok fazla belli olmadığı bilgisi verilen konuşmacılara, bu bilginin onları rahatlatıp rahatlatmayacağını ve daha iyi performans sergilemelerine yardım edip etmeyeceğini merak ettiler. Cornell Üniversitesinden 77 öğrenciyi daha laboratuvarlarına davet ettiler ve beşer dakikalık hazırlanma süresinden sonra ırk ilişkileri konusunda, filme alınmak üzere üç dakikalık bir konuşma yapmalarını istediler. Bir grup katılımcıya *–kontrol grubu–* hiçbir bilgi verilmedi. *Rahatlatılmış gruptaki katılımcılara ise,* endişeli hissetmelerinin doğal olduğu söylendi ama "Diğer insanların düşünceleri konusunda çok fazla endişe etmeyin... Bunu aklınızda tutarak rahatlayın ve elinizden gelenin en iyisini yapın. Eğer endişelenirseniz, bunu çok da fazla umursamayın." şeklinde cümleler söylendi. Bir diğer grupta (bilgilendirilmiş grup) yer alan katılımcılara ise hem rahatlatıcı sözler söylendi hem de saydamlık yanılsaması hakkında bilgi verildi. Endişeli hissetmenin doğal bir durum olduğunu açıkladıktan sonra, deneyci şunları da ekledi: "Araştırmalar, izleyicilerin, endişenize sizin düşündüğünüz kadar dikkat etmediğini göstermiştir... Konuşma yapanlar tedirginliklerinin görünür olduğunu düşünürler ama aslında hisleri o kadar da görünür değildir... Bunu aklınızda tutarak rahatlayın ve elinizden gelenin en iyisini yapın. Eğer endişelenirseniz büyük ihtimalle bunu bilen tek kişi siz olacaksınız."

Konuşmalardan sonra, katılımcılar, konuşmalarının kalitesini ve fark edilen endişelerini değerlendirdiler (bu kez 7 puanlık bir ölçek üzerinde) ve katılımcılar daha sonra gözlemciler tarafından da değerlendirildi. Tablo 2.1'de gösterildiği gibi, saydamlık yanılsaması olgusu hakkında bilgilendirilen grup, hem kontrol grubuna hem de sadece rahatlatıcı sözler söylenmiş gruba göre yaptıkları konuşma hakkında kendilerini daha iyi hissetmişlerdi. Dahası, gözlemciler de konuşmacıların öz değerlendirmelerini onayladı.

Bu yüzden, endişeli görünme konusunda tedirgin hissettiğinizde, bu deneylerin sonuçlarını hatırlayın: Diğer insanlar, sizin düşündüğünüzden daha az fark ediyor.

TABLO :: 2.1 Konuşmacıların ve Gözlemcilerin Ortalama Değerlendirme Puanları (Ölçek 1-7 Arasında)

Değerlendirme Türü	Kontrol Grubu	Rahatlatılmış Grup	Bilgilendirilmiş Grup
Konuşmacının öz değerlendirmesi			
Konuşma kalitesi	3.04	2.83	3.50*
Rahatlamış görünme	3.35	2.69	4.20*
Gözlemcilerin değerlendirmesi			
Konuşma kalitesi	3.50	3.62	4.23*
Birleşik görünüm	3.90	3.94	4.65*

*Bu sonuçların her biri, kontrol ve rahatlatılmış gruptakilerle istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

İnsanlar arasında yaptığımız gafların ve dil sürçmelerimizin olduğundan fazla görünür olduğunu varsayıyoruz. Kütüphanenin alarmına bastığımızda ya da kazara birine hakaret ettiğimizde dehşete düşebiliriz ("Herkes benim pislik olduğumu düşünüyor"). Ama araştırmalar, kafa yorduğumuz şeylerin, diğerleri tarafından zar zor fark edildiğini ve hemen unutulduğunu göstermektedir (Savitsky ve diğerleri, 2001).

Sahne ışığı etkisi ve bununla ilişkili saydamlık yanılsaması, benlik algısı ve sosyal dünya arasındaki etkileşimin birçok örneğinden sadece ikisidir. İşte daha fazla örnek:

- *Sosyal çevremiz öz farkındalığımızı etkiler.* Bir grupta kendi ırkımızın, cinsimizin ya da ulusumuzun tek üyesi olduğumuz zaman, ne kadar farklı olduğumuzu ve diğerlerinin farklılığımıza nasıl tepki verdiğini fark ederiz. Bir keresinde bir beyaz Amerikalı arkadaşım, Nepal'in kırsal alanlarında yaşarken kendisinin beyaz biri olduğunu sürekli hatırladığını ve duyumsadığını ve bir saat sonra, Afrikalı Amerikalı arkadaşım, Afrika'dayken kendisinin Amerikalı olduğunu sürekli hatırladığını ve duyumsadığını anlatmıştı.
- *Çıkarlar sosyal yargılarımızı etkiler.* Evlilik gibi yakın ilişkilerde sorunlar ortaya çıktığı zaman, eşimize, kendimize yüklediğimizden daha fazla sorumluluk yükleriz. Evde, işte ya da oyunda işler iyi giderken ise kendimizi daha fazla sorumlu görürüz.
- *Kaygı sosyal davranışımızı harekete geçirir.* Olumlu bir izlenim bırakma umuduyla, dış görünüşümüzü çok fazla önemseriz. Deneyimli politikacılar gibi, diğerlerinin davranışlarını ve beklentilerini kontrol ederiz ve davranışlarımızı buna göre ayarlarız.
- *Sosyal ilişkiler benliğimizi tanımlamamıza yardımcı olur.* Çeşitli ilişkilerimizde, birçok benliğe sahibiz, diyor Susan Andersen ve Serena Chen (2002). Annemizle bir kişi, arkadaşımızla bir başkası, öğretmenimizle bir diğeri olabiliriz. Kendimiz hakkında nasıl düşündüğümüz, o an hangi kişi olduğumuzla ilgilidir.

Bu örneklerin belirttiği gibi, kendimiz ve diğerleri arasındaki trafik iki yönlüdür. Diğerleri hakkında hissettiklerimiz ve düşündüklerimiz, diğerlerine verdiğimiz tepkileri etkiler. Diğerleri de benlik algımızı şekillendirmeye yardımcı olur.

"İnsandan başka hiçbir konu insanı ilgilendirmez. Birçok insan için, dahası, en çok ilgilendiği insan kendisidir."
—ROY F. BAUMEISTER, THE SELF IN SOCIAL PSYCHOLOGY, 1999

Bugün psikolojide benlik kavramından başka hiçbir konu bu kadar çok incelenmemektedir. 2009'da "benlik (self)" kelimesi 6.935 kitapta ve *PsycINFO* (psikolojik araştırmaların çevrimiçi arşivi) makale özetlerinde kullanılmıştır—1970 yılında olduğundan dört kat daha fazla. Benlik algımız; düşüncelerimizi, hislerimizi ve davranışlarımızı düzenler. Benlik algımız geçmişi hatırlamamıza, günümüzü değerlendirmemize ve geleceği öngörmemize olanak sağlar ve böylece çevremize uyum sağlayacak şekilde davranırız.

Daha sonraki bölümlerde hareketlerimizin çoğunun bilinçli olarak kontrol altında olmadığını, daha çok, otomatik ve bilinçli olmadan yapıldığını göreceğiz. Fakat benlik uzun süreli planlamaya, amaç belirlemeye ve kısıtlamaya olanak sağlar. Alternatifleri hayal eder, kendini başkalarıyla karşılaştırır; itibarımızı ve ilişkilerimizi yönetir. Dahası, Mark Leary'nin söylediği gibi (2004a), benlik bazen yaşam doyumuna engel oluşturabilir. Benliğin ben merkezci takıntısı, dini meditasyon uygulamalarının benliği susturmak, dünyevi zevklere olan düşkünlüğü azaltmak ve yönünü değiştirmek için budamayı amaçladığı şeydir. "Gizemcilik," diye ekliyor psikolog Jonathan Haidt (2006), "Her yerde ve her zaman, kendini kaybetmek, kendi sınırlarını aşmak ve benlikten daha büyük bir şeyle birleşmekle ilgilidir."

Bu bölümün geriye kalan kısmında, benlik kavramına (Kendimizi nasıl biliriz?) ve eylemde benliğe (Benlik duygumuz, tutumlarımızı ve eylemlerimizi nasıl yönlendirir?) göz atacağız.

Özetle: Sahne Işıkları ve Yanılsama

- Diğerleri üzerindeki izlenimimiz konusunda endişelenerek, onların bize olduğundan daha fazla dikkat ettiğine inanma eğilimindeyiz (sahne ışıkları etkisi).
- Ayrıca, duygularımızın olduğundan daha fazla dışa yansıdığına inanma eğilimindeyiz (saydamlık yanılsaması).

Benlik Kavramı: Ben Kimim?

Kendimizi nasıl ve ne kadar doğru tanıyabiliriz? Benlik kavramımızı ne belirler?

"Ben " cümlesini tamamlamak için birçok yol vardır. (Vereceğiniz ilk beş cevap ne olurdu?) Hepsi bir arada, verdiğiniz yanıt **benlik kavramınızı** tanımlar.

benlik kavramı
Bir kişinin,"Ben kimim?" sorusuna verdiği cevap.

Dünyamızın Merkezinde: Kendi Benlik Duygumuz

Kendinizle ilgili en önemli taraf benliğinizdir. Kim olduğunuzu, cinsiyetinizi ve deneyimlediğiniz duygu ve anıların kime ait olduğunu bilirsiniz.

Benlik duygusunun nerden geldiğini keşfetmek için, sinir sistemini inceleyen bilim insanları benlik duygumuzun kaynağı olan beyin aktivitelerini araştırmaktadırlar. Bazı araştırmalar, sağ yarım kürenin önemli bir rol oynadığını belirtmektedir. Beyninizin sağ yarım küresini uyutursanız (sağ şah damarınızdan anestezi ile) büyük ihtimalle kendi yüzünüzü tanımakta zorlanacaksınız. Sağ yarım küresi hasar görmüş bir hasta, bir sol eli olduğunu bilmekte ancak bu eli kontrol etmekte başarısız olmaktadır (Decety ve Sommerville, 2003). "Orta alın korteksi, "beyin yarım kürelerinizin arasındaki çukurda gözünüzün tam arkasında bulunan bir nöron topluluğu, benlik duygunuzu bir arada tutmaya yardım ediyor gibi görünmektedir. Kendinizi düşündüğünüzde daha aktif hâle gelmektedir (Zimmer, 2005). Benlik kavramınızın unsurları, kendinizi tanımlamada kullandığınız belirli inanışlar, sizin **benlik şemalarınızdır.** (Markus ve Wurf,1987). *Şemalar*, dünyayı organize ettiğimiz şablonlardır. *Benlik* şemalarımız –kendimizi atletik, şişman, akıllı veya herhangi bir şekilde tanımlamamız– diğer insanları ve kendimizi nasıl algıladığımızı, hatırladığımızı ve değerlendirdiğimizi güçlü bir şekilde etkiler. Eğer atletizm sizin benlik kavramınızın merkezindeyse (atlet olmak sizin benlik şemalarınızdan biri ise), öyleyse diğerlerinin vücutlarını ve vücutsal becerilerini fark etmeye meyilli olacaksınız. Sporla ilgili deneyimleri çabucak hatırlayacak ve benlik şemanızla uyuşan bilgileri almaktan memnuniyet duyacaksınız (Kihlstrom ve Cantor, 1984). Benlik kavramımızı oluşturan benlik şemaları, deneyimlerimizi düzenlemek ve hatırlamakta yardımcı olur.

benlik şeması
Benlik ile ilgili bilgilerin işlenmesini düzenleyen ve rehberlik eden benlik ile ilgili inançlar.



OLASI BENLİKLER

Benlik kavramımız sadece şu anda olduğumuz kişi ile ilgili benlik şemamızı değil ayrıca olabileceğimiz kişiyi de –**olası benliklerimiz** – içerir. Hazel Markus ve meslektaşları (Inglehart ve diğerleri, 1989; Markus ve Nurius, 1986) olası benliklerimizin, olmanın hayalini kurduğumuz kişinin öngörüsünü de içerdiğini belirtmektedir— zengin ben, zayıf ben, tutkuyla seven ve sevilen ben. Ayrıca korktuğumuz kişi olmayı da buna eklemişlerdir; işsiz, sevilmeyen,

olası benlikler
Gelecekte olmak istediğimiz ya da korktuğumuz imajlar.

Oprah Winfrey'nin olası benlikler hayalî, şişman biri olmaktan korkmamayı, zengin biri olmayı ve yardımsever biri olmayı, hayatta istediğine kavuşmak için çalışmaya motive olmuş birini içermekteydi.

ŞEKİL :: 2.1
Benlik



başarısız bir kişi. Bu olası benliklerimiz, yaşamayı istediğimiz hayatla ilgili vizyon sunarak bizi güdüler.

Sosyal Benliğin Gelişimi

Benlik kavramı, sosyal psikolojinin temel odak noktalarından biri hâline gelmiştir çünkü düşüncelerimizi düzenlememize yardımcı olur ve sosyal davranışlarımıza rehberlik eder (Şekil 2.1). Ama benlik kavramımızı neler belirler? İkizler üzerinde yapılan çalışmalar, kişilik ve benlik kavramı üzerindeki genetik etkinin varlığına işaret etmektedir ama sosyal deneyim de bir rol oynamaktadır. Bu etkilerin bazıları şunlardır:

- oynadığımız roller
- oluşturduğumuz sosyal kimlikler
- diğerleriyle yaptığımız karşılaştırmalar
- başarılarımız ve başarısızlıklarımız
- diğer insanlar tarafından nasıl değerlendirildiğimiz
- çevrelendiğimiz kültür

OYNADIĞIMIZ ROLLER

Yeni bir rol canlandırırken –kolej öğrencisi, ebeveyn, satış görevlisi– ilk başlarda, kendimizi, bunun farkında hissederiz. Fakat yavaş yavaş, başlarda tiyatroda rol yapmak gibi başlayan şey benliğimiz tarafından özümsenir. Örneğin, rollerimizi oynarken aslında üzerinde çok fazla düşünmediğimiz bir şeyi destekleyebiliriz. Kendi organizasyonumuz adına konuşurken, söylediğimiz şeylere daha çok inanarak onları meşrulaştırabiliriz. Rol yapmak gerçekliğe dönüşür. (Bakınız, Bölüm 4).

SOSYAL KARŞILAŞTIRMA

sosyal karşılaştırma
Birinin kendi yetenek ve düşüncelerini, diğerleriyle karşılaştırarak değerlendirmesi.

Zengin, akıllı ya da kısa olduğumuza nasıl karar veriyoruz? Bunun bir yolu, **sosyal karşılaştırma**dır (Festinger, 1954). Etrafımızdaki diğer insanlar, kendimizi zengin ya da fakir, zeki ya da aptal, kısa ya da uzun olarak tanımlama standartlarımızı belirlemekte yardımcı olur: Kendimizi onlarla karşılaştırırız ve nasıl farklı olduğumuzu dikkate alırız. Sosyal karşılaştırma, çoğunlukla ortalama öğrencilerin olduğu bir liseye giden öğrencilerin neden yüksek akademik benlik kavramına sahip olma eğiliminde olduklarını (Marsh ve diğerleri, 2000) açıklar. Ayrıca sosyal karşılaştırma, benlik kavramının, ortalama bir lisede üstün olan bir öğrencinin, mezuniyetten sonra akademik açıdan seçici bir üniversiteye gittiğinde nasıl bir tehditle karşılaştığını da açıklamamıza da yardımcı olur. "Büyük balık" artık küçük denizde değildir.

Hayatın büyük kısmı sosyal karşılaştırmalar etrafında döner. Diğerleri sade görünürken kendimizi yakışıklı hissederiz, diğerleri aptal görünürken kendimizi zeki hissederiz, diğerleri şefkatsizken, kendimizi yardımsever hissederiz. Akranımızın performansına tanıklık ederken, kendimizi onunla karşılaştırmaktan alıkoyamayız (Gilbert ve diğerleri, 1995; Stapel ve Suls, 2004). Akranımızın hatasından, özellikle kıskandığımız birinin başına geldiğinde ve kendimizi bu tür şansızlıklarda korunmasız hissetmediğimizde gizlice zevk duyabiliriz (Lockwood, 2002; Smith ve diğerleri, 1996).

"Karşılaştırma yapmayın!"
—KING CHARLES I, 1600–1649

Sosyal karşılaştırma memnuniyetimizi de azaltabilir. Refahımız, statümüz ya da başarımız arttığında "yukarıdakilerle karşılaştırırız"—başarıları değerlendirerek standartları yükseltiriz. Başarı merdivenlerini tırmanırken yukarı bakmaya eğilimliyizdir, aşağıya değil; kendimizi daha iyisini yapanlarla karşılaştırırız. (Gruder, 1977; Suls ve Tesch, 1978; Wheeler ve diğerleri, 1982). Bir rekabet durumunda, rakibimizin baştan avantajlı olduğunu düşünerek, dayanıksız benlik kavramımızı koruruz. Örneğin, kolej yüzücüleri rakiplerinin daha iyi bir koçu olduğuna ve daha çok alıştırma yapmak için vakitleri olduğuna inanıyorlardı (Shepperd ve Taylor, 1999).

BAŞARI VE BAŞARISIZLIK

Benlik kavramı sadece rollerimizle, sosyal kimliğimizle ve karşılaştırmalarımızla değil ayrıca günlük deneyimlerimizle de beslenir. İddialı ama gerçekçi görevleri üstlenmek ve başarmak daha becerikli hissettirir. Cinsel istismardan korunmak için gereken fiziksel becerileri kazandıktan sonra, kadınlar kendilerini daha az savunmasız, endişeli ve daha fazla kontrollü hisseder (Ozer ve Bandura, 1990). Akademik bir başarı elde ettikten sonra, öğrenciler, daha fazla çalışmaya motive olur ve bu da daha çok başarı getirir (Felson, 1984; Marsh ve Young, 1997). Birinin elinden gelenin en iyisini yaparak başarması, daha kendinden emin ve yetkin hissetmesine yol açar.

Bölüm 1'de belirtildiği gibi, başarı özsaygıyı besler ilkesi birçok psikoloğun özsaygıyı pozitif mesajlarla ("Sen önemli birisin! Sen özelsin!") yükselterek başarıyı hızlandırma çabalarıyla ilgili araştırmalarına zemin hazırlamıştır. Özsaygı sadece çocuklara mükemmel olduklarını söylemekten değil ayrıca zor elde edilmiş başarılardan da gelmektedir. Hisler gerçekliği takip eder.

Düşük özsaygı bazen problemlere neden olabilir. Düşük özsaygısı olan insanlarla karşılaştırıldığında, özsaygısı yüksek olanların daha mutlu olduğu, daha az sinir hastası olduğu, daha az uykusuzluk çektiği, uyuşturucu ve alkole daha az eğilimli olduğu ve hata yaptıktan sonra yeniden denemekte daha ısrarcı olduğu bulunmuştur (Brockner ve Hulton, 1978; Brown, 1991; Tafarodi ve Vu, 1997). Ama göreceğimiz gibi, eleştiriler aksinin de doğru olabileceği yönündedir. Problemler ve başarısızlıklar düşük özsaygıya neden olabilir.

DİĞER İNSANLARIN YARGILAMALARI

İnsanlar bizim hakkımızda iyi düşündüğünde bu, kendimizi iyi düşünmemize yardımcı olur. Diğerlerinin yetenekli, çalışkan veya yardımcı olarak nitelendirdiği çocuklar, benlik kavramında ve davranışlarında bu tür fikirleri birleştirme eğilimindedir (Bakınız, Bölüm 3). Azınlıklara mensup öğrenciler, kendilerinin akademik yetenekleriyle ilgili olumsuz kalıpyargılar yüzünden veya kadınlar, kendilerinden düşük matematik ve bilim performansı beklenildiği için kendilerini tehdit altında hissederse, bir süre sonra kendilerini bu alanlarda "tanımlamaz" hâle gelebilirler. Önyargılarla savaşmak yerine, ilgilerini başka alanlara kaydırabilirler (Steele, 1997 ve Bakınız, Bölüm 9).

Sosyolog Charles H. Cooley (1902), kendimizi algılamak için diğerlerinin algılarını nasıl ayna gibi kullandığımızı *ayna benlik* kavramı ile tanımlar/açıklar. Değerli sosyolog George Herbert Mead (1934), bu kavramı düzeltmiştir, kendi benlik kavramımız için önemli olan diğerlerinin aslında bizi nasıl gördüğü değildir ama bizi nasıl gördüklerini düşündüğümüzdür. İnsanlar, genellikle eleştirmektense överken daha özgür hissederler, iltifatlarını dile getirir ve incitici sözlerini engellerler. Bizler, bu sebeple, diğerlerinin değerlendirmelerini, benlik imajımızı şişirmelerini önemli görmekteyiz (Shrauger ve Schoeneman, 1979).

Benlik imajını şişirme, göreceğimiz gibi, en çarpıcı biçimde Batı ülkelerinde bulunmaktadır. Shinobu Kitayama (1996), Kuzey Amerika'ya gelen Japon ziyaretçilerin, arkadaşlar arasında birbirlerine sıklıkla söylenen övgü dolu sözleri garipsediklerini

belirtmiştir. Kitayama ve meslektaşlarının, en son kaç gün önce iltifatta bulundunuz sorusunu Amerikalıların çoğu, dün olarak yanıtlamıştır. İnsanların kişisel başarılardan daha az gurur duyacak şekilde fakat başkalarının başarısızlığından daha utanç duyacak şekilde sosyalleştiği Japonya'da ise bu soruya verilen en yaygın cevap dört gün öncedir.

Atalarımızın kaderi diğerlerinin onlar hakkında neler düşündüğüne bağlıydı. Hayatları, ancak bir grup içinde korunuyorlarsa güvence altındaydı. Gruplarının kendilerini onaylamadığını düşündükleri zaman utanç hissetmelerinde ve özsaygılarında azalma olmasında biyolojik bir bilgelik vardı. Mark Leary (1998, 2004b), onların varisleri olarak bizlerin bir yere ait olma ihtiyacını çok derinden hissettiğimizi ve sosyal dışlanma ile yüz yüze geldiğimizde özsaygımızın düşmesi yüzünden acı çektiğimizi belirtmektedir. Leary'e göre özsaygı, diğerlerinin bize biçtikleri değeri gözlememize ve ona göre davranmamıza yarayan psikolojik bir göstergedir.

Benlik ve Kültür

39. sayfadaki "Ben _____"cümlesini nasıl tamamlardınız? "Ben dürüstüm," "Ben uzunum" ya da "Ben, içi dışı bir olan biriyim" gibi kişisel karakteriniz hakkında bilgi mi verirdiniz? Yoksa yanı sıra "Ben balık burcuyum," "Ben bir MacDonald'ım" veya "Ben Müslümanım" gibi sosyal kimliğinizi de mi tanımlardınız?

bireycilik
Birinin grup amaçlarına değil de kendi kişisel amaçlarına öncelik vermesi ve kendisini grup aidiyetleri yerine kişisel özellikleri bakımından tanımlaması.

Bazı insanlar için, özellikle endüstriyelleşmiş Batı kültürlerindeki insanlar için, **bireycilik** üstün gelmektedir. Kimlik kendinden menkuldür. Ergenlik çağı; ebeveynlerden ayrışma, kendine yeterli hâle gelmeye başlama ve kişinin kendi kişisel *bağımsız* benliğini tanımlama zamanıdır. Kişinin kimliği -eşsiz bir birey olarak belirli yetenekleri, değerleri ve hayalleri- sabit kalmaktadır.

Batı kültürlerinde psikoloji, kişisel kontrolünüzün gücüne inandığınızda hayatınızın zenginleşeceğini varsaymaktadır. *İlyada Destanı*'ndan *Huckleberry Finn'nin Maceraları*'na kadar Batı yazını, kendine yeten bireyleri övmektedir. Film hikâyeleri, kurulu düzene kafa tutan güçlü kahramanları göstermekte, şarkılar "Ben Kendim Olmalıyım", "Aşkların en büyüğü kendini sevmektir" (Schoeneman, 1994) gibi fikirler ilan etmekte ve "Dünyanın Benim Etrafımda Dönmesi Gerektiğine İnanıyorum" gibi bir düşünceyi ironi yapmadan belirtmektedir. İnsanlar; refah, hareketlilik, şehirleşme ve medyanın gücüyle bireyselleşmektedirler (Freeman, 1997; Marshall, 1997; Triandis, 1994).

toplulukçuluk
Kişinin, içinde bulduğu grubun (ailesi veya çalışma arkadaşları) amaçlarına öncelik vermesi ve kimliğini buna göre tanımlaması.

karşılıklı-bağımlı
Kişinin kendi kimliğini diğerlerine göre inşa etmesi.

Asya ve Afrika'ya, Merkez ve Güney Amerika'ya özgü kültürlerin çoğu, **toplulukçuluğa** daha çok değer vermekte ve Shinobu Kitayama ve Hazel Markus'un (1995) **karşılıklı-bağımlı** olarak adlandırdığı benlik biçimini geliştirmektedir. Bu kültürlerde, insanlar, daha fazla kendini eleştirir ve daha az pozitif özsaygıya ihtiyaç duyar (Heine ve diğerleri, 1999). Malezyalılar, Hindistanlılar, Japonlar ve Maasai gibi geleneksel Kenyalılar, Avusturalyalılardan, Amerikalılardan ve İngilizlerden daha fazla "Ben _____" cümlesini grup kimlikleriyle tamamlamışlardır (Kanagawa ve diğerleri, 2001; Ma ve Schoeneman, 1997). Konuşurken, toplulukçu ülkelerin dillerini kullanan insanlar daha az sıklıkla "ben" demektedir (Kashima ve Kashima, 1998, 2003). Bu kültürlerden bir kişi "Sinemaya gittim." demektense büyük olasılıkla "Sinemaya gittik." diyecektir.

Kültürleri sadece bireyci ya da toplulukçu olarak kategorize etmek olayı, fazla basite indirgemek olur çünkü herhangi bir kültür içindeki bireycilik kişiden kişiye farklılık gösterir (Oyserma ve diğerleri, 2002a, 2002b). Bireyci Çinli ve toplulukçu Amerikalılar var ve çoğumuz, bazen toplulukçu bazen de bireyci davranırız (Bandura, 2004). Bireycilik-toplulukçuluk, ülkenin coğrafi bölgelerinde ve politik görüşlerde farklılık gösterir. Birleşik Devletler'de, Hawaii'liler ve en güneyde yaşayan insanlar Dağlık Batı'daki Oregon ve Montana gibi eyaletlerdeki insanlardan daha toplulukçudur (Vandello ve Cohen,1999). Tutucu kesim ekonomik açıdan bireyciliğe (Benden vergi talep eden yasalar yapma!), manevi açıdan ise toplulukçuluğa (Ahlaksızlığa karşı yasalar koy.) eğilimlidir. Liberaller, diğer yandan, ekonomik açıdan toplulukçuluğa (ulusal sağlık hizmetlerini desteklemek) ve manevi açıdan bireyciliğe (Yasalarını bedenimden uzak tut!) eğilimlidir. Bireysel ve alt kültürel çeşitliliğe rağmen, araştırmacılar bireyciliği ve toplulukçuluğu gerçek kültürel değişkenler olarak dikkate almaya devam etmektedir (Schimmack ve diğerleri, 2005).

BİREYCİLİĞİN ARTMASI



©The New Yorker Koleksiyonu, 2000, Jack Ziegler, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

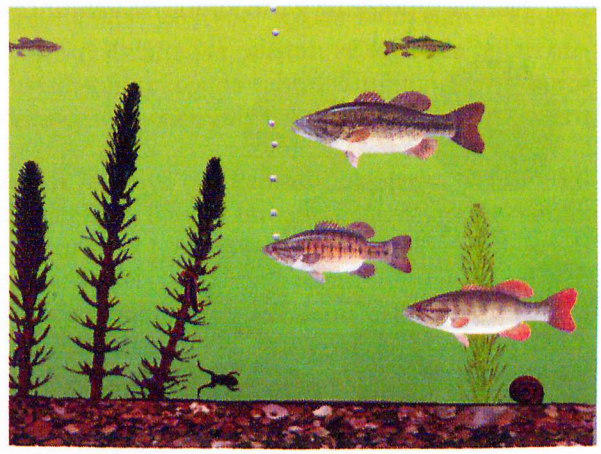
Kültürler zamanla değişebilir ve birçoğunda bireycilik artış göstermektedir. Çinli genç insanlar, "Ben Nesli" etiketine sahip olmaktadır ve Hindistan'da yeni ekonomik fırsatlar geleneksel toplulukçu yöntemlere meydan okumaktadır. 25 yaşın altındaki Çinli vatandaşlar, "Kendin için isim yap." ve "İstediğin gibi bir hayat yaşa." gibi bireysel fikirlere 25 yaşın üstündekilere oranla daha fazla katılmaktadır (Arora, 2005). Birleşik Devletler'de yaşayan daha genç nesiller, pozitif benlik hissini, 1960'larda ve 1970'lerde yaşayan genç nesle göre çok daha fazla hissettiklerini belirtmişlerdir (Gentile ve diğerleri, 2009; Twenge ve Campbell, 2001).

İsminiz bile bireyselliğe doğru değişimi gösterebilir: Amerikalı ebeveynler, çocuklarına yaygın isimleri daha az vermektedir ve alışılmamış bir isimle göze çarpmalarına yardım etmeye çalışmaktadır. 1990 yılında doğan erkek çocukların yüzde 20'sine en yaygın 10 isimden biri verilmişken, 2007 yılında sadece yüzde 9'una yaygın isimlerden biri verilmiştir (Twenge ve diğerleri, 2009). Bugünlerde, Shiloh, Suri, Knox ya da Apple gibi eşsiz isimlerden birine sahip olmak için bir ünlünün çocuğu olmak zorunda değilsiniz.

Bu değişimler, isimden daha derine giden bir şeyi göstermektedir: bireyler ve toplum arasındaki etkileşim. İlk önce eşsiz ve biricik olmanın gerekli olduğu yönünde bir kültür gelişti de aileler bu kültüre uyarak mı çocuklarına değişik isimler verdiler, yoksa ilk önce aileler çocuklarına eşsiz ve biricik isimler vererek böyle bir kültürün oluşmasını mı sağladılar? Cevap, tam olarak anlaşılmasa bile, olasılıkla her ikisi de.

KÜLTÜR VE BİLİŞ

Düşüncenin Coğrafyası kitabında (2003), sosyal psikolog Richard Nisbett, toplulukçuluğun aynı zamanda farklı düşünme yollarına da neden olduğunu iddia etmektedir. Şu soruyu ele alalım: Bir panda, bir maymun ve bir muzdan hangi ikisi birlikte gruplandırılabilir? Her ikisi de "hayvan" kategorisinde olduğu için panda ve maymun mu? Bu soruyu, Asyalılar Amerikalılardan daha sıklıkla ilişki üzerinden cevaplamaktadır: Maymun muzu yer. Su altı tablosu resmi gösterildiğinde (Şekil 2.2), Japonlar Amerikalıların hatırladığından yüzde 60 daha fazla arka plan özelliği hatırlamışlar ve daha fazla ilişki belirtmişlerdir (bitkinin arkasındaki kurbağa). Amerikalılar odaktaki nesnelere (tek büyük balık) çevreye olduğundan daha fazla bakmışlardır, (Chua ve diğerleri, 2005; Nisbett, 2003) ve bu sonuç, beynin farklı bölgelerindeki eylemleri inceleyen çalışmalarda tekrarlanmıştır (Goh ve diğerleri, 2007; Lewis ve diğerleri, 2008). Çocuk gruplarının resimleri gösterildiğinde, çocukların mutluluğu veya kızgınlığını değerlendirmede Japonlar bütün grubun yüz ifadelerini dikkate alarak cevap vermiş, Amerikalılar ise sadece hakkında soru sorulan çocuğun yüz ifadesini dikkate



ŞEKİL :: 2.2

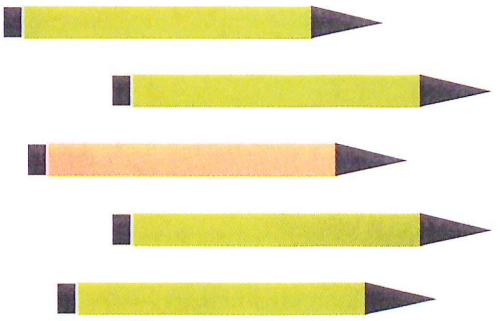
Asya ve Batı Düşüncesi

Su altı tablosu gösterildiğinde, Asyalılar, çevreyi ve balıklar arasındaki ilişkileri tanımlamışlardır. Amerikalılar ise daha çok büyük balıklarla ilgilenmiştir (Nisbett, 2003).

ŞEKİL :: 2.3

Hangi Kalemi Seçerdiniz?

Heejun Kim ve Hazel Markus (1999), insanlardan bu kalemlerden birini seçmesini istediğinde, Amerikalıların yüzde 77'si, Asyalıların ise sadece yüzde 31'i (yeşil veya bu örnekte olduğu gibi turuncu fark etmeksizin) diğerleriyle aynı olmayan, farklı renkteki kalemi seçmiştir. Kim ve Markus'a göre bu sonuç, teklik ve uyum konusundaki kültürel tercihleri betimlemektedir.



almıştır (Masuda ve diğerleri, 2008). Nisbett ve Takahido Masuda (2003), bu tür çalışmalardan, Doğu Asyalıların daha bütünsel düşündüğü, nesneleri ve insanları, birbirleri ve çevreleriyle olan ilişkileri içinde bir bütün olarak algıladıkları sonucunu çıkarmışlardır.

Eğer bir Batı kültüründe büyümüşseniz, size muhtemelen "kendinizi ifade etmeniz" söylenmiştir—yazılarınız, verdiğiniz kararlarla, satın aldığınız ürünlerle ve belki de dövmeleriniz ya da küpe ve diğer takılarınızla. Dilin amacı sorulduğunda, Amerikalı öğrenciler, çoğunlukla insanın kendini ifade etmesine olanak sağlamak olduğunu söylerken, Koreli öğrenciler, dilin nasıl diğerleriyle iletişim kurmaya olanak sağladığı üzerinde durmuştur. Amerikalı öğrenciler, seçimlerini kendini ifade etmenin bir yolu olarak görüp yaptıkları seçimleri daha olumlu değerlendirmektedir (Kim ve Sherman, 2007). Kişiselleştirilmiş latte –"kafeinsiz, tek espressolu, yağsız süt, ekstra sıcak"– Kuzey Amerika espresso dükkânlarında tam yerinde bir sunum olarak dururken, Seul'da tuhaf görünebilir, diyor Heejung Kim ve Hazel Markus (1999). Kore'de, insanlar kendi eşsizliklerini ifade etmeye daha az, geleneklerine ve ortak pratiklere daha fazla değer yüklemektedir (Choi ve Choi, 2002 ve Bakınız, Şekil 2.3). Kore'deki reklamlar insanları birlikte göstermeye eğilimlidir, çok nadiren kişisel seçime veya özgürlüğe dikkat çekerler (Markus, 2001; Morling ve Lamoreaux, 2008).

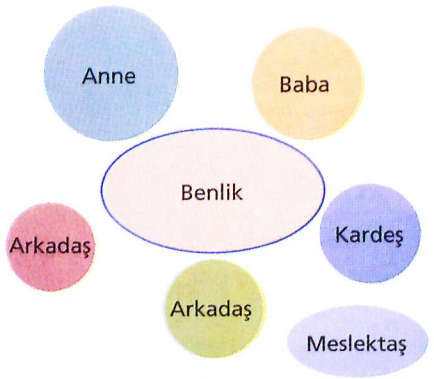
Karşılıklı-bağımlı bir benlikte kişi kendini daha çok ait hisseder. Eğer ailelerinden, meslektaşlarından ve sadık arkadaşlarından ayrılırsa, karşılıklı-bağımlı insanlar onları tanımlayan sosyal bağlantılarını kaybedebilirler. Tek değil birçok benlik geliştirirler: ailede benlik, iş ortamında benlik, arkadaşlar arasındayken benlik (Cross ve diğerleri, 1992). Şekil 2.4'ün ve Tablo 2.2'nin gösterdiği gibi, karşılıklı-bağımlı benlik sosyal üyeliklerin içine yerleşmiştir. Konuşmalar daha az doğrudan ve daha naziktir (Holtgraves, 1997) ve insanlar sosyal onay almaya daha çok odaklıdır (Lalwani ve diğerleri, 2006). Sosyal hayatın amacı, kişinin topluluğuna uyum sağlaması ve destek vermesidir –daha bireyci topluluklarda olduğu gibi– kişinin kendi benliğini yüceltmesi değildir.

Bir kültürün içinde bile, kişisel tarih benlik ile ilgili görüşleri etkileyebilir. Bir yerden bir yere taşınan insanlar, sabit, kişisel benlikleri anlaşıldığı zaman daha mutlu olurlar; bir yerde sürekli olarak ikamet eden insanlar toplulukçu kimlikleri takdir edildiği zaman daha memnundur (Oishi ve diğerleri, 2007). Benlik kavramımız durumumuza uyum sağlıyor gibi görünmektedir: Bütün hayatınız boyunca aynı insanlarla etkileşim hâlindeyseniz, sizin kimliğiniz için onlar daha önemlidir. Eğer birkaç yılda bir bulunduğunuz yerden ayrılıyorsanız yeni arkadaşlar edinmek zorundasınız. Benliğiniz sizin kalıcı yoldaşınız hâline gelir (Size doğru gelmeyebilir ama "Nereye giderseniz gidin, orada da kendinizsiniz"dir).

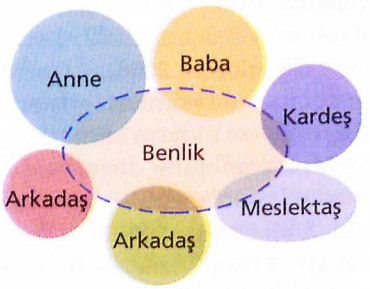
ŞEKİL :: 2.4

Karşılıklı-Bağımlı ve Bağımsız Benlik Yapıları

Bağımsız benlik diğerleriyle olan ilişkisini kabul eder. Ama karşılıklı-bağımlı benlik, diğerlerinin içine daha çok yer edinmiştir (Markus ve Kitayama, 1991).



Bağımsız Benlik Görüşü



Karşılıklı-Bağımlı Benlik Görüşü

TABLO :: 2.2 Benlik Kavramı: Bağımsız ve Karşılıklı-Bağımlı

	Bağımsız	Karşılıklı-Bağımlı
Kimlik	Kişisel, bireysel tavırlar ve amaçlar ile tanımlanır.	Sosyal, diğerleri ile olan bağlantılarla tanımlanır.
Ne önemli	Ben–kişisel başarı ve doyum; benim haklarım ve özgürlüklerim	Biz–grup amaçları ve dayanışma; sosyal sorumluluklarımız ve ilişkilerimiz
Uygun görmez	Uyma	Bencilik
Tanımlayıcı söz	"Kendi özüne sadık ol."	"Kimse bir ada değildir."
Destekleyen kültürler	Bireyselci Batı	Toplulukçu Asya ve üçüncü dünya ülkeleri

KÜLTÜR VE ÖZSAYGI

Özsaygı, toplulukçu kültürlerde, "diğerlerinin benim ve grubum hakkındaki düşünceleri" ile yakın ilişkilidir. Benlik kavramı, durağan (çeşitli durumlarda hep sabit) değil, değişkendir (bağlama özgü). Bir çalışmada, Kanadalı öğrencilerin beşte biri ve Çinli ve Japon öğrencilerin sadece üçte biri, "Sizin kim olduğunuzla ilgili sahip olduğunuz inançlar (içsel benliğiniz), farklı aktivite alanları boyunca aynı kalır." cümlesini kabul etmiştir (Tafarodi ve diğerleri, 2004).

Bireyci kültürlerdeki kişiler için, özsaygı daha kişisel ve daha az ilişkiseldir. Kişisel kimliğimize yönelik tehditler, bizi, toplumsal kimliğimize yönelik tehditlerden daha çok kızdırır ve üzer (Gaertner ve diğerleri, 1999). Başarısız olduklarında görevleri üzerine daha çok yoğunlaşan Japonların aksine (beklentilerin altına düşmek istemeyen), bireyci ülkelerin insanları, başarılı olduklarında görevlerine daha sıkı sarılır çünkü özsaygılarını arttırmayı isterler (Heine ve diğerleri, 2001). Batılı bireyciler, özsaygılarını artırmak için diğerleriyle karşılaştırma yapmayı severler. Asyalı toplulukçular (çoğunlukla daha üst konumdakilerle yani daha iyisini yapanlarla), kendilerini geliştirmek için karşılaştırma yaparlar (White ve Lehman, 2005).

"Kişi, *küçük benin* fedakârlık ruhlarını *büyük benin* yararlarına ulaşmak için biçmeye ihtiyaç duyar."

—ÇİN ATASÖZÜ

Böylece, toplulukçu Japonya'daki üniversite öğrencilerinin ve bireyci Birleşik Devletler'deki öğrencilerin mutluluk ve gurur gibi olumlu duyguları ne zaman yaşadıklarını tahmin edebiliyor musunuz? Japon öğrenciler için, mutluluk sosyal sorumluluk ile birlikte gelmektedir—kendilerini samimi, arkadaşça ve saygılı hissettiklerinde. Amerikalı öğrenciler için, başkalarıyla bağlantısız duygularla birlikte gelmektedir—kendilerini etkin, üstün ve gururlu hissettiklerinde (Kitayama ve Markus, 2000). Toplulukçu kültürlerdeki anlaşmazlık sıklıkla gruplar arasında gerçekleşmektedir; bireyci kültürlerde anlaşmazlıklar daha çok bireyler arasındadır (Triandis, 2000).

Kitayama (1999), Amerika'da 10 yıl boyunca araştırmacılık ve öğretmenlik yaptıktan sonra, mezun olduğu Kyoto Üniversitesini ziyaret ettiğinde, mezun öğrenciler Batı'nın bağımsız benlik fikrini açıkladığında "hayretler içinde kalmışlar." "Onlara ısrarla Batı'daki benlik kavramının yapısını anlatmaya çalıştım ve sonunda onları birçok Amerikalının bağımsız, bağlantısız benlik yapısına sahip olduğuna ikna etmeye başladım." Yine de, içlerinden biri derince içini çekip, en sonunda 'Bu *gerçekten* doğru olabilir mi' dedi."

Doğu, Batı'yla tanıştığında –örneğin Japonya'nın kentsel bölgelerinde Batı etkisinin artması ve Japon değişim öğrencilerinin Batı'da bir süre yaşaması gibi– benlik kavramı daha fazla kişiselleştirilmiş olur mu? Japonlar, teşvik edilen "kişinin kendi gücüne inanması" fikri üzerine kurulu kişisel başarılardan veya filmlerdeki kahraman polisin, başkalarının desteği olmadan tek başına hırsızı yakalamasından etkilenir mi? Steven Heine ve onun araştırmacı meslektaşları (1999), öyle göründüğünü söylüyor. İngiliz Kolombiya Üniversitesinde yedi ay geçirdikten sonra Japon değişim öğrencileri arasında kişisel özsaygı artmıştır. Kanada'da kişisel özsaygı uzun süre önce göç etmiş Asyalı göçmenlerde, yakın zamanda göç etmiş göçmenlerde olduğundan daha fazladır (ve Asya'da yaşayanlardan da daha fazladır).

hikâyenin İÇ YÜZÜ

Hazel Markus ve Shinobu Kitayama Kültürel Psikoloji Üzerine

Birlikte çalışmaya yüksek sesle düşünerek başladık. Shinobu, Amerikan hayatının neden bu kadar garip olduğunu merak etti. Hazel, Japonların garipliğiyle ilgili anekdotlarıyla karşılık verdi. Kültürel psikoloji, garipliği alışıldık ve alışıldığı garip yapmak ile ilgilidir. Paylaştığımız kültürel rastlantılar, bizi hayretlere düşürdü ve konu psikolojik işlev olduğunda coğrafyanın önemli olduğuna ikna etti.

Japon öğrencilere iyi bir İngiliz yöntemiyle haftalar boyunca ders verdikten sonra, Hazel neden öğrencilerin hiçbir şey söylemediklerini –soru sormadıklarını, yorum yapmadıklarını– merak etti. Öğrencilerin kendilerine yabancı olan fikirlerle ilgileneceğinden emindi, öyleyse neden hiçbir karşılık yoktu? Tartışmalar, çekişmeler ve eleştirel düşünce işaretleri neredeydi? Açık bir soru sorduğunda bile, "En iyi şehriye dükkânı nerededir", cevap havada sabitçe dolaşıyordu. "Yerine göre." Japon öğrencilerin seçimleri, fikirleri, düşünceleri ve tavırları yok muydu? Biri, size ne düşündüğünü söylemeden onu nasıl tanıyabilirsiniz?

Shinobu, öğrencilerin bir dersi neden dinlemedikleri ve Amerikalı öğrencilerin neden durmaksızın birbirlerinin sözünü kesme ihtiyacı duyduklarını ve hocaları veya bir arkadaşları konuşurken neden araya girdiklerini merak ediyordu. Neden yorumlar ve sorular, güçlü duyguları ve rekabetçi uçları ortaya çıkarıyordu? Bu tartışmanın ana fikri neydi? Zekilik, sınıftaki öğrenciler birbirlerini çok iyi tanıyor olsalar bile, neden diğer insanların en iyi yönü olarak görülüyordu?

Shinobu, seçimlerle kendi konuklarını topa tutan Amerikan ev sahipleri konusundaki şaşkınlığını dile getiriyordu. Şarap mı bira mı istersiniz, yoksa hafif içecekler ya da meyve suyu mu yoksa kahve veya çay mı? Neden konuklara sıradan seçimler yüklüyorlardı? Ev sahibi duruma uygun bir seçim yapıp uygun bir ikramda bulunabilirdi.

Seçim yapmak bir yük müdür? Hazel, bunun Japonya'da utandırıcı bir deneyimin anahtar ögesi olup olmadığını merak etti. Bir Fransız restoranında çalışan sekiz kişilik bir ekip evrensel restoranların çalışma tarzını takip ediyor ve ona göre bir menü oluşturmaya çalışıyordu. Garson geldiğinde, Hazel ona, aperatif ve ana yemek olarak ne istediğini söyledi. Daha sonra Japon konuklar ve ev sahipleri arasında gergin bir tartışma başladı. Yemek servis edildi ancak masaya gelen yemek Hazel'in sipariş ettiği yemek değildi. Herkesin tabağına aynı yemek servis edilmişti. Bu çok rahatsız ediciydi. Kendi yemeğinizi sipariş edemiyorsanız, bundan nasıl zevk alabilirdiniz? Eğer herkese aynı yemek servis edilecekse, menü yapmanın ne anlamı vardı?

Aynılık duygusu Japonya'da iyi ya da hoş bir his olabilir miydi? Hazel, Kyoto'da bir tapınağın zemininde yürürken, bir yol ayrımında "sıradan yol" yazan bir levha gördü. Kim sıradan bir yolu seçerdi? Özel olan, daha az seyahat edilmiş yol neredeydi? Alışılmamış yolu seçmek Amerikanlar için açık bir seçim olabilir ancak buradaki durum biraz farklıydı, sıradan olmayan yol tapınağın çöplüğüne çıkmaktaydı. Sıradan yol, sıkıcı ve zor olmayan yol anlamına gelmemekteydi; uygun ve iyi yol anlamına gelmekteydi.

Bu hikâyeler deneysel çalışmalarımıza esin kaynağı olmuş ve bize, kendimizin en iyi bildiği yolun ötesinde başka yaşam yollarının da olduğunu göstermiştir. Bu zamana kadar, psikoloji araştırmalarının çoğu, orta sınıf beyaz Amerikalı psikologlar tarafından, orta sınıf beyaz Amerikalılar üzerinde yapılmıştır. Başka bir sosyokültürel bağlamda, nasıl birey olunacağı ve nasıl anlamlı yaşanacağı konusunda farklı fikirler ve uygulamalar olabilir ve bu farklılıkların psikolojik işlev üzerinde etkileri olabilir. Bu farkındalık, işbirliğimiz beslemekte ve kültürel psikolojiye devam etme isteğimizi ateşlemektedir.



Hazel Rose Markus,
Stanford Üniversitesi



Shinobu Kitayama,
Michigan Üniversitesi



Eylem hâlinde toplulukçuluk: 2004'teki tsunaminin ardından, insanlar diğerlerine yardım etmek için birlikte hareket ediyor.

"Kendini tanı." eski bir Yunan öğüdüdür. Kesinlikle deniyoruz. Kendimizle ilgili inançları hâlihazırda şekillendiriyor ve Batı kültüründeki bizler, hissettiğimiz ve yaptığımız şeyleri neden hissettiğimizi ve yaptığımızı açıklamakta tereddüt etmiyoruz. Fakat kendimizi gerçekten ne kadar iyi biliyoruz?

"Bütün evrende, hakkında, dışarıdan gözlemle öğrenebileceğimizden daha fazla bilgi sahibi olduğumuz yalnızca tek bir şey vardır." diyor, C. S. Lewis (1952, ss. 18–19). "O biricik şey ise [kendimizdir]." Tabiri caizse içerden bir bilgi kaynağımız var. "Gerçekten de. Yine de bazen bildiğimizi *düşünüyoruz* oysa ki içimizdeki bilgi yanlış olabilir. Bu sonuç, çok ilgi çekici bazı araştırmalar neticesinde bulunmuştur.

DAVRANIŞIMIZI AÇIKLAMAK

Nerede koleje gideceğine neden karar verdin? Neden oda arkadaşına tepki gösterdin? Neden o özel insana âşık oldun? Bazen biliriz, bazen de bilmeyiz. Neden olduğumuz gibi hissettiğimiz veya davrandığımız sorulduğunda, akla yatkın cevaplar üretiriz. Ama nedenler üstü kapalı olduğunda, kendi öz açıklamamız sıklıkla yanlıştır. Bazen önemli etkenleri göz ardı edip, önemli olmayanları şişiririz. İnsanlar, yağmurlu bir günde hissettikleri kasveti, hayatın boş oluşuna atfedebilir (Schwarz ve Clore, 1983). Ve insanlar medya tarafından etkilendiklerini sürekli olarak reddedeler ama medyanın *diğerlerini* etkilediğini kolayca kabul ederler.

İnsanların iki veya üç ay boyunca günlük kendi duygu durumlarını kaydettikleri araştırmalar da düşündürücüdür (Stone ve diğerleri, 1985; Weiss ve Brown, 1976; Wilson ve diğerleri, 1982). Ayrıca duygu durumlarına etki edebilecek faktörler de kaydedilmiştir: haftanın günü, havanın durumu, uyku miktarı vb. gibi. Her bir çalışmanın sonunda, insanlar her bir faktörün duygu durumlarını ne kadar etkilediğini değerlendirmiştir. Dikkatleri günlük duygu durumuna odaklanmışken bile her bir faktörün duygu durumları üzerindeki algıladıkları etkisi ile gerçekler arasında pek bir ilişki yoktu. Örneğin, insanlar pazartesi günleri daha negatif bir duygu durumu içinde olduklarını düşünmekteydiler. Halbuki haftanın diğer günleri, pazartesi günlerine göre, daha negatif bir duygu durumu sergilemekteydiler. Bu rahatsız edici bir soruyu gündeme getirmektedir: Bizi mutlu ya da mutsuz yapan şeyler konusunda aslında ne kadar içgörü sahibiyiz? Daniel Gilbert'ın *Stumbling on Happiness (Mutluluğa Rastlamak)* (2007) kitabında belirttiği gibi, çok fazla değil: Bizi neyin mutlu ettiği konusunda çok kötü birer tahminciyiz.

"Hakikatte, neden bu kadar üzgün olmadığımı biliyorum."

—*WILLIAM SHAKESPEARE,* MERCHANT OF VENICE, 1596

DAVRANIŞLARIMIZI YORDAMAK

İnsanlar nasıl davranacaklarını öngörürken de hata yaparlar. Tara MacDonald ve Michael Ross (1997), flört eden çiftlerin, ilişkilerinin ne kadar uzun süreceğini pembe gözlüklerle tahmin etme eğiliminde olduklarını belirtmekte, arkadaşları ve aileleri genellikle onlardan daha iyi tahminler yapabiliyor diye eklemektedir. Waterloo Üniversitesinde yapılan bir araştırmada, ilişkisi olan öğrencilerin bu ilişkilerinin ne kadar süreceğini, oda arkadaşları kendilerinden daha iyi tahmin etmişlerdir. Tıp asistanları, cerrahi yetenek sınavından iyi bir sonuç alıp alamayacakları konusunda iyi tahminler yapamamıştır ama programdaki akranları birbirlerinin performanslarını şaşırtıcı bir doğrulukta tahmin etmiştir (Lutsk ve diğerleri, 1993). Öyleyse eğer âşıksanız ve uzun sürüp sürmeyeceğini bilmek istiyorsanız, kalbinizin sesini dinlemeyin; oda arkadaşınıza sorun. Ve eğer rutin günlük davranışlarınızı tahmin etmek istiyorsanız –örneğin gülerek, telefonla konuşarak ya da televizyon izleyerek ne kadar zaman geçirdiğiniz– yakın arkadaşlarınız büyük ihtimalle en az sizin kadar doğru bir tahmin yapacaklardır (Vazire ve Mehl, 2008).

planlama yanılgısı
Bir görevin ne kadar zaman alacağını yanlış tahmin etme eğilimi.

Davranış tahmininde en yaygın yanlışlardan biri, bir görevin ne kadar zaman alacağını küçümsemektir (**Planlama yanılgısı** olarak da bilinir.) Boston'daki The BigDig otoban projesinin 10 yıllık bir zaman zarfında yapılacağı tahmin edilmişti ama aslında 20 yıl sürdü. Sydney opera binasının yapımının 6 yıl süreceği tahmin edilmişti ama 16 yıl sürdü. Bir çalışmada, son sınıf tezini yazan öğrencilerden projelerini ne zaman tamamlayacaklarını tahmin etmeleri istendi. Öğrenciler, projelerini "en gerçekçi" tahminlerinden, ortalama olarak, üç hafta sonra bitirdiler. Bu süre, "en kötü durum senaryosu" tahminlerinden bile bir hafta sonrasıdır! (Buehler ve diğerleri, 2002). Fakat arkadaşlar ve öğretmenler tez kâğıtlarının ne kadar gecikebileceğini tahmin edebilmişlerdir. Eğer ilişkinizin tahminen ne kadar süreceğini öğrenmek istiyorsanız arkadaşlarınıza sormalısınız, eğer dönem tezinizin ne zaman biteceğini öğrenmek istiyorsanız, oda arkadaşınıza ya da annenize sorun. Ayrıca Microsoft'un yaptığını da yapabilirsiniz: Yöneticiler otomatik olarak yazılım geliştiricilerinin bitirme tahminlerine yüzde 30 – ve eğer projeye yeni işletim sistemi eklenirse yüzde 50– ekliyorlar (Dunning, 2006).

Peki, kendi tahminlerinizi nasıl geliştirebilirsiniz? En iyi yol geçmişteki işlerin ne kadar sürdüğünü gerçekçi olarak öğrenmektir. Görülen o ki, insanlar yaptıkları işin ne kadar süreceğini, bir önceki işin ne kadar sürdüğünü yanlış hatırladıkları için küçümsüyorlar (Roy ve diğerleri, 2005).

Ya da birinin eylemlerini tahmin etmeye çalışabilirsiniz. Başkanlık seçimlerinden bir ay önce, Nicholas Epley ve David Dunning (2006) öğrencilere seçimlerde oy kullanıp kullanmayacaklarını sormuştur. Öğrencilerin neredeyse tamamı (%90) oy kullanacaklarını söylemiştir. Ancak, seçimlerde sadece %69'u oy kullanmıştır. Aslında bu oran, akranlarının %70'inin oy kullanacağını tahmin etme oranlarıyla aynıdır. Öyleyse, eğer öğrenciler sadece akranlarının büyük olasılıkla ne yapabileceği üzerinde dururlarsa, kendi davranışları hakkında da çok daha doğru tahminler yapabilirler. Eğer Lao-tzu, "Başkalarını bilen kişi öğrenmiştir. Kendini bilen kişi aydınlanmıştır." sözünde haklıysa, birçok insan, öyle görünüyor ki, aydınlanmaktan çok, öğrenmektedir.

HİSLERİMİZİ TAHMİN ETMEK

Hayatın büyük kararlarından birçoğu gelecekteki hislerimizi tahmin etmeyi içerir. Bu insanla evlenmek hayat boyu huzur getirir mi? Bu işe girmek tatmin edici olur mu? Bu tatile çıkmak mutlu bir deneyim yaratır mı? Yoksa boşanma, iş tükenmişliği ve tatil ile ilgili hayal kırıklıkları daha olası sonuçlar mıdır?

Bazen nasıl hissedeceğimizi biliriz—bir sınavda başarısız olacaksak, büyük bir oyunu kazanacaksak ya da yarım saatlik koşu ile gerginliğimizi atacaksak. Bizi neyin neşelendireceğini ve neyin bizi endişeli ve sıkılmış hissettireceğini biliyoruz. Bazen de duygusal tepkilerimizi yanlış tahmin ederiz. Bir iş görüşmesinde tacizkâr sorularla karşılaşırlarsa nasıl hissedecekleri sorulduğunda, Julie Woodzicka ve Marianne LaFrance'in (2001) üzerinde çalıştığı birçok kadın kızgın hissedeceklerini söylemiştir. Bu tür bir sorunla gerçekten karşılaştıklarında ise kadınlar daha çok korku hissetmiştir.

"Etkili tahmin yapma" çalışmaları, insanların en çok gelecekteki duygularının *yoğunluğu* ve *süresini* tahmin etmekte zorlandıklarını göstermektedir (Wilson ve

Gilbert, 2003). Ayrıca insanlar ilişkileri bittikten, hediye aldıktan, seçimi kaybettikten, oyunu kazandıktan ve hakarete uğradıktan bir süre geçtikten sonra nasıl hissedeceklerini yanlış tahmin etmektedir. (Gilbert ve Ebert, 2002; Loewenstein ve Schkade, 1999). Bazı örnekleri şu şekilde belirtebiliriz:

- Genç erkekler erotik fotoğraflarla tahrik edildiklerinde ve çıktıkları insanın durmalarını istediği tutkulu bir buluşma senaryosuna maruz bırakıldıklarında, durmayabileceklerini kabul etmişlerdir. İlk başta erotik tahrik uyandıran resimler gösterilmezse, cinsel olarak saldırgan davranış sergileme olasılıklarını inkâr etmektedirler. İnsanlar tahrik olmadığında, tahrik olduklarında nasıl hissedecekleri ve davranacakları konusunda yanlış tahminde bulunmaktadır; bu da şehvet anlarında beklenmedik ilanı aşklara, istenmeyen hamileliklere ve "bir daha asla" yeminini içten eden cinsel istismarcıların tekrar suç işlemesine neden olan bir olgudur.
- Aç müşteriler, yaban mersinli kekleri az önce yiyen müşterilere göre daha fazla satın alma dürtüsüne sahiptir ("Şuradaki lokmalar çok lezzetli görünüyor!") (Gilbert ve Wilson, 2000). Aç olduğumuz zaman, bol yağda kızartılmış lokmaların ne kadar kötü olabileceğini tok olduğumuzdan çok daha yanlış tahmin ederiz. Tıka basa tok olduğumuzda lokmanın gece geç vakit, bir bardak sütle ne kadar lezzetli olacağını küçümseyebiliriz—bir veya iki tane yedikten sonra albenisi uçup giden bir alışveriş.
- İlişkisi biten lisans öğrencileri, önceden tahmin ettiklerinden daha az üzülmüştür (Eastwick ve diğerleri, 2007). Üzüntüleri en fazla düşündükleri kadar uzun sürmüştür ama kalbi kırılan öğrenciler hayal ettikleri kadar ağır bir yara almamıştır. Benzer olarak, Avrupalı atletler yaklaşan yarışmada amaçlarına ulaşmakta başarısız olurlarsa daha az üzüleceklerini sanmışlardır (van Dijk ve diğerleri, 2008).
- Kasırga gibi doğal afetler olduğunda, insanlar, ne kadar çok insan ölürse o kadar çok üzüleceklerini tahmin etmektedir. Ama 2005'teki Katrina Kasırgası'nın ardından, öğrencilerin üzüntüleri 50 insan öldüğünde de 1000 insan öldüğünde de aynıydı. (Dunn ve Ashton-James,2008). İnsanların ne kadar üzgün hissettiğini gerçekte ne etkilemişti? Kurbanların fotoğraflarını görmek. Felaketlerden sonra televizyondaki görüntülerin üzerimizde bu kadar etkisi olmasına şaşmamalı.
- İnsanlar, ılık geçen kışların, verecekleri kiloların, televizyonda daha çok kanal olmasının ve daha çok boş zamanları olmasının, kendi iyi-oluşları üzerindeki etkisini gözlerinde büyütmektedir. Lotoyu kazanmak veya felç edici bir kaza geçirmek gibi aşırı olaylar bile, insanların mutluluğunu, birçok insanın tahmininden daha az etkiler.

"Bir his orada olduğu zaman, hiç gitmeyecekmiş gibi hissederler; gittiğinde bir daha olmayacakmış gibi hissederler; geri döndüğünde hiç gitmemiş gibi hissederler."

—GEORGE MACDONALD, WHAT'S MINE'S MINE, *1886*

etki yanlılığı
Duygusal kaynaklı olayların etkisinin süresini olduğundan fazla tahmin etmek.

Sezgisel kuramımız şunu gösteriyor gibi: İstiyoruz. Alıyoruz. Mutluyuz. Eğer bunlar doğru olsaydı, bu bölüm çok daha az kelime ile yazılabilirdi. Danile Gilbert ve Timoty Wilson'a (2000) göre gerçekte, çoğunlukla "yanlış olanı istiyoruz." Güneşi, denizi ve kumsalı ile cennet gibi bir ada tatili hayal eden insanlar, "düzenli bir günlük hayata, düşünsel bakımdan uyarılmaya ya da bir topkekin vereceği zevke ne kadar ihtiyaçları olduğunu" gördüklerinde hayal kırıklığına uğrayabilir. Eğer adayımız ya da takımımız kazanırsa uzun bir süre mutlu olacağımızı düşünürüz. Fakat birçok araştırma sonucu, "etki yanlılığı"na yatkın olduğumuzu göstermektedir—duygu uyandıran olayların uzun süreli etkilerini olduğundan fazla tahmin etmek. Güzel haberlerin duygusal izleri, tahmin edeceğimizden çok daha hızlı buharlaşmaktadır.



Davranışı tahmin etmek, kendimize ait bir davranış olsa bile, kolay bir iş değildir, bu da insanların yardım umuduyla tarot falı okuyucularına neden gittiğini açıklayabilir.

Dahası, özellikle *olumsuz* olaylardan sonra etki yanlılığına eğilimliyiz. Gilbert ve meslektaşları (1998), yaptıkları bir çalışmada, bir grup katılımcıdan, birkaç yıl sonra kadrolu olduklarında ya da olmadıklarında duyacakları

"Ağlamak geceyi bekleyebilir, ama eğlence sabahla birlikte gelir."

—PSALM 30:5

mutluluğu tahmin etmelerini istemiştir. Katılımcıların çoğu, kadro alabilmenin gelecekteki mutlulukları için önemli olacağını söylemiştir: "İşimi kaybetmek hayattaki tutkumu yerle bir edebilir. Bu çok kötü olurdu." Ama bu olaydan yıllar sonra yapılan anket çalışması, kadro alamayanların en az alanlar kadar mutlu olduğunu göstermiştir. Etki yanlılığı önemlidir, diyor Wilson ve Gilbert (2005), çünkü insanların duygusal tahminleri –gelecek duyguları ile ilgili tahminleri– kararlarını etkiler. Eğer insanlar yeni aldıkları bir arabadan aldıkları hazzı ya da estetik ameliyat sonucunda duydukları hazzı gözlerinde fazla büyütürlerse, o zaman yeni bir Mercedes'e ya da aşırı estetiğe tedbirsiz bir yatırım yapabilirler.

Bunu daha da kişiselleştirelim. Gilbert ve Wilson bizi, baskın olmayan elimizi kaybettikten yıllar sonra nasıl hissedeceğimizi hayal etmeye davet ediyor. Bugünle karşılaştırdığınızda, ne kadar mutlu olurdunuz?

Bunu düşünürken, büyük ihtimalle facianın ne anlama geldiğine odaklandınız: Alkışlamak yok, ayakkabı bağlamak yok, basketbol oynamak yok, klavyede hızlı yazmak yok. Kaybınızdan dolayı sonsuz pişmanlık duysanız bile, olaydan sonra genel mutluluğunuzu "iki şey etkileyecek: a) olay ve b) geri kalan her şey" (Gilbert ve Wilson, 2000). Negatif olaylara odaklanarak, mutluluğa katkı yapan diğer her şeyin önemini gözden kaçırıyoruz ve acı veren deneyimlerimizin etkisinin, gerçekte olduğundan çok daha uzun süreceğini düşünüyoruz. Araştırmacı David Schkade ve Daniel Kahneman (1998), "Odaklandığınız hiçbir şey düşündüğünüz kadar fark yaratmayacaktır." diye yazmıştır.

Dahası, Wilson ve Gilbert(2003), insanlar, duygusal sarsıntıyı sınırlamayı, mantıksallaştırmayı, affetme stratejilerini de içeren *psikolojik bağışıklık sistemlerinin* gücünü ve hızını görmezden geliyor, diyor. Büyük oranda psikolojik bağışıklık sistemlerini bilmediğimiz için (Gibber ve Wilson'un **bağışıklık bilgisizliği** diye adlandırdığı olgu), sakatlanırsak, ilişkimiz biterse, sınavda başarısız olursak, kadro alamazsak ve tuttuğumuz takım kaybederse bu durumlara umduğumuzdan daha hızlı uyum sağlayacağımızı düşünemeyiz. İronik olarak, Gilbert ve meslektaşlarının raporundaki gibi (2004), (psikolojik kalkanımızı harekete geçiren) büyük olumsuz olaylar (psikolojik kalkanlarımızı harekete geçirmeyen) ufak rahatsızlıklardan daha az kalıcı olmaktadır. Bizler, birçok durum altında, inanılmaz dayanıklıyız.

bağışıklık bilgisizliği
Kötü bir şey olduktan sonra duygusal iyileşmenin ve toparlanma sağlayan "psikolojik bağışıklık sisteminin" gücünü ve hızını küçümseme eğilimi.

BİLGELİK VE KENDİNİ ANALİZ ETME YANILSAMASI

Çarpıcı bir biçimde, bizi neyin etkilediği, ne hissedeceğimiz ve ne yapacağımız konusundaki içgörümüz genelde tamamen yanlıştır. Ama bu abartılacak bir durum değil. Davranışlarımızın nedeni belli olduğu zaman ve doğru açıklama sezgimizle uyuştuğu zaman, öz algılarımız doğru olacaktır (Gavanski ve Hoffman, 1987). Davranışlarımızın nedeni bir gözlemci için açık olduğu zaman, bizim için de genellikle belirgindir.

Bölüm 3'te de yer verileceği gibi, kafamızın içinde neler döndüğünün pek de farkında değiliz. Algı ve bellek çalışmaları, düşüncelerimizin sürecinden çok *sonuçlarının* farkında olduğumuzu göstermektedir. Örneğin, zamanın geçtiğini kaydetmek için ya da belirli bir saatte bizi uyandırması için aklımızda bir saat kurduğumuzda veya problem bilinçsizce "kuluçkalandıktan" sonra birdenbire yaratıcı sezgilere ulaştığımızda, aklımızın biz farkında olmadan çalışmasının sonucunu deneyimleriz. Benzer olarak, yaratıcı bilim adamları ve ünlüler, içgörülerini doğuran süreçlerden genelde bahsedemezler ama sonuçlar hakkında mükemmel bilgilere sahiptirler.

"Öz düşünme bir lanettir Eski bir karışıklığı beter yapar."

—THEODORE ROETHKE, THE COLLECTED POEMS OF THEODORE ROETHKE, 1975

Timothy Wilson (1985, 2002) cesur bir fikir sunuyor: Sosyal davranışlarımızı *kontrol eden* zihinsel süreç, davranışlarımızı *açıklayan* zihinsel süreçten farklıdır. Mantıksal açıklamalarımız, bu yüzden davranışlarımıza rehberlik eden bilinçsiz tutumları dışarda bırakabilir. Dokuz deneyde, Wilson ve meslektaşları (1989, 2008), insanların olaylara ya da kişilere karşı bilinçli olarak belirttikleri tutumların davranışlarını yordamakta makul bir biçimde başarılı olduğunu bulmuştur. Fakat insanlara önce duygularını analiz etmeleri söylendiğinde, tutum belirtmek yararsız hâle gelmiştir.

Örneğin, flört eden çiftlerin ilişkileri ile ilgili mutluluk seviyesi, aylar sonra ilişkilerinin sürüp sürmeyeceğini gerçekçi bir biçimde yordamıştır. Ama ilişkilerinin iyi ya da kötü olmasının olası bütün *nedenleri*ni sıraladıktan sonra mutluluk düzeylerini belirtmeleri istendiğinde, belirttikleri mutluluk düzeyleri ilişkilerinin geleceğini yordamada tamamen başarısız olmuştur. Görülen o ki, ilişkiyi didik didik etme süreci, kelimelere dökmesi zor olan mutluluk kadar önemli olmayan ama dikkatimizi, kelimelerle anlatılabilen küçük ayrıntılardan daha önemli olan kelimelere dökülmesi zor mutluluk hissine çekmektedir.

Wilson ve meslektaşları (2000), bu tür bulgular **çifte tutum** sistemine sahip olduğumuzu göstermektedir demektedir. Birine veya bir şeye ilişkin otomatik *örtük* tutumlarımız bilinçli kontrol ettiğimiz *açık* tutumlarımızdan farklıdır (Gawronski ve Bodenhausen, 2006; Nosek, 2007). Örneğin, şu anda saygı duyduğumuzu ve takdir ettiğimizi bilinçli şekilde açıkladığımız insanlar için, çocukluğumuzdan beri otomatik bir hoşlanmama veya korku geliştirmiş olabiliriz. Wilson'a göre, açık tutumlar, görece, kolaylıkla değişebilir ancak "örtük tutumlar, eski alışkanlıklar gibi daha yavaş değişir." Ancak, tekrarlanan deneyimler sonucunda, yeni ve kalıcı tutumlar eskileriyle yer değiştirebilir.

çifte tutum
Örtük (otomatik) ve açık (bilinçli kontrollü) tutumlar aynı amaca hizmet eder. Sözel açık tutumlar, eğitim ve ikna ile değişebilir, örtük tutumlar yavaşça ve yeni alışkanlık şekillerinin yerleşmesiyle değişir.

Murray Millar ve Abraham Tesser (1992), Wilson'un benliğin cahilliğini abarttığını iddia etmektedir. Araştırmaları, insanların dikkatini *neden*lere çekmenin, *duygular* tarafından güdülenen davranışları yordamada tutumların gücünü azalttığını göstermektedir. Ama insanlardan romantik ilişkilerini analiz etmelerini istemek yerine Wilson önce duygulara dikkat çekseydi ("Partnerinizle ayrıyken ve birlikteyken nasıl hissedersiniz?"), belirtilen tutumların tahmin gücü daha yüksek olabilirdi. İnsanların yaptığı diğer seçimler –hangi okula gideceklerini, okulun ücretine ve kariyer olanaklarına vb. şeylere dikkat ederek seçmeleri– daha bilişsel olarak yapılmış gibi görünmektedir. Bunlar için, hislerden çok nedenlerin analiz edilmesi belki de daha yararlıdır. Kalbin kendi nedenleri olsa da bazen aklın nedenleri karar vericidir.

Benlik-bilgisinin sınırları üzerine yapılan bu araştırmanın uygulamaya dönük iki getirisi vardır: İlki, psikolojik araştırmalar içindir. *Öz açıklama (kişinin kendisi hakkında bilgi vermesi) genellikle güvenilmezdir.* Kendini anlamaktaki hatalar öznel kişisel açıklamaların bilimsel kullanışlılığını kısıtlamaktadır.

İkincisi, uygulama günlük yaşam içindir. Deneyimlerini açıklayan ve çıkarım yapan insanların samimiyeti bu açıklamaların geçerliliğini garanti etmez. Kişisel tanıklıklar çok ikna edicidir (15. Bölüm'de, Mahkemedeki Sosyal Psikoloji kısmında göreceğimiz gibi). Ama bazen yanlış olabilirler. Bu hata potansiyelini akıldan çıkarmamak, başkalarından gözümüzün korkmasını ya da kandırılmaya yatkınlığımızı azaltabilir.

Özetle: Benlik Kavramı: Ben Kimim?

- Benlik algımız düşüncelerimizi ve eylemlerimizi düzenlememize yardımcı olur. Bilgiyi kendimizle ilişkilendirip işlersek, daha kolay hatırlarız (öz referans etkisi). Benlik kavramı iki bileşenden oluşur: kendimizle ilgili bilgiyi işlememize rehberlik eden benlik şemalarımız ve hayal ettiğimiz ya da korktuğumuz olası benlikler.
- Kültürler de benliği şekillendirir. Bireyci Batı kültürlerindeki insanların daha çok bağımsız benliğe sahip olduğu düşünülürken, toplulukçu kültürlerdeki insanların karşılıklı-bağımlı benlik biçimine sahip olduğu varsayılmaktadır. 5. Bölüm'de detaylandıracağımız gibi, bu tür çelişen fikirler sosyal davranışta kültürel farklılığa katkı sağlar.
- Kendimizi bilmek de tuhaf biçimde kusurludur. Çoğunlukla neden belli bir şekilde davrandığımızı bilmiyoruz. Davranışımız üzerindeki etkiler, birinin gözlemleyebileceği kadar açık olmadığı zaman, biz de onları gözden kaçırabiliriz. Davranışımızı kontrol eden örtük, bilinçsiz süreçler, davranışımızla ilgili bilinçli açıklamalarımızla farklılık gösterebilir. Ayrıca duygularımızı yanlış tahmin etmeye de eğilimliyizdir. Psikolojik bağışıklık sistemimizi de küçümsüyoruz ve bu yüzden önemli konularda verdiğimiz duygusal tepkilerin sürekliliğini abartma eğilimindeyiz.

Özsaygı

Kişinin bütünlükçü öz değerlendirmesi ya da öz değer hissi.

özsaygı
Bir kişinin kendi değeri hakkındaki bütünsel öz değerlendirmesi ya da hissi.

Özsaygı –bütünlükçü öz değerlendirmemiz– bütün benlik şemalarımızın ve olası benliklerimizin özeti midir? Eğer kendimizi çekici, atletik, zeki, ileride zengin olacak veya hep sevilecek biri olarak görüyorsak, yüksek özsaygıya mı sahibiz? Jennifer Crocker ve Connie Wolfe (2001), özsaygımız için önemli alanlar hakkında iyi hissettiğimiz zaman (görüntü, zekâ ya da her neyse) bu sorunun cevabı evet olur, diyor. "Bir kişinin özsaygısı, okulda çok başarılı olmaya veya fiziksel olarak çekici görünmeye koşullu olabilirken, bir diğerinin, Tanrı tarafından sevilmeye ve kendini ruhani ilkelere adamaya koşullu bir özsaygısı olabilir." demektedir. Bundan dolayı, ilk kişi, kendini zeki hissedip, iyi göründüğü zaman; ikinci kişi, kendini ahlaklı hissettiği zaman özsaygısı yüksek olacaktır.

Ama Jonathon Brown ve Keith Dutton (1994), bu "aşağıdan yukarıya" özsaygı görüşünün hikâyenin tamamını oluşturmadığını tartışmaktadır. Onlar, bu nedensellik okunun diğer yöne de gidebildiğine inanmaktadır. Kendini genel bir şekilde değerli olarak gören insanlar –yüksek özsaygısı olanlar– görünüşleri, yetenekleri ve diğer özelliklerini de daha olumlu değerlendirmektedir. Bu, yeni doğmuş bebeklerinin parmakları, ayakları, saçı için deli olan anne-babaların durumuna benzemektedir. Anne-babalar önce bebeğin ellerine, ayaklarına, saçlarına bakıp bunları beğenirlerse bebeklerine değer verip vermediklerine karar veremezler.

Tabii ki belirli alanlardaki kendilik algınızın da etkisi vardır. Matematikte iyi olduğunuzu düşündüğünüz zaman, matematikte büyük olasılıkla daha başarılı olacaksınız. Genel özsaygı akademik performansı tamamen yordamasa da akademik benlik kavramı –okulda iyi olup olmadığınızı düşünmeniz– performansı yordamaktadır (Marsh ve O'Mara, 2008). Tabii ki, biri diğerini etkiler: Matematikte başarılı olmanız, matematikte iyi olduğunuzu düşündürecektir ve daha iyisini yapmanız için sizi motive edecektir. Öyleyse birini cesaretlendirmek istiyorsanız (ya da kendinizi), genel bir kendini taktirden çok ("Sen harikasın.") belirli bir alanda kendinizi taktir etmeniz ("Matematikte iyisin.") daha iyidir. Gerçek dışı bir iyimserliği yansıtan kibar sözlerdense ("Sen her şeyi yapabilirsin.") gerçek kabiliyeti ve performansı yansıtması ("En son sınavında kendini gerçekten geliştirdin.") daha iyidir. Gerçek ve belirli olan geri bildirim en iyisidir (Swann ve diğerleri, 2007).

Psikoloji dersinde ilk testinizin sonuçlarını aldığınızı hayal edin. Notunuzu gördüğünüz zaman, D ve F arasında bir yerde olduğu için homurdanıyorsunuz. Ama sonra bazı soruların yeninden incelendiği ve şu mesajın olduğu cesaretlendirici bir e-mail alıyorsunuz: "Yüksek özsaygısı olan öğrenciler iyi not almakla kalmaz, aynı zamanda kendine güvenli ve kendinden emin olurlar.... Yani: Başınızı –ve özsaygınızı– yukarıda tutun." Bir diğer öğrenci grubu ya sadece performanslarının sorumluluğunu almakla ilgili ya da sadece bazı soruların yeniden incelendiğini bildiren bir mesaj aldı. Peki, bu gruplar final sınavında ne yaptı? Bu çalışmada araştırmacıları şaşırtan şey, özsaygıları şişirilmiş olan öğrencilerin final sınavından çok kötü not almış olmaları hatta çuvallamalarıydı (Forsyth ve diğerleri, 2007). Kendileri ile ilgili iyi hissetmeleri söylenen başarısız öğrenciler, belki de şöyle düşünmüşlerdir: "Ben zaten çok iyiyim, neden çalışayım?"

Özsaygı Motivasyonu

Abraham Tesser (1988), "özsaygının korunması" güdüsünün, erkek ve kız kardeşler arasındaki sürtüşme dâhil olmak üzere, birçok ilginç bulguyu yordadığını söylemektedir. Aynı cinsten sizin yaşınıza yakın bir kardeşiniz var mı? Eğer varsa insanlar büyük olasılıkla büyürken sizi birbirinizle karşılaştırmıştır. Tesser, insanların kardeşlerden birini, diğerinden daha başarılı algılamasının, daha az başarılı görülen kardeşte özsaygıyı koruma motivasyonunu ortaya çıkaracağını varsaymaktadır (Tesser, özsaygıya yönelik tehdidin çok yetenekli bir kardeşi olan büyük çocuklar için daha büyük olduğunu düşünmektedir). Erkek kardeşleri kendilerinden belirgin bir biçimde yetenekli olan erkekler, tipik olarak kardeşleriyle iyi geçinemediklerini hatırlamaktadır.



Kardeşler arasındaki ilişkilerde, özsaygıya yönelik tehdit, çok yetenekli kardeşi olan ağabeyler için daha büyüktür.

Arkadaşlarımızın başarıları, yabancıların başarılarından daha tehdit edici olabilir. Evli çiftler bakımından da böyledir. (Zuckerman ve Jost, 2001) ve evli çiftler arasında da özsaygıya tehdit oluşabilir. İlgi alanlarının ortak olması sağlıklı bir durum olsa bile, *bire bir aynı olan* kariyer amaçları gerginliğe ve kıskançlığa yol açabilir (Clark ve Bennett, 1992). Eşimiz, ikimizin kimliği için de önemli olan bir alanda bizi aştığı zaman, ilişkiye olumlu yaklaşarak tehdidi düşürebiliriz ve söyle deriz: "Çok yakın olduğum yetkin eşim, zaten benim bir parçamdır" (Lockwood ve diğerleri, 2004).

Özsaygıyı koruma ya da geliştirme güdüsünün altında ne yatmaktadır? Mark Leary (1998, 2004b, 2007), özsaygı hislerimizin yakıt göstergesi gibi olduğuna inanmaktadır. Sosyal ilişkiler, hayatta kalmaya ve başarılı olmaya imkân sağlar. Bundan dolayı, özsaygı göstergesi bizi sosyal redde karşı uyarır, diğerlerinin beklentilerine daha duyarlı yaklaşmamız için bizi güdüler. Çalışmalar, sosyal reddin özsaygımızı azalttığını ve bizi başkaları tarafından onaylanmaya güdülediğini göstermektedir. Reddedildiğimizde ya da ret cevabı aldığımızda, kendimizi itici ve gereksiz hissederiz. Tıpkı yanıp sönen gösterge ışıkları gibi, bu acı, eyleme dönüşebilir—kişisel gelişim ya da başka bir yerde kabul görme ve dâhil edilme arayışı.

Jeff Greenberg (2008), başka bir bakış açısı sunmaktadır. Eğer özsaygı sadece kabul edilmek ile ilgili ise, "İnsanlar sadece kabul edilmek için değil neden çok iyi olmak için uğraşıyorlar?" demiştir. Ölümümüzün gerçekliği, bizi işimiz ve değerlerimizle tanınmak için güdüler. Fakat elmanın içinde bir kurt var: Herkes bu derece başarıya ulaşamaz, işte tam da bu sebepten tanınma değerlidir ve işte bu yüzden özsaygımız asla tamamen koşulsuz olamaz ("Sadece kendin olduğun için özelsin." koşulsuz özsaygıya bir örnektir). Hayatımızın faydasız olduğunu hissetmemek için, Greenberg devam ediyor, toplumumuzun standartlarını yerine getirerek sürekli olarak özsaygı için çabalarız.

Özsaygının "Karanlık Tarafı"

Düşük özsaygısı olan insanlar, hayatta sıklıkla problemlerle karşılaşır: Daha az para kazanır, uyuşturucu kullanır ve depresyona girme olasılığı daha yüksektir (Salmel-Aro ve Nurmi, 2007; Trzesniewski ve diğerleri, 2006). Fakat 1. Bölüm'de öğrendiğiniz gibi, iki değer arasındaki ilişkinin nedeni bazen üçüncü bir faktördür. Belki de düşük özsaygısı olan insanlar aynı zamanda çocukken yoksullukla, cinsel istismarla ya da uyuşturucu kullanan ebeveynlerle karşı karşıya kaldılar. Beklendiği gibi, tüm bu faktörlerin kontrol edildiği bir çalışmada, düşük özsaygı ile olumsuz sonuçlar arasındaki ilişkinin kaybolduğu saptanmıştır (Boden ve diğerleri, 2008). Bir diğer deyişle, düşük özsaygı, genç yetişkinlerin sorunlarının sebebi değildi; görünen sebep, birçoğunun çocukken yaşadığı zor koşullardan kaçamamış olmasıydı.

Yüksek özsaygının gerçekten de yararları vardır: İnisiyatif almayı, direnç göstermeyi ve olumlu duygular beslemeyi geliştirir (Baumeister ve diğerleri, 2003). Fakat "uygun olmayacak kadar genç yaşta" cinsel ilişki deneyimi olan genç erkekler ortalamadan *daha yüksek* özsaygıya sahip olma eğilimindedir. Aynı şekilde genç çete liderleri, aşırı ırkçılar, teröristler ve şiddetli suçlardan hapiste olan erkekler de (Bushman ve Baumeister, 2002; Dawes, 1994, 1998). "Hitler, yüksek özsaygıya sahipti." diyor Baumeister ve yazar meslektaşları (2003).

NARSİSİZM: ÖZSAYGI'NIN KİBİRLİ KIZ KARDEŞİ

Yüksek özsaygı, özellikle narsisizme ya da abartılmış benlik algısına dönüştüğünde sorun olmaya başlamaktadır. Yüksek özsaygısı olan birçok insan hem kişisel başarılara hem de insani ilişkilere değer vermektedir. Narsistler genellikle yüksek özsaygıya sahiptir ama diğerlerini önemsemekle ilgili olan parça onlarda eksiktir (Campbell ve diğerleri, 2002). Narsistler, başlangıçta dışa dönük ve çekici olmalarına rağmen, benmerkezcilikleri uzun dönemde ilişki problemlerine yol açar (Campbell, 2005). Narsisizm ve problemli sosyal ilişkiler arasındaki ilişki, Delroy Paulhus ve Kevin Williams'ı (2002) narsisizmi, olumsuz özelliklerinin gruplaması olan "Karanlık Üçlü'ye dâhil etmiştir. Diğer iki olumsuz özellik, Makyavelizm (başkalarını manipüle etme) ve antisosyal psikopatidir.

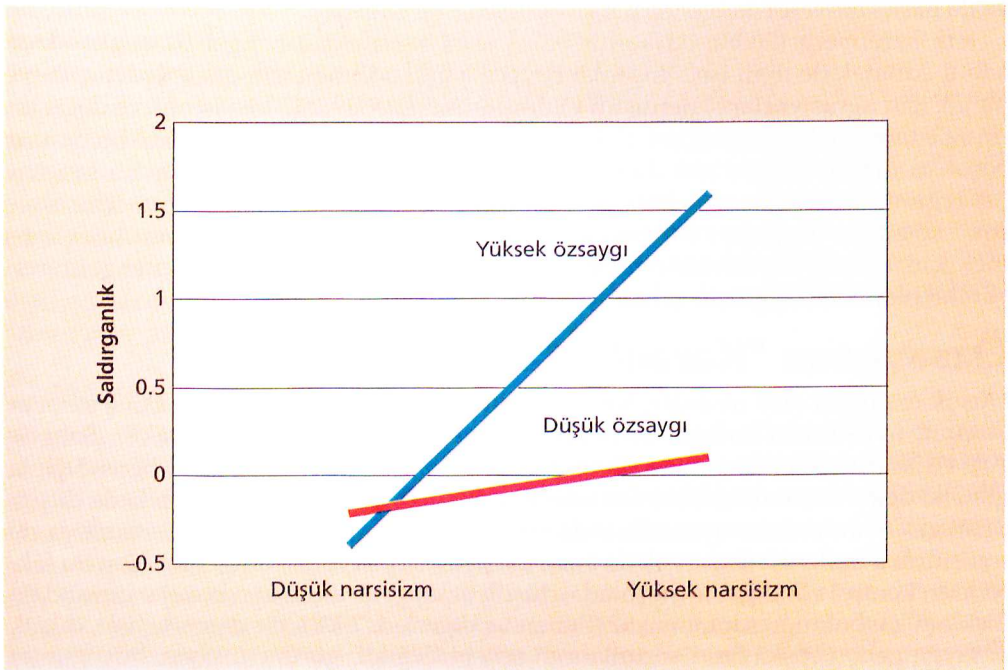
"Bunca yıldan sonra, bunu söylediğim için üzgünüm, benim tavsiyem şudur: Özsaygıyı unutun ve iradenize ve öz disiplininize odaklanın. Son çalışmalar, bunun, hem bireyin hem de toplumun iyiliğine olduğunu göstermektedir."
—ROY BAUMEISTER, 2005

Brad Bushman ve Roy Baumeister (1998) tarafından yürütülen bir dizi deneyde, lisans öğrencileri makaleler yazmışlar ve "Hayatımda okuduğum en berbat makalelerden biri" yazılı hileli geri bildirimler almışlardır. Yüksek narsisizm puanı almış olanlar, kendilerini eleştirdiğini sandıkları öğrencilere karşı misilleme yapma eğilimi göstermişlerdir, bu öğrencilerin kulaklıklarına can acıtacak denli yüksek sesli yayın yapmışlardır. Narsistler kendilerini övenlere ("Harika makale!") karşı saldırgan değillerdi. Onları ateşleyen şey kendilerinin aşağılanmasıydı. Fakat özsaygıya ne oldu? Belkide sadece –düşük özsaygısı olan–"güvensiz" narsistler aşırı tepki göstermiştir. Fakat işin aslı öyle değildi—tersine, hem yüksek özsaygısı hem yüksek narsisizmi olan öğrenciler daha saldırgandı. Aynı durum sınıf ortamı için de geçerliydi; yüksek özsaygısı ve narsisizmi olan öğrenciler, kendilerini eleştiren sınıf arkadaşlarına düşük notlar vererek daha çok misilleme yapma eğilimi gösteriyorlardı. (Bushman ve diğerleri, 2009; Şekil 2.5). Narsistler çekici ve eğlenceli olabilir. Ama bir nüktenin de söylediği gibi, "Eğer onlarla karşılaşırsanız Tanrı yardımcınız olsun."

ŞEKİL :: 2.5

Narsisizm, Özsaygı ve Saldırganlık

Narsisizm ve özsaygı arasındaki etkileşim saldırganlığı etkiler. Brad Bushman ve meslektaşları tarafından yapılan bir deneyde (2009), eleştirel bir sınıf arkadaşından intikam alma güdüsü için hem yüksek özsaygı hem de yüksek narsisizm gereklidir.



Bazı çalışmalar, düşük özsaygı ve antisosyal davranışlar arasında, IQ ve aile geliri göz önüne alındığında bile geride ufak bir ilişki bulmuştur (Donnellan ve diğerleri, 2005; Trzesniewski ve diğerleri, 2006). Fakat bir diğer çalışma, düşük özsaygı ve antisosyal davranış arasındaki bağlantının cinsel istismar ve daha önceki davranış problemleri göz önüne alındığında ortadan kalktığını tespit etmiştir (Boden ve diğerleri, 2007). Yani çocuklar düşük özsaygı yüzünden değil geçmişte örselendikleri için saldırgan davranıyor. Özsaygı üzerine muhtemelen herkesten daha çok çalışma yayımlamış olan Baumeister, "... özsaygının etkileri düşük, sınırlı ve hiç de olumlu değildir." diyor ve ekliyor: "Özsaygı hareketinin iyimser iddiaları çoğunlukla fantezi ve saçmalık arasında gidip gelmektedir" (Baumeister, 1996). Ona göre, yüksek özsaygılı olanların burnu büyüktür; söz kesmeye ve insanlarla konuşmaktansa onları sindirmek için konuşmaya daha çok eğilimlidir (daha utangaç, alçak gönüllü ve geri planda duran düşük özsaygılı insanların aksine). Baumeister, "Benim vardığım sonuç, öz kontrol, özsaygıdan 10 kat daha değerlidir." diye belirtiyor.

Şişirilmiş egonun derindeki güvensizlik hissini gizlediği fikrine ne demeli? Narsist insanlar, "derinlerde bir yerde" aslında kendilerinden nefret mi ediyor? Son çalışmalar cevabın *hayır* olduğunu gösteriyor. Narsist kişilik özellikleri ölçümlerinde yüksek puanlar alan insanlar, özsaygı ölçümlerinde de yüksek puan almaktadır. Narsistlerin sadece göstermelik bir yüksek özsaygıya sahip olmaları ihtimali karşısında araştırmacılar, öğrencilerden, "ben" kelimesiyle iyi, mükemmel, harika ve doğru kelimeleriyle ve kötü, berbat, korkunç ve yanlış kelimelerini eşleştirmek için bir tuşa olabildiğince hızlı basmaları gereken bir bilgisayar oyunu oynamalarını istemiştir. Narsisizm ölçeğinde yüksek puan alanlar, kendilerini, iyi kelimesiyle eşleştirmekte diğerlerinden daha hızlı; kötü kelimesiyle eşleştirmekte ise daha yavaştı (Campbell ve diğerleri, 2007). Ve narsistler, kendilerini dışa dönük, baskın ve iddialı kelimeleriyle eşleştirmekte daha da hızlıydı. Kibirli bir sınıf arkadaşının güvensizliğini saklamaya çalıştığı fikri rahatlatıcı olsa da aslında o, kendini çok derinlerde de *mükemmel* görmektedir.

NARSİSİZM YÜKSELİŞTE

Narsistlerin ortalama puanlar aldıkları fakat yine de güvensiz olmadıkları tek bir alan vardı. Narsisizmin; nazik, arkadaş canlısı ve sevecen kelimelerini benlikle ilgili kelimelerle eşleştirmek üzerinde bir etkisi yoktu. Bu, narsistlerin kazanan olmayı sevdiklerini ama diğerleri ile duygusal yakınlık kurmakla o kadar ilgilenmedikleri fikriyle tutarlıdır. Aynı zamanda artık etrafta daha çok narsist var gibi görünüyor. Psikolog Jean Twenge, son birkaç on yıldır kendini önemli görme üzerine araştırma yaptıktan sonra, (2006; Twenge ve diğerleri, 2008) bugünün genç neslinin –buna, *Ben Nesli*, diyor– ("Eğer dünyayı ben yönetseydim, daha iyi bir yer olurdu." ya da "Sanırım ben özel biriyim." gibi ifadeleri kabul ederek) narsisizmi daha çok sergilediğini belirtiyor. Narsistlik ögeleri ile hemfikir olmak, maddiyata düşkünlük, ünlü olma hevesi, abartılı beklentiler, daha az ilişki ve daha fazla "takılma (romantik ilişkilerde)", daha fazla kumar ve daha fazla hile ile bağlantılıdır ve bunların hepsi yükselen narsisizmle beraber artmaktadır.

Diğer veriler, narsisizm üzerinde zaman ve etnik yapının da etkisi olduğunu göstermektedir. Narsisizm, Kaliforniya Üniversitesi öğrencileri arasında, zamanla birlikte bir değişim göstermemiştir (Trzesniewski ve diğerleri, 2008), olası nedeni ise üniversiteye yıllar geçtikçe daha fazla –kibirliliğin uygun görülmediği bir kültürden gelen– Asyalı Amerikalı öğrencinin kayıt olmasıdır. Etnik yapı ve kampüs, ayrı ayrı analiz edildiği zaman, bu veriler narsisizmin bütün etnik gruplarda arttığını göstermiştir (Twenge ve Foster, 2008). Asyalı Amerikalı öğrenciler, Beyaz öğrencilere göre, ortalamada, daha az narsisizm gösterirler; buna rağmen, her iki grupta da, büyük ihtimalle, Amerikan kültürünün kişinin kendine atfettiği önemi daha çok kabullenir olmasından dolayı narsisizm yükselişteydi.

DÜŞÜK ÖZSAYGI GÜVENLİ ÖZSAYGI KARŞILAŞTIRMASI

Aşırı olumlu benlikle olumsuz davranış arasında ilişkiye yönelik bulgular ile düşük özsaygılı kimselerin endişe, yalnızlık ve yeme bozuklukları gibi çeşitli klinik sorunlar yaşamaya yatkın oldukları yönündeki bulgular çelişki yaratmaktadır.

Kendilerini kötü ya da tehdit altında hissettiklerinde düşük özsaygılı insanlar sıklıkla her şeye olumsuz bakmaktadır. Bu insanlar, diğerlerinin en kötü davranışlarını fark ederler ve hatırlarlar; eşlerinin onları sevmediğini düşünürler (Murray ve diğerleri, 1998, 2002; Ybarra, 1999). Özsaygısı düşük olan insanların daha az arzulanır eşler seçtikleri yönünde bir kanıt olmamasına rağmen, eşlerinin onları eleştirdiği ya da reddettiği düşüncesine çok çabuk kapılmaktadırlar. Belki de sonuç olarak, özsaygısı düşük olan insanlar ilişkilerinden daha az doyum almaktadır (Fincham ve Bradbury, 1993). Ayrıca doyum alabilecekleri ilişkileri bitirme olasılıkları da daha fazladır. Düşük özsaygılı öğrenciler, onlara olumlu açıdan bakan oda arkadaşlarıyla kalmamaya karar vermiştir (Swann ve Pelham,2002).

Güvenli özsaygı –notlara, dış görünüşe ve paraya bağlı olan ya da başkalarının onayıyla yükselen bir özsaygı değil, kişinin kim olduğu ile ilgili kendini iyi hissetmesinden kaynaklanan özsaygısı– uzun vadeli "iyi oluş" durumunu getirmektedir (Kernis, 2003; Schimel ve diğerleri, 2001). Jennifer Crocker ve meslektaşları (2002, 2003, 2004, 2005), bunu Michigan Üniversitesi öğrencileriyle yaptıkları çalışmalarda onaylamıştır. Özsaygısı –dış kaynaklara bağımlı olan– en kırılgan olanlar, özsaygısı kişisel erdem gibi içsel kaynaklara bağlı olanlardan daha çok stresle, öfkeyle, ilişki problemleriyle, alkol ve uyuşturucu kullanımı ve yeme problemleriyle karşılaşmaktadır.

Crocker ve Lora Park (2004), ironik olarak, daha güzel, zengin ya da popüler hâle gelerek özsaygı elde etmeye çalışanlar, yaşamı neyin kaliteli yaptığını gözden kaçırabilir diyor. Dahası, amacımız kendimiz hakkında iyi hissetmekse, eleştiriye daha az açık olabiliriz, diğerlerine anlayış göstermektense onları suçlayabiliriz ve yaptığımız aktivitelerden zevk almak yerine başarılı olmak için kendimizi zorlayabiliriz. Crocker ve Park, uzun vadede, sadece özsaygının peşinde olmak, yetenek, ilişki, bağımsızlık gibi derin duygusal ihtiyaçlarımızı karşılamakta yetersiz kalabilir diyor. Kişinin, benlik saygısına daha az, kendi yetenek ve ilişkilerine daha fazla odaklanması, sonunda daha fazla mutluluk getirir.

Özetle: Özsaygı

- Özsaygı, özelliklerimiz ve yeteneklerimizi değerlendirmek için kullandığımız kendimize biçtiğimiz bütünlükçü değer duygusudur. Benlik kavramımız; oynadığımız roller, yaptığımız karşılaştırmalar, sosyal kimliklerimiz, diğerlerinin bizi nasıl değerlendirdiği algısı ve başarı ve başarısızlık deneyimlerimiz gibi çoklu etkilerle belirlenir.
- Özsaygı motivasyonu bilişsel süreçlerimizi etkiler: Yüksek özsaygılılar başarısızlıkla karşılaştığında özsaygılarını, diğer insanları da başarısız olarak algılayarak ve diğerleri üstündeki üstünlüğünü abartarak devam ettirir.
- Yüksek özsaygı, genellikle düşük özsaygıdan daha faydalı olmasına rağmen, araştırmacılar hem yüksek özsaygısı hem de yüksek narsisizmi olan insanların daha saldırgan olduğunu saptamıştır. Sosyal reddedilme ile tehdit edilmiş veya söndürülmüş büyük egosu olan biri, potansiyel olarak saldırgandır.

Algılanan Öz Denetim

Birçok araştırma, algılanan öz denetimimizin önemine dikkat çekmektedir. Bu araştırmalardan hangi kavramlar çıkmaktadır?

Bu ana kadar benlik kavramının ne olduğu, nasıl geliştiği ve kendimizi ne kadar iyi (ya da kötü) tanıdığımız üstüne durduk. Şimdi benlik kavramımızın neden önemli olduğunu, benliği iş üstünde inceleyerek görelim.

Roy Baumeister ve meslektaşları, benliğin eylem kapasitesinin sınırları vardır diyor (1998, 2000; Muraven ve diğerleri, 1998).

- Öz denetim uygulayan insanlar –kendini çikolata yemektense kırmızı turp yemeye zorlayan ya da yasaklanmış düşünceleri bastıran insanlar– kendilerine çözülemez bir bulmaca verildiğinde daha çabuk vazgeçmektedir.
- Üzücü bir filmde duygusal tepkilerini kontrol etmeye çalışan insanların fiziksel dayanıklılıkları zayıflamaktadır.

- İradesini, üzücü bir filmde duygularını kontrol etmek gibi durumlarda kullanan insanlar sonrasında daha saldırgan ve eşleriyle kavga etmeye daha eğilimlidir (de Wall ve diğerleri, 2007; Finkel ve Campbell, 2001). Ayrıca cinsel fikirlerinde ve davranışlarında daha az kontrollü hâle gelmektedirler. Bir çalışmada, dikkatlerini zor bir duruma odaklayarak iradelerini tüketen öğrencilerden daha sonra, eşleriyle rahat hissettikleri bir düzeye kadar yakınlaşmaları istendiğinde fiziksel olarak fazla yakınlaşmışlar ve hatta bazı kıyafetlerini çıkartmışlardır (Gailliot ve Baumeister, 2007).

Çaba isteyen öz denetim, sınırlı irade depomuzu tüketmektedir. Beynimizin "merkezi yöneticisi" öz denetim durumunda kandaki mevcut şekeri tüketir (Gailliot, 2008). Bu yüzden, Baumeister ve Julia Exline (2000), öz denetimin kas gücüne benzer bir şekilde çalıştığı sonucuna ulaşıyor: Her ikisi de çabadan sonra zayıf düşer, dinlenmeden sonra tazelenir ve egzersizle güçlenir.

Benliğin enerjisi geçici olarak tüketilebilse bile, benlik kavramımız davranışlarımızı etkiler (Graziano ve diğerleri, 1997). Zorlu görevler verildiğinde, kendini çok çalışkan ve başarılı olarak hayal etmeleri söylenen insanlar, kendini başarısız olarak hayal etmeleri söylenen insanlardan daha iyisini yapmıştır (Ruvolo ve Markus, 1992). Olumlu olasılıklarınızı düşünün ve böylece daha iyi plan yapabilir ve başarılı bir strateji çıkarabilirsiniz.

Öz Yeterlik

Stanford psikoloğu Albert Bandura (1997, 2000, 2008), olumlu düşünmenin gücünü araştırmalarında göstermiş ve bunu **öz yeterlilik** olarak kuramlaştırmıştır (bir durumda ne kadar kendimizi becerikli ve yeterli hissettiğimiz). Kendi becerimize ve yeterliliğimize inanmak bize beceri ve yeterlilik olarak geri döner (Bandura ve diğerleri, 1999; Maddux ve Gosselin, 2003). Öz yeterliliği güçlü olan çocuklar ve yetişkinler daha ısrarcı, az endişeli ve az depresiftir. Ayrıca daha sağlıklı hayat sürer ve akademik olarak daha başarılıdır.

öz yeterlilik
Kişinin kendini değerli görmesi olan özsaygıdan farklı olarak, kişinin kendini yeterli ve etkin hissetmesidir. Bir şehri bombalayan bir topçu, yüksek yeterlilik ve düşük özsaygı hissedebilir.

Günlük yaşamda öz yeterlilik, kendimizi zorlayacak hedefler koymamızı ve ısrarcı olmamızı sağlar. Yüzden fazla çalışma, öz yeterliliğin işçi performansını yordadığını göstermektedir (Stajkovic ve Luthans, 1998). Problemler ortaya çıktığında, güçlü öz yeterlilik algısı, işçilerin sakin kalmasını sağlamıştır ve yetersiz olduklarını düşünmektense onları çözüm aramaya yönlendirmiştir. Yeterlilik artı ısrarcılık başarıya eşittir. Ve başarı ile öz yeterlilik büyür. Öz yeterlilik, özsaygı gibi, zorlukla kazanılmış başarılarla büyür.

Öz yeterliliğin belli belirsiz hileleri bile davranışları etkileyebilir. Becca Levy (1996) bunu, yaşlanmanın olumlu ya da olumsuz kalıpyargılarını tetikleyen kelimeleri 90 yaş üstü yetişkinlerin bilinçaltına mesaj olarak yolladığında keşfetmiştir. Bazı katılımcılara, 0.066 saniyelik kadar bir zamanda, "çöküş", "unutmak", "bunamak" gibi olumsuz kelimeler, diğerlerine ise "tecrübeli", "bilge" ve "kültürlü" gibi olumlu kelimeler gösterilmiştir. Bilinç seviyesinde, katılımcılar sadece bir ışık parıltısını algılamıştır. Ama olumlu kelimeler, "bellek öz yeterliliğine" (birinin belleğine güvenmesi) ve daha iyi bellek performansına yol açmıştır. Olumsuz kelimelere maruz kalmanın tam tersi etkileri olmuştur. Laboratuvar dışında da benzer bir olgu gözlemleyebiliriz. Yaşlanmanın daha olumlu algılandığı ve bu yüzden bellek öz yeterliliğinin belki de daha fazla olduğu Çin'deki yaşlı yetişkinler, Batı ülkelerinde yaygın olarak gözlenen bellek gerilemesinden daha az muzdarip gibi görünüyor (Schacter ve diğerleri, 1991).

Eğer bir şey yapacağınıza inanıyorsanız, bu inanç ille de bir fark yaratır mı? Bu ikinci bir faktöre bağlıdır: Sonuç üzerinde *kontrol* sahibi misiniz? Örneğin, etkili bir şoför olduğunuzu hissedebilirsiniz (yüksek öz yeterlilik) ama sarhoş şoförler tarafından tehdit hissedebilirsiniz (düşük kontrol). Kendinizi yeterli bir öğrenci veya işçi olarak hissedebilirsiniz ama yaşınıza, cinsiyetinize ya da görünüşünüze dayanarak ayrımcılık korkusu hissederek, başarı şansınızın az olduğunu düşünebilirsiniz.

Birçok insan öz yeterliliği, özsaygı ile karıştırmaktadır. Eğer bir şeyi yapacağınıza inanıyorsanız, bu öz yeterliliktir. Eğer kendinizi her şeyinizle seviyorsanız, bu özsaygıdır. Çocukken, ebeveynleriniz, "Biliyorum bunu yapabilirsin." (öz yeterlilik inşa etme) yerine "Sen özelsin." (özsaygı inşa etme) diyerek sizi cesaretlendirmiş olabilir. Bir

çalışma öz yeterlilik geri bildiriminin ("Gerçekten çok gayret ettin.") özsaygı geribildiriminden ("Gerçekten zekisin.") daha iyi performansa yönlendirdiğini göstermiştir. Zeki oldukları söylenen çocuklar, belki de bir dahaki sefere o kadar da zeki görünmeyeceklerini düşündükleri için, tekrar denemekten korkmuştur. Sıkı çalıştıkları için övgü alanlar ise aynı çabayı tekrar gösterebileceklerini biliyorlardı (Mueller ve Dweck, 1998). Eğer birini cesaretlendirmek istiyorsanız, öz yeterliliklerine odaklanın, özsaygılarına değil.

Kontrol Odağı

Terapist Jerri Phares'in 40 yaşlarındaki erkek danışanı, "Hiç sosyal hayatım yok." diye yakınmaktaydı. Phares'in teşvikiyle, danışan, birçok kadının onunla dans ettiği bir dansa gider. Daha sonra "Sadece şanslıydım." der. "Bir daha olmaz herhalde." diye düşünür. Phares, bunu akıl hocası Julian Rotter'a anlattığında, üzerinde kafa yorduğu bir fikir açık hâle geldi. Rotter, deneylerinde ve kendi klinik uygulamalarında, bazı insanların ısrarla "başlarına gelen şeylerin sebebinin dış etkilerden biri ya da diğeri olduğunu, diğerlerinin ise başlarına gelen şeylerin büyük ölçüde kendi çaba ve yetenekleri tarafından yönetildiğini" hissettiklerini görmüştür (Hunt'dan alıntı, 1993, s. 334).

kontrol odağı
İnsanların, olayların sonuçlarının, ne kadarının kendi çabalarıyla, ne kadarının dışsal faktörlerle ve şansla belirlendiğine dair düşünceleri.

Kendi hayatınız hakkında ne düşünüyorsunuz? Kendi kaderinizin sorumlusu siz misiniz yoksa olayların kurbanı mısınız? Rotter, bu boyuta **kontrol odağı** diyor. Phares ile birlikte Rotter, bir kişinin kontrol odağı düzeyini ölçmek için 29 çift önerme geliştirmiştir. Bu testi aldığınızı hayal edin. Hangi açıklamaya daha güçlü bir şekilde inanırdınız?

a. Uzun vadede, insanlar bu dünyada hak ettikleri saygıyı alır.	veya	**b.** Ne yazık ki, ne kadar uğraşırlarsa uğraşsınlar insanların değeri anlaşılmaz.
a. Başıma gelen şey benim yaptı-ğımdır.	veya	**b.** Bazen hayatımın gidişatında bir kontrolümün olmadığı hissine kapılıyorum.
a. Ortalama insanın hükûmet kararında bir etkisi olabilir.	veya	**b.** Bu dünya birkaç güçlü insan tarafından döndürülüyor ve ufak bir kişinin bu konuda yapabileceği bir şey yok.

Eğer bu sorulara cevaplarınız (Rotter'dan, 1973) çoğunlukla "a" ise, muhtemelen kendi kaderinizi kontrol ettiğinize inanıyorsunuz (*içsel* kontrol odağı). Eğer cevaplarınız çoğunlukla "b" ise, muhtemelen kaderinizin şans eseri ya da dış güçler tarafından belirlendiğine inanıyorsunuz (*dışsal* kontrol odağı, Şekil 2.6). Kendilerini *içsel* olarak kontrollü görenlerin; okulda iyi olması, sigarayı bırakmakta başarılı olması, emniyet kemeri takması, evlilikteki sorunlarla doğrudan ilgilenmesi, önemli ölçüde maaş alması ve uzun dönem amaçlara ulaşmak için anlık zevki geciktirmesi kuvvetle muhtemeldir (Findley ve Cooper, 1983; Lefcourt, 1982; Miller ve diğerleri, 1986).

"Eğer aklım ortaya çıkarabiliyorsa ve kalbim inanıyorsa, bunu başarabileceğimi biliyorum. Aptallıkla aşağı! Umutla yukarı! Ben önemli biriyim!"
—JESSE JACKSON, ON WASHINGTON, 1983

Ne kadar kontrollü hissettiğimiz aksilikleri nasıl açıkladığımızla ilgilidir. Belki kendini kurban olarak gören öğrenciler tanımışsınızdır—düşük notları için kontrollerinin ötesindeki şeyleri, "yetersiz" öğretmenlerini, sınavları, testleri suçlayanlar. Eğer bu tür öğrencilerin daha umutlu bir tutuma sahip olmalarına –çaba, iyi çalışma alışkanlığı ve öz disiplinin fark yaratacağına inanmalarına– yardım edilirse akademik performansları artmaktadır (Noel ve diğerleri, 1987; Peterson ve Barrett, 1987). Genel olarak, –"Baştan çıkarma girişimlerine karşı koymada iyiyim." sözünü kabul eden– kontrollü hisseden öğrenciler daha iyi notlar almakta, ilişkilerinden haz duymakta ve zihinsel açıdan sağlıklı olmaktadırlar (Tangney ve diğerleri, 2004). Ayrıca daha az kopya çekme eğilimindedirler. Bir araştırmada, özgür iradenin bir yanılsama olduğu –başlarına gelenlerin kendi kontrollerinin dışında olduğu– söylenen çocuklar cevaplara gizlice bakmış ve ufak tefek işler için kendilerine işin değerinden daha yüksek miktarda para ödemişlerdir (Vohs ve Schooler, 2008).

Bir aksilikle karşılaşıldığında, başarılı insanlar bunu şans eseri olarak görür ya da "Yeni bir yaklaşıma ihtiyacım var." diye düşünür. Başarısızlığı kontrol edilebilir olarak gören ("Zor ama ısrarcı olup daha iyisini yapacağım") yeni hayat sigortası satışı temsilcileri daha çok poliçe satmaktadır ve ilk yılda işi bırakma olasılıkları daha



ŞEKİL :: 2.6
Kontrol Odağı

karamsar iş arkadaşlarının yarısı kadardır (Seligman ve Schulman, 1986). Üniversite yüzme takımı üyeleri arasında, olumlu "açıklama şekli" olanların olumsuz düşünenlere kıyasla beklenenin üstünde performans sergilemesi daha olasıdır (Seligman ve diğerleri, 1990). Romalı şair Virgil'in *Aeneid*'te söylediği gibi, "Yapabilirler çünkü yapabileceklerini düşünürler."

Fakat bazıları bu fikri biraz fazla ileri götürmüştür. Popüler kitap *The Secret (Sır)*, örneğin, olumlu şeyler düşünmenin hayatınızda olumlu olaylara neden olduğunu iddia etmektedir ("Bir insanın yeteri kadar parasının olmamasının tek sebebi düşünceleriyle gelecek parayı engellemesidir"). O zaman fakir Zimbabvelilere yardım etmeyelim—yapmaları gereken tek şey mutlu şeyler düşünmek. Eğer hastaysanız, –iyileşmeyi isteyen binlerce kanser hastasının varlığının aksine– fikirleriniz yeterince olumlu değildir. Açıkça, olumlu düşünmenin gücünün sınırları vardır. Optimist olmak ve hislerini kontrol etmek büyük yararlar sağlayabilir ama fakirlik ve hastalık herkesin başına gelebilir.

"Kendi sınırlarınızı sorgulayın ve bu sınırların size ait olup olmadığından emin olun."
—*RICHARDBACH*, ILLUSIONS: ADVENTURES OF A RELUCTANT MESSIAH, *1977*

Öğrenilmiş Çaresizliğe Karşı Hür İrade

Kontrol algısının yararları hayvan araştırmalarında da görülmektedir. Kafese kapatılmış ve elektrik şoklarından kaçamayacakları öğretilen köpekler bir çaresizlik hissedecektir. Daha sonra, cezadan *kaçabilecekleri* durumda bile bu köpekler pasifçe sinmişlerdir. Kişisel kontrolü (ilk şoklarında başarıyla kaçarak) öğrenen köpekler yeni bir duruma kolayca adapte olmaktadır. Araştırmacı Martin Seligman (1975, 1991), bu **öğrenilmiş çaresizliğin** insanlarda da benzer olduğunu belirtmiştir. Örneğin, depresyondaki ya da baskı altındaki insanlar, pasif hâle gelir çünkü çabalarının etkisiz olduğunu düşünürler. Çaresiz köpekler de depresyondaki insanlar da irade felci, pasif teslimiyet ve hatta hareketsiz miskinlik durumlarından muzdariptir (Şekil 2.7).

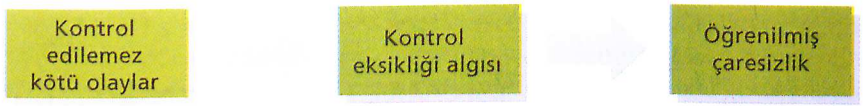
öğrenilmiş çaresizlik
Bir insan ya da hayvanın, tekrar eden kötü olaylar karşısında kontrolü olmadığını düşündüğünde yaşadığı öğrenilmiş umutsuzluk ve teslimiyet duygusu.

Diğer yandan, insanlar irade "kaslarını" eğitmekten fayda sağlarlar. Bu, Megan Oaten ve Ken Cheng'in (2006) Sydney Macquarie Üniversitesinde yaptığı çalışmalarında ulaştığı sonuçtur. Örneğin, günlük egzersiz, düzenli çalışma ve zaman yönetimi ile öz kontrol alıştırması yapan öğrenciler, diğer durumlarda da (hem laboratuvarda hem de sınavlarda) iradelerini kontrol etmekte daha başarılı olmuşlardır. Eğer öz disiplininizi hayatınızın bir alanında geliştirirseniz, bu gelişim diğer alanlara da yayılacaktır.

Ellen Langer ve Judith Rodin (1976), kişisel kontrolün önemini, itibarı yüksek bir Connecticut huzur evinde, yaşlı hastaları şu iki yoldan biriyle tedavi ederek test

ŞEKİL :: 2.7
Öğrenilmiş Çaresizlik

Hayvanlar ve insanlar kontrol edilemeyen kötü durumlar deneyimlediğinde, çaresizlik ve teslimiyet hissini öğrenir.



etmiştir. Bir grupta, yardımsever bakıcılar, "Bizler, burayı, gurur duyabileceğiniz ve mutlu yaşayabileceğiniz bir ev yapma sorumluluğundayız." ifadesini vurgulamıştır. Bakıcılar, hastalara normal, iyi niyetli ve şefkatli bir bakım sunmuş, böylece onların kendilerini pasif bakım alan kişiler olarak düşünmelerine izin vermişlerdir. Üç hafta sonra bu hastaların çoğu, hem kendileri hem de hemşireler ve araştırmacılar tarafından daha fazla bakıma muhtaç olarak değerlendirilmiştir. Langer ve Rodin'in diğer tedavisi kişisel kontrolü teşvik etmiştir. Bu tedavide, hastalara huzur evinin işleyişi hakkında söz sahibi oldukları vurgulanmış, tedaviler hakkında seçim şansı tanınmış ve "kendi hayatlarını kendilerinin düzenlemesi" sorumluluğu verilmiştir. Bu hastalara, karar vermeleri gereken konular ve yerine getirmeleri gereken sorumluluklar sunulmuştur. Üç hafta sonra, bu grubun yüzde 93'ünün çevrelerinde olup bitenle ilgili farkındalıklarında, etkinlik ve mutluluk düzeylerinde gelişme olduğu saptanmıştır.

Çalışmalar, kişisel kontrolü destekleyen yönetim sistemlerinin sağlığı ve mutluluğu geliştireceğini desteklemektedir (Deci ve Ryan,1987). İşte birkaç ek örnek:

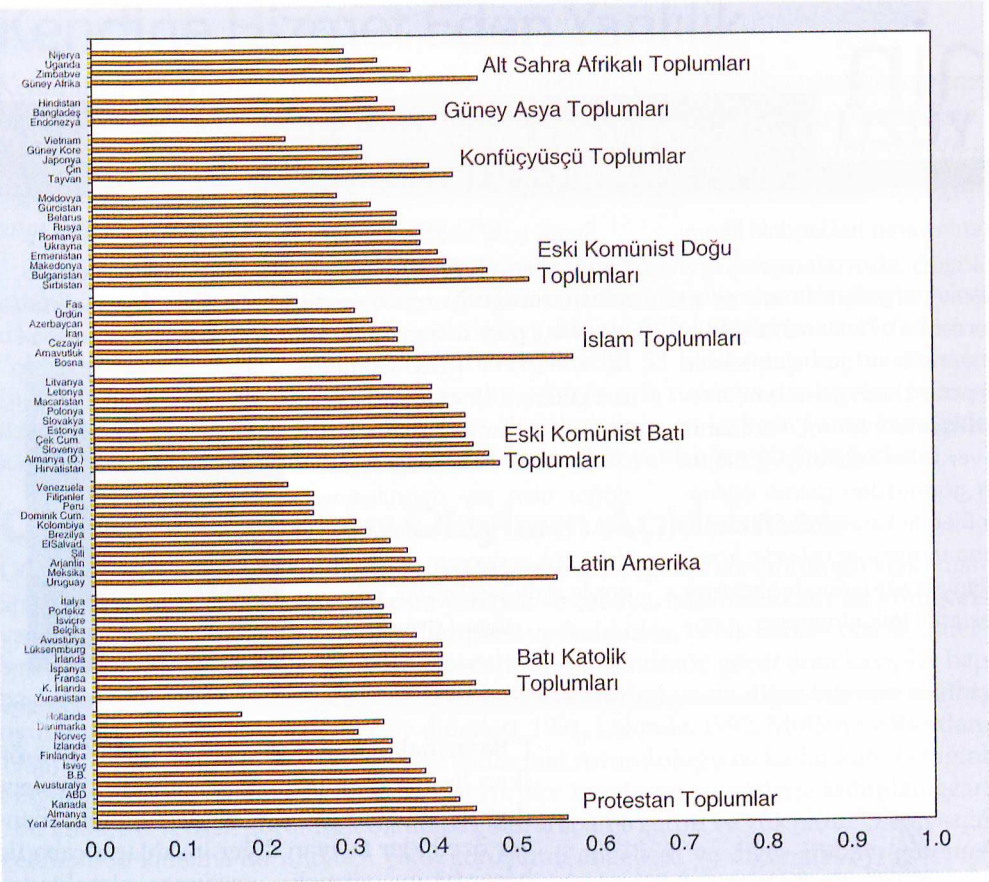
- Sandalyelerin yerini değiştirmek, televizyonu kontrol etmek ve ışıkları açmak suretiyle çevrelerini kontrol etme imkânı verilen mahkûmlar, daha az stres deneyimlemekte, daha az sağlık problemleri yaşamakta ve çevreye daha az zarar vermektedir (Ruback ve diğerleri, 1986; Wener ve diğerleri, 1987).
- İşleri yürütürken karar verme yetkisi verilen işçilerin (Miller ve Monge, 1986) ve evden çalışarak iş ve özel yaşamlarını dengelemede daha esnek olabilen işçilerin moralleri yükselmiştir (Valcour, 2007).
- Sabah ne yeneceği, ne zaman sinemaya gidileceği, geç yatıp yatılmayacağı, gibi kararlara katılmalarına izin verilen akıl hastanesinde yatan hastalar daha uzun yaşayabilir ve kesinlikle daha mutludur (Timko ve Moos, 1989).
- Ne zaman yemek yiyip uyuyacakları konusunda ve özel hayatları üzerinde daha az kontrol algısı olan evsiz barınağı sakinlerinin, ev ve iş bulma konusunda pasif ve çaresiz tavırlar sergilemesi kuvvetle muhtemeldir (Burn, 1992).
- Bu konuda çalışma yapılan bütün ülkelerde, kendilerini özgür kararlar veren kişiler olarak algılayan insanların yaşam doyumları daha yüksek bulunmuştur. (Şekil 2.8). Özgürlüğe daha çok izin verilen ülkelerde, o ülkenin vatandaşları daha çok doyuma ulaşmaktadır.

Kişisel kontrol: İspanya'nın modern Valencia cezaevindeki mahkûmlar, çalışma ve uygun davranış ile derslere, sportif faaliyetlere, kültürel fırsatlara ve atıştırmalık bir şeyler alabilecekleri miktarda para yüklenmiş hesaplara sahip olma şansı elde etmişlerdir.



AŞIRI SEÇİM ÖZGÜRLÜĞÜNÜN BEDELİ

Özgürlük ve hür irade gibi iyi şeylerin aşırısı olabilir mi? Barry Schwartz (2000, 2004), bireysel modern kültürlerde "aşırı özgürlük" olduğunu, bunun da yaşam doyumunda azalmaya ve klinik depresyon oranlarının artmasına neden olduğunu ileri sürmektedir. Çok sayıda seçenek arasında seçim yapmak durumunda kalmak, felce ya da Schwartz'ın "özgürlük diktası" dediği şeye neden olabilir. 30'dan fazla reçel veya çikolata arasından bir seçim yapan insanlar, 6 seçenek arasından seçim yapanlara kıyasla, seçimlerinden daha az haz aldıklarını söylemektedir (Iyengar ve Lepper, 2000).Üstelik seçim yapmak yorucudur. Bir sonraki dönem hangi dersleri alacağını seçen öğrenciler, ders kataloğunu okuyanlarla karşılaştırıldığında, sonraları önemli bir test



ŞEKİL :: 2.8

73 ülkeden her biri için, algılanan özgür karar verme düzeyi ile algılanan yaşam doyumu arasındaki ilişki (Inglehart ve Welzel, 2005).

için çalışmamış ve video oyunu oynamış ve dergi okumuştur. Bir diğer çalışmada, tüketici ürünleri cümbüşü arasından seçim yapan öğrenciler sonraları daha az lezzetli ama sağlıklı içecekler tüketebilmiştir (Vohs ve diğerleri, 2008). Starbucks'ta 19.000 olası içecek seçeneğinden veya ortalama bir süpermarkette 40.000 parça arasından seçim yaptıktan sonra, seçimlerinizden daha az tatmin olmuş bir şekilde eve gidecek ve dondurmayı kutusundan yiyeceksiniz.

Christopher Hsee ve Reid Hastie (2006), seçimin pişmanlığı nasıl artırabildiğini göstermektedir. Çalışanlara, hem Paris'e hem Hawaii'ye gitmeleri için ücretsiz tatil verdiğinizde mutlu olacaklardır. Ama onlardan ikisi arasında bir seçim yapmalarını isterseniz daha az mutlu olabilirler. Paris'i seçenler sıcak ve okyanustan uzak kaldıkları için pişman olabilir. Hawaii'yi seçenler müzeleri gezemediği için pişmanlık duyabilirler. 11 üniversitenin son sınıf öğrencileri üzerinde yakın bir tarihte yapılan bir araştırmaya göre böyle bir durum, farklı iş olasılıklarını inceleyen ve değerlendirmek için en çok zaman harcayan öğrencilerin, başlangıç maaşı en yüksek olan fakat iş tatmini düşük olan işleri neden seçtiğini açıklayabilir (Iyengar ve diğerleri, 2006).

Diğer deneylerde, insanlar geri dönülemez kararlar verdiklerinde (iadesiz satışlardaki gibi), geri dönülebilir kararlar verdikleri durumlardan (değişim ve iade olanağı olduğu zamanlardaki gibi) daha çok doyum aldıklarını belirtmişlerdir. Aynı zamanda, kararlarını değiştirme özgürlüğünden de hoşlanırlar ve bunun için para ödemeye bile razıdırlar. Ama Daniel Gilbert ve Jane Ebert (2002), bu özgürlük "Doyumu üreten psikolojik süreçlere ket vurabilir." demektedir.

Bu ilke, ilginç bir sosyal olguyu açıklayabilir (Myers, 2000a): Ulusal anketler, evlilikleri bitirmenin çok daha zor olduğu (iadesiz satışlar) birkaç on yıl önce insanların evlilik doyumlarının, kötü evliliklerden kaçmanın ve yeniden denemenin çok daha kolay olduğu günümüzdekinden çok daha yüksek olduğunu göstermektedir.

İrade üzerine yapılan araştırmalar, sebat ve umut gibi geleneksel erdemlere daha fazla güven duymamızı sağlamaktadır. Bandura (2004), öz yeterliliğin sosyal ikna

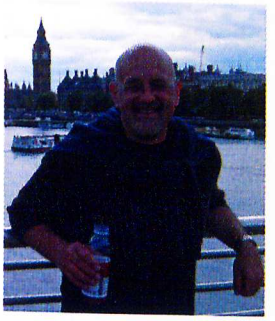
hikâyenin İÇ YÜZÜ

Dönüşü Olmayan Kararların Yararları Üzerine

2002'de fikrimi değiştirebilmenin yararı hakkındaki fikrimi değiştirdim.

Jane Ebert ve ben, insanların geri alamayacakları kararlar verdikleri zaman daha mutlu olduklarını keşfettik. Deneylerimizdeki katılımcılar kararlarını geri alabildikleri zaman verdikleri kararın hem pozitif hem de negatif nitelikleri üzerine düşünme eğilimi göstermişlerdi. Kararlarını değiştiremedikleri zaman ise verdikleri kararın iyi yönlerini göz önüne alıp kötü tarafları görmezden gelme eğilimdeydiler. Bunun gibi, geri dönülebilir kararlardansa dönülemez kararlar verdiğinde daha tatmin olmuşlardır. İronik olarak, halk bunun olabileceğini ve fikirlerini değiştirmek için bir şansı tercih edebileceklerini fark etmemişti.

Şimdi, şu ana kadar aşkın her zaman evliliğe neden olduğuna inanırdım. Ama bu araştırmalar bana evliliğin de aşka sebep olabileceğini göstermiştir. Eğer verileri ciddiye alırsanız onlara göre davranırsınız. Yürüttüğümüz deneylerin analiz sonuçlarını gördüğümde eve gittim ve birlikte yaşadığım kadına evlenme teklif ettim. O da evet dedi ve böylece doğru olan şey doğrulanmış oldu: Karımı, kız arkadaşımdan daha çok seviyorum (edge.org izniyle alıntı yapılmıştır).



Daniel Gilbert,
Harvard Üniversitesi



"Bu iş gerçekten öz güvenimi yerine getirdi."

Güven ve öz yeterlilik hisleri başarılardan beslenir.

©The New Yorker Collection, 1983, Edward Koren, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

("Başarmak için gerekenlere sahipsin") ve öz ikna ile ("Yapabilirim, Yapabilirim") beslendiğini kabul etmektedir. Model alma da –benzer özellikler taşıyan diğer insanların çaba ile başardığını görmek– yardımcı olmaktadır. Öz yeterliliğin en büyük kaynağı, *ustalık deneyimleridir*. "Başarı, insanın kendi yeterliliğine inancını sağlamlaştırır" Eğer kilo vermek, sigarayı bırakmak ya da notlarınızdaki başarınızı yükseltmek için gösterdiğiniz çaba başlarda işe yararsa, öz yeterliliğiniz artar.

Roy Baumeister (2003) öncülüğünde bir araştırma ekibi de aynı fikirde. Onlara göre, "Çocukları sadece kendileri oldukları için övmek, övgünün değerini düşürür." Özsaygıyı övmek ve cesaretlendirmek "İyi bir davranış için olursa iyidir... Kişinin yaptıkları ve davranışları iyileştikçe, özsaygı desteklenecek ve bu durumun net etkisi hem iyi davranışı hem de gelişimi pekiştirmek olacaktır. Bu sonuçlar hem kişisel mutluluğa hem de toplumun iyileşmesine olanak sağlar."

Özetle: Algılanan Öz Denetim

- Pek çok araştırma öz yeterliliğin ve kontrol hissinin yararlarını göstermektedir. Kendi kabiliyetlerine ve yeterliliğine inan insanlar ve içsel kontrol odağına sahip olanlar, diğerlerinden daha başarılı olurlar ve olumsuzluklarla daha iyi başa çıkarlar.
- Öğrenilmiş çaresizlik genellikle bir durumu düzeltme çabaları başarısız olunca ortaya çıkar; kendi kaderine hâkimiyet hissi ise, tam tersine, kişinin kontrolü ele alabilmesi ve durumunu düzeltmesi ile artar.
- Eğer insanlara çok fazla seçenek verilirse, elindekilerden, az seçenek sunulduğu zaman aldıkları hazdan daha az haz duyabilirler.

Kendine Hizmet Eden Yanlılık

Kendimizle ilgili bilgileri işlerken güçlü bir yanlılık sergileriz. Başarısızlıklarımıza mazeret bulmaya, başarılarımız için kendimizi öne çıkarmaya ve çoğu yönden kendimizi ortalamadan daha yüksekte görmeye yatkınızdır. Bu gibi kendini yücelten algılar, çoğu insanın yüksek özsaygının aydınlık yanının tadını çıkarmasını sağlar ama bazen de karanlık bir taraf ortaya çıkar.

Birçoğumuzun itibarı kendi gözümüzde yüksektir. Özsaygı çalışmalarında, düşük puanlı insanlar bile alınabilecek puan aralığının ortalarında puanlar almışlardır (yani o kadar da düşük değil). Örneğin, düşük özsaygılı bir kişi "İyi fikirlerim var." ifadesine "oldukça" veya "bazen" şeklinde cevap vermektedir. 53 ulusta yapılan bir özsaygı çalışmasında, ortalama özsaygı puanı her bir şehirde orta noktaya denk gelen puanın üzerindeydi (Schmitt ve Allik, 2005). Sosyal psikolojinin en kışkırtıcı ama kesinlikle kanıtlanmış sonuçlarından biri, **kendine hizmet eden yanlılığın** güçlülüğüdür.

kendine hizmet eden yanlılık
Kendini olumlu algılama eğilimi.

Olumlu ve Olumsuz Olayların Açıklanması

Düzinelerce deney, insanların başarılı oldukları söylendiğinde sorumluluğu kendi üstlerine aldığını saptamıştır. Başarılarını yetenek ve çabaya, başarısızlıkları ise kötü şans ya da işin imkânsızlığına atfederler (Campbell ve Sedikides, 1999). Benzer olarak, zaferlerini açıklarken, atletler yaygın olarak sorumluluğu kendinde görür ama kayıplar hep başka şeylere dayandırılır: şansızlık, kötü hakem kararları ya da diğer takımın müthiş oyunu ya da hile yapması (Grove ve diğerleri, 1991; Lalonde, 1992; Mullen ve Riordan, 1988). Ve yaptıkları kazalarda araba sürücülerinin sorumluluğu ne kadar kabul ettiğini biliyor musunuz? Sigorta formlarında, sürücüler kazalarını şu sözlerle tanımlamışlar: "Bir anda, bir yerden görünmez bir araba çıktı, arabama çarptı ve yok oldu.", "Kavşağa geldiğimde karşıma bir anda çit çıktı, görüşümü engelledi ve diğer arabayı göremedim.", "Bir yaya bana çarptı ve arabamın altına sürüklendi." (*Toronto News*, 1977).

Yetenek ve şansı birleştiren durumlar (oyunlar, sınavlar, iş görüşmeleri) özellikle bu tür açıklamalara yatkındır. Sözcük oluşturma oyununda kazandığım zaman, bunun nedeni güçlü sözel yeteneğimdir; kaybettiğim zaman, bunun nedeni uygun harflerin bana gelmemesidir. Politikacılar, benzer olarak, zaferlerini kendilerine (sıkı çalışma, seçmen hizmeti, itibar ve strateji) ve kayıplarını, kontrollerinin üstünde bir faktöre bağlarlar (bölge partilerinin yapısı, rakiplerinin ismi, politik eğilimler) (Kingdon, 1967). Kurumsal kârlar yükseldiği zaman, Yönetim Kurulu Başkanları, yönetici yeteneklerinden dolayı büyük bir ödül beklentisine girerler. Kârlar düşmeye başladığında, tabii ki kötü giden ekonomide ne olmasını bekliyordun? diye düşünürler. Bu **kendine hizmet eden yüklemeler** (olumlu sonuçları kendine, olumsuz sonuçları ise başkasına dayandırmak), insanların sergiledikleri en etkili yanlılıklardan biridir (Mezulis ve diğerleri, 2004).

kendine hizmet eden yüklemeler
Kendine hizmet eden yanlılıkların bir şekli olarak; pozitif sonuçları kendine ve negatif sonuçları başka faktörlere dayandırma eğilimidir.

Kendine hizmet eden yüklemeler aile içi geçimsizliğe, iş memnuniyetsizliğine ve pazarlıkta kördüğümler oluşmasına yol açan nedenlerden biridir (Kruger ve Gilovich, 1999). Boşanmış insanların genellikle ayrılık konusunda eşlerini suçlaması (Gray ve Silver, 1990) ya da yöneticilerin düşük performansı genellikle işçilerin yetersizliklerine ya da çabalarının azlığına bağlaması şaşılacak bir durum değildir (Imai, 1994; Rice, 1985) (İşçiler genellikle dışsal bir durumu suçlar: yetersiz ham madde, yüksek iş yükü, zor meslektaşlar, belirsiz görevlendirmeler). İnsanların meslektaşlarının çoğundan daha fazla miktarda maaş zammı aldıkları durumlarda bu artışı adil olarak görmeleri de şaşırtıcı değildir (Diekmann ve diğerleri, 1997).

Benlik saygımızın devam etmesine kendimizi başarı ile ilişkilendirerek ve hatadan uzaklaştırarak yardımcı oluruz. Örneğin, "Ekonomi sınavından A aldım." ifadesi, "Profesör tarih sınavından bana C verdi." ifadesinde olduğu gibi, başarısızlık ya da reddedilme için dıştan birini (hatta başka birinin önyargısını) suçlamak, kendini hak etmemiş olarak görmekten daha az sıkıntı vericidir (Major ve diğerleri, 2003). Bununla birlikte, Wilson ve Michael Ross (2001), uzak geçmişteki hatalarımızı "eski" benliğimizle ilişkilendirerek kabul edebiliriz, diyor. Waterloo Üniversitesi öğrencilerine, lise dönemlerinde kendilerini nasıl tanımladıkları sorulduğunda, olumlu ifadeler kadar olumsuz ifadeler de kullanmışlardır fakat kendilerini şu



DILBERT © Scott Adams United Feature Syndicate, Inc.tarafından dağıtılmıştır

an nasıl gördükleri sorulduğunda, üç kat daha fazla olumlu ifade sunmuşlardır. "Öğrendim ve olgunlaştım ve bugün daha iyi bir insanım", birçok insanın kanaati bu yöndedir. Dün şapşaldılar, bugün şampiyonlar.

İronik olarak, kendi yanlılığımızı görmekte bile yanlıyızdır. İnsanlar kendine hizmet eden yanlılıklardan kendilerini koruduklarını iddia ederler ama diğerlerinin yanlı davrandığını kabul etmeye dünden razıdırlar (Pronin ve diğerleri, 2002). Bu "yanlılık kör noktası," çatışmalar sırasında ciddi sonuçlar doğurabilir. Oda arkadaşınızla ev işlerinin yapılması konusunda pazarlık yapıyorsanız ve oda arkadaşınızın konuya yanlı baktığına inanıyorsanız, sinirlenme olasılığınız daha yüksektir (Pronin ve Ross, 2006). Anlaşılan kendimizin nesnel ve kalan herkesin yanlı olduğunu düşünüyoruz. Kavga etmemize şaşmamalı çünkü hepimiz kendimizin "haklı" ve yanlılıktan uzak olduğuna inanmış durumdayız. Bir tişört sloganının dediği gibi, "Herkesin benim düşüncemi kabul etme hakkı vardır."

Kendine hizmet eden yanlılık evrensel midir? Yoksa toplulukçu kültürdeki insanların kendine hizmet eden yanlılığa bağışıklığı mı var? Toplulukçu kültürlerdeki insanlar da kendilerini olumlu kelimelerle ve değerli görülen özelliklerle ilişkilendirmektedir (Gaertner ve diğerleri, 2008; Yamaguchi ve diğerleri, 2007). Fakat bazı çalışmalarda, toplulukçular diğerlerinden daha iyi olduklarına inanarak benliklerine -özellikle de bireyci alanlarda- fayda sağlamaya daha az eğilimlidirler (Heine ve Hamura, 2007; Sedikides ve diğerleri, 2003).

Hepimiz Birden Ortalamadan Daha İyi Olabilir miyiz?

Kendine hizmet eden yanlılık, insanlar kendilerini başkalarıyla kıyasladığında da ortaya çıkar. Milattan önce altıncı yüzyılda Çinli filozof Lao-tzu'nun "Aklı başında bir adam, dünyada hiçbir zaman elde edebileceğinden daha yukarı uzanmaz, kazandığından fazla harcamaz ve kendini olduğundan daha iyi değerlendirmez." sözü doğruysa, öyleyse hepimiz biraz deliyiz. *Öznellik, sosyal istenilirlik ve yaygınlık boyutlarında,* çoğu insan kendilerini ortalama bir kişiden daha iyi görür. Diğer insanlar ile karşılaştırdığında, birçok insan kendini daha ahlaklı, işlerinde daha yetenekli, arkadaş canlısı, daha zeki, iyi görünümlü, daha az önyargılı, daha sağlıklı ve daha fazla içgörü sahibi ve öz değerlendirmelerinde daha az yanlı olarak görür (Bakınız, "Mercek Altı: Kendine Hizmet Eden Yanlılık – Kendimi Neden Seviyorum? İzin verin, nedenlerini sayayım").

Görünen o ki, her toplum Garrison Keillor'un kurgusundaki Wobegon Gölü gibidir: "Her kadın güçlü, her erkek iyi görünümlü ve bütün çocuklar ortalamanın üzerinde." Birçok insan gelecekte ortalamanın daha da üzerinde olacağını hayal eder—eğer şimdi iyiysem, ilerde daha da iyi olacağım, diye düşünüyorlar gibi görünüyor (Kanten ve Teigen, 2008). Freud'un en sevdiği şakalardan biri, kendi karısına "Eğer birimiz ölürse, sanırım gider Paris'te yaşarım." diyen bir kocadır.

Michael Ross ve Fiore Sicoly (1979), kendine hizmet eden yanlılığın evlilikteki bir hâlini gözlemlemiştir. Genç evli Kanadalıların, genellikle evi temizleme ve çocuğa bakma sorumluluklarını, eşlerinin düşündüğünden daha fazla üzerlerine aldıklarına inandıklarını bulmuşlardır. 265 Amerikalı evli çift üzerinde yapılan daha yakın zamanlı bir araştırmada, kocalar ev işlerinin yüzde 42'sini yaptıklarını,

mercek ALTI

Kendine Hizmet Eden Yanlılık—Kendimi Neden Seviyorum? İzin Verin Nedenleri Sayayım.

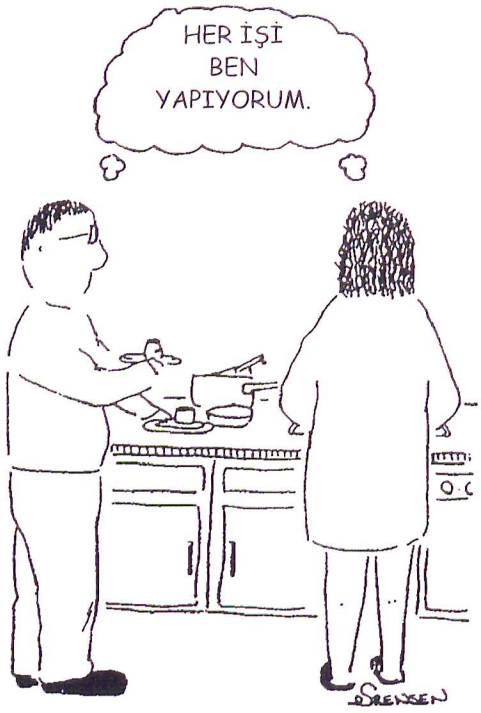
Köşe yazarı Dave Barry (1998), "Yaş, cinsiyet, din, ekonomik durum ya da etnik kökenden bağımsız olarak bütün insanoğlunu birleştiren tek şey, derinlerde bir yerde hepimizin ortalamanın üstünde şoförler olduğumuza inanmamızdır." diyor. Aynı zamanda diğer birçok öznel ve istendik özelliklerde de ortalamanın üstünde olduğumuza inanırız. Kendine hizmet eden yanlılığın birçok yüzü arasında şunlar vardır:

- *Ahlak.* Birçok iş adamı kendini ortalama bir iş adamından daha ahlaklı görür (Baumhart, 1968; Brenner ve Molander, 1977). Bir ulusal anket, "Ahlak ve değerlerinizi 1'den 100'e kadar nasıl değerlendirirsiniz? (100 = mükemmel)" sorusunu sormuştur. İnsanların yüzde 50'si kendini 90 ve üzerinde değerlendirmiş; sadece yüzde 11'i kendine 74 ve daha azı bir puan vermiştir (Lovett, 1997).
- *Profesyonel yeterlilik.* Bir ankette, işletmecilerin yüzde 90'ı performanslarını ortalama meslektaşlarının üzerinde değerlendirmiştir (French, 1968). Avusturalya'da, insanların yüzde 86'sı iş performanslarını ortalamanın üzerinde, yüzde 1'i ortalamanın altında olarak değerlendirmiştir (Headey ve Wearing, 1987). Cerrahların çoğu hastalarının ölüm oranının ortalamanın altında olduğuna inanmaktadır (Gawande, 2002).
- *Erdemler.* Hollanda'da, lise öğrencilerinin çoğu kendini ortalama lise öğrencisinden daha dürüst, ısrarcı, orijinal, arkadaş canlısı ve güvenilir olarak değerlendirmiştir (Hoorens, 1993, 1995).
- *Zekâ.* İnsanların çoğu kendini ortalama akranlarından daha zeki, daha iyi görünümlü ve daha az önyargılı olarak değerlendirmiştir (*Public Opinion*, 1984; Wylie, 1979). Birileri onları geçtiği zaman, insanlar diğerlerini dahî olarak düşünme eğilimindedir (Lassiter ve Munhall, 2001).
- *Tolerans.* 1997 yılında bir kamuoyu anketinde, Beyaz Amerikalıların sadece yüzde 14'ü, 0'dan 10'a kadar olan bir ölçekte Siyahlara karşı önyargılarını 5'in üzerinde oranlamıştır. Fakat Beyazlar, *diğer* Beyazların yüzde 44'ünün yüksek önyargılı (5 ve üzeri) olduğunu düşünmektedir.
- *Ebeveyn desteği.* Yetişkinlerin çoğu, yaşlı annebabalarına, kendi kardeşlerinden daha çok destek olduklarına inanmaktadır.
- *Sağlık.* Los Angeles sakinleri kendilerini komşularının çoğundan daha sağlıklı görmekte ve kolej öğrencilerinin çoğu istatistiksel olarak tahmin edilen ölüm yaşından 10 yıl daha fazla yaşayacağına inanmaktadır (Larwood, 1978; C. R. Snyder, 1978).
- *Anlayış. Diğer insanların açıkça söyledikleri sözlerin ve davranışlarının, onların doğalarını yansıttığını sanarız.* Kendi *özel* düşüncelerimiz de aynısını yapar. Böylece çoğumuz diğerlerini, bizi tanıyıp anladıklarından daha fazla tanıyıp anladığımıza inanırız. Ayrıca kendimizi diğerlerinin kendini tanıdığından daha fazla tanıdığımıza inanırız (Pronin ve diğerleri, 2001).
- *Çekicilik.* Fotoğraflarınızın çoğunun güzelliğinizin hakkını vermediğini düşündünüz mü? Bir deneyde insanlara kendi yüzlerinin gerçek fotoğrafı ve yüzlerinin daha çekici ve daha az çekici hâle gelecek şekilde oynanmış fotoğrafları gösterilmiştir (Epley ve Whitchurch, 2008). İnsanlara yüzlerinin gerçek fotoğrafının hangisi olduğu sorulduğunda, daha çekici hâle gelecek şekilde oynanmış fotoğrafları seçme eğiliminde oldukları saptanmıştır.
- *Sürücülük.* Sürücülerin çoğu –kazalar yüzünden hastaneye kaldırılan sürücüler dâhil– kendilerinin ortalama bir sürücüden daha güvenli ve daha yetenekli olduklarına inanır (Guerin, 1994; McKenna ve Myers, 1997; Svenson,1981). Dave Barry haklıymış yani.

eşleri ise onların bu katkısının yüzde 33 olduğunu belirtmişlerdir. Araştırmalar, ev işlerindeki gerçek iş yükünün (katılımcıların aktiviteleri çağrı cihazı ile rastgele örneklenerek) yüzde 39'unun kocalar tarafından taşındığını ortaya çıkarmıştır. Genel kural: birlikte yapılan bir işte, grup üyelerinin kendi katkıları için verdiği oranların toplamı tipik olarak yüzde yüzü geçecektir (Savitsky ve diğerleri 2005).

Karım ve ben çamaşırlarımızı yatak odamızın kapısındaki çamaşır sepetine atardık. Sabahları, birimiz çamaşırları makineye koyardı. Karım bunun için daha fazla sorumluluk almamı istediğinde, "Ne? Zaten zamanın yüzde 75'inde ben yapıyorum." diye düşündüm. Sonra ona çamaşırları ne kadar sıklıkla toparladığını sordum, "Ha, zamanın yüzde 75'inde." diye cevapladı.

Peki fırını temizlemek gibi nadir olarak yapılan işleri ne kadar sıklıkla yaptığınızı tahmin etmeniz gerekseydi? İşte, burada cevabınız, muhtemelen zamanın %50'sinden daha azı olacaktır (Kruger ve Savitsky, 2009). Görünen o ki, kendi davranışlarımız



© Jean Sorensen.

hakkında daha fazla bilgimiz var ve başkalarının davranışlarının bizimkinden daha az aşırı olacağını düşünüyoruz (Kruger ve diğerleri, 2008; Moore ve Small, 2007). Eğer fırını birkaç kez temizlediğinizi hatırlıyorsanız, bunun sizin için alışılmadık olduğunu ve eşinizin bunu daha fazla yapıyor olması gerektiğini varsayardınız. Aynı şey bir bilgi yarışması için de geçerli: Öğrenciler eğer sorular Mezopotamya tarihi hakkında olursa kazanmak için çok ufak bir şanslarının olduğunu söylerler, rakiplerinin ise konu hakkında aynı derecede bilgisiz olabileceklerini varsaymazlar (Windschitl ve diğerleri, 2003). İnsanlar diğerlerinin hareketleri hakkında daha fazla bilgi sahibi olduklarında, bu farklılık yok olur.

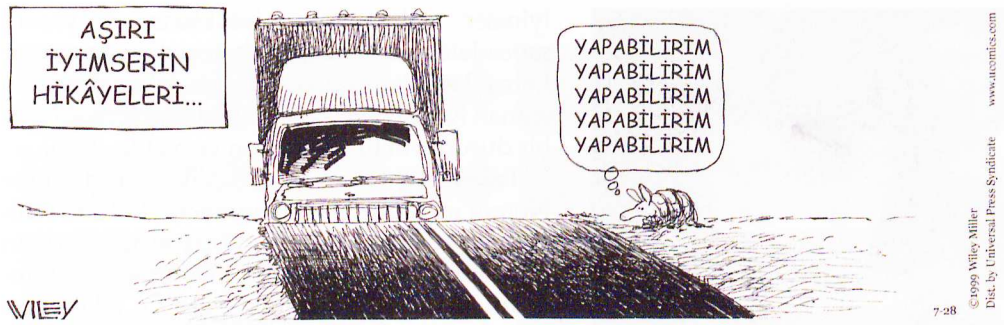
Yaygın olarak dikkate alınan alanların içinde, öznel davranış boyutları ("disiplinli" gibi), gözlemlenebilir davranış boyutlarından ("dakik" gibi) kendine hizmet eden yanlılığı daha fazla tetiklemektedir. Öznel nitelikler, bize kendi başarımızın tanımlarını inşa etmemiz için olanak sağlar (Dunning ve diğerleri, 1989, 1991). "Atletik yeteneğimi" değerlendirirken, küçükler liginde, sağ sahada saklanan beysbol oyuncusu olarak geçirdiğim o acı dolu haftaları değil, basketbol oyunumu değerlendiririm. "Liderlik yeteneğimi" değerlendirirken, tarzı benimki ile benzer olan bir lideri gözümün önüne getiririm. Kendi kafamıza göre belirsiz kriterler tanımlayarak, her birimiz kendimizi nispeten başarılı görebiliriz. Bir Lise Giriş Sınavı Kurulunun, 829.000 lise son sınıf öğrencisi ile yaptığı ankette, *hiç kimse* kendini "diğerleriyle iyi geçinme" boyutunda ortalamanın altında değerlendirmemiştir (öznel, arzu edilir bir özellik), yüzde 60'ı kendini ilk yüzde 10'da değerlendirmiş ve yüzde 25'i kendini ilk yüzde 1'de değerlendirmiştir.

Araştırmacılar merak etti: Acaba insanlar gerçekten kendilerinin ortalamadan daha iyi olduklarına inanıyorlar mıydı? Kendine hizmet eden yanlılıkları, kısmen, onlara yöneltilen soruların ifade ediliş tarzından kaynaklanıyor olabilir miydi? (Krizan ve Suls, 2008) Elanor Williams ve Thomas Gilovich (2008), katılımcıların testlerdeki performanslarıyla ilgili, gerçek parasına bahse girdiklerinde bile, "benlik yüceltici öz değerlendirmelerine gerçekten inandıklarını" tespit etmiştir.

Gerçekçi Olmayan İyimserlik

İyimserlik, hayata olumlu yaklaşmanın öncelidir. "İyimser," diyor H. Jackson Brown (1990, s. 79), "Her sabah pencereden bakar ve 'Günaydın Tanrım.' der. Kötümser ise her sabah pencereden bakar ve 'Tanrım, gene sabah.' der." 22 kültürde 90.000'den fazla insanla yapılan çalışma, insanların çoğunun kötümserlikten çok iyimserliğe eğilimli olduğunu ortaya koymaktadır (Fischer ve Chalmers, 2008). Aslında, birçoğumuz araştırmacı Neil Weinstein'in (1980, 1982) "gelecek olaylarla ilgili gerçekçi olmayan iyimserlik" dediği şeye sahibiz. Biraz da diğerlerinin kaderleri hakkındaki görece kötümserlikleri nedeniyle (Hoorens ve diğerleri, 2008; Shepperd, 2003), öğrenciler iyi bir iş bulmada, iyi maaş almada ve ev sahibi olmada kendilerini sınıf arkadaşlarından daha şanslı görüyorlar. Ayrıca içki problemi, 40 yaşından önce kalp krizi ya da işten kovulma gibi olumsuz olayları daha az olasılıkla yaşayacaklarını düşünüyorlar.

"Geleceğin görüntüleri, Pollyanna'yı utandıracak kadar pembedir."
—SHELLEY E. TAYLOR, POSITIVE ILLUSIONS, *1989*



NON SEQUITUR © 1999 Wiley Miller. Universal Press Syndicate tarafından dağıtılmıştır. İzinle tekrar basılmıştır. Her hakkı saklıdır.

Ebeveynler, gerçekçi olmayan iyimserliklerini, çocuklarının üniversiteyi bırakma, depresyona girme ya da akciğer kanseri olma olasılıklarının ortalama bir çocuktan daha az olduğunu ama üniversiteyi bitirme, sağlıklı ve mutlu bir hayat sürme olasılıklarının ortalama bir çocuktan daha fazla olduğunu düşünerek çocukları konusunda da gösterirler (Lench ve diğerleri, 2006).

Gerçekçi olmayan iyimserlik, kırılganlığımızı veya incinebilme olasılığımızı arttırır. Talihsizliğe karşı bağışıklığımız olduğuna inanırsak, mantıklı önlemler alma gereği duymayız. Cinsel olarak aktif olup düzenli olarak doğum kontrolü kullanmayan üniversiteli kadınlar, kendi üniversitelerindeki diğer kadınlara oranla istenmeyen gebelik yaşama olasılıklarının daha az olduğunu düşünmektedir (Burger ve Burns, 1988). Kendini "ortalamanın üstünde" olarak değerlendiren yaşlı sürücüler, sürüş testlerinde daha alçak gönüllü sürücülere oranla dört kat daha fazla başarısız olmuş ve "güvenli değil" olarak değerlendirilmiştir (Freund ve diğerleri, 2005). Akademik yetenek değerlendirmeleri şişirilmiş olarak üniversiteye giren öğrencilerin, daha sonra özsaygı ve iyi oluşları azalmakta ve okulu bırakma olasılıkları artmaktadır (Robins ve Beer, 2001).

Gerçekçi olmayan iyimserliğe sahip insanlar yıllık ücreti düşük ama faiz oranları yüksek kredi kartlarını da seçmektedir—faizleri yıllık ücretteki birkaç dolar farktan kat kat fazla olan ortalama bir borçlu için kötü bir seçim (Yang ve diğerleri, 2007). Kredi kartı şirketlerinin asıl kâr kaynağı faizlerdir, gerçekçi olmayan iyimserlik onların daha fazla kâr etmesi ve pembe gözlüklülerin cebinden daha fazla para çıkması demektir.

Keyifle kredi kartı borcu altına girenler, sigaranın etkilerini inkâr edenler ve talihsiz ilişkilere balıklama dalanlar bize, gurur gibi, körü körüne iyimserliğin düşüşün tam öncesinde yer aldığını hatırlatmaktadır. Kumar oynarken, iyimserler kötümserlerden daha fazla ısrarcıdır, hatta kayıpları birikirken bile (Gibson ve Sanbonmatsu, 2004). Borsa ya da emlak işi yapanlar rakiplerinden daha üstün olduğu hissine kapılırsa, hayal kırıklığının acısını çekebilirler. İnsanın ekonomik rasyonalizmini savunan Adam Smith bile, insanların kazanma şanslarını çok abarttıklarını önceden görmüştür. Ona göre, insanların "kendi talihlerine olan saçma güveni, yapabilecekleri şey konusunda kibirli aldanmışlıklarından kaynaklanır" (Spiegel, 1971, s. 243).

Gerçekçi olmayan iyimserlik yükselişte gibi görünüyor. 1970'lerde, Amerikan liselerinin son sınıf öğrencilerinin yarısı, yetişkin olduklarında, mümkün olan en yüksek değerlendirme olan "çok iyi" birer çalışan olacaklarını düşünmekteydiler. 2006 yılı itibarı ile gençlerin üçte ikisi, kendini ilk yüzde 20'ye yerleştirerek bu olağanüstü sonuca erişeceklerine inanıyordu! (Twenge ve Campbell, 2008). Daha çarpıcı olan, 2000 yılında lise son sınıf öğrencilerinin yarısı bir lisansüstü derece alacağına inanıyordu ama gerçekte istatistiksel olarak bu olasılık yüzde 9'du (Reynolds ve diğerleri, 2006).Yükseği hedeflemenin başarı için yararları olsa da çok yüksek hedefleri olanlar, hedeflerini daha gerçekçi hedeflere ayarlamayı öğrenirken depresyonla mücadele etmek zorunda kalabilirler (Wrosch ve Miller, 2009).

İyimserlik, öz yeterlilik, sağlık ve genel refahı desteklemek de kesinlikle kötümserlikten iyidir (Armor ve Taylor, 1996; Segerstrom, 2001). Doğal iyimserler olarak, insanların çoğu gelecekte daha mutlu olacaklarına inanır—bugün ve şimdi mutlu olmamıza kesinlikle yardımcı olacak bir inanış (Robinson ve Ryff, 1999). Eğer bizim

"Tanrım, değişemez şeylerin berraklığını kabul etmemiz için bize zarafet ver, değişebilen şeyleri değiştirmek için cesaret ver ve birini diğerinden ayırmak için bilgelik ver."

—REINHOLD NIEBUHR, THE SERENITY PRAYER, 1943



Hayali iyimserlik. Çoğu çift evlendiklerinde aşklarının uzun süreceğinden emindir. Gerçekte ise, bireyci kültürlerde, evliliklerin yarısı boşanmayla sonuçlanır.

iyimser atalarımız, zorlulukların ve yaşam mücadelesinin altından kalkmakta karamsar komşularından daha başarılı olmuşlarsa, o zaman iyimserliğe eğilimli olmamızda şaşılacak bir durum yoktur (Haselton ve Nettle, 2006).

Fakat bir tutam gerçekçilik –ya da Julie Norem'in (2000) **savunmacı kötümserlik** dediği şey– bizi gerçekçi olmayan iyimserliğin tehlikelerinden koruyabilir. Savunmacı kötümserlik, problemleri tahmin eder ve etkili başa çıkmayı motive eder. Bir Çin atasözünün dediği gibi, "Barış içinde otururken tehlike için hazırlıklı olun." Aşırı iyimser öğrencilerin, (düşük notlar alan birçok öğrenci gibi) kendilerinden biraz şüphe duymaları onları çalışmaya motive eder (Prohaska, 1994; Sparrell ve Shrauger, 1984). Kendinden çok emin öğrenciler hazırlık yapmama eğilimindedir ama eşit yetenekteki daha az güveni olan akranları daha iyi çalışır ve daha yüksek notlar alır (Goodhart, 1986; Norem ve Cantor, 1986; Showers ve Ruben, 1987). Olayları daha yakından ve gerçekçi görmenin faydası vardır. Bir deneydeki öğrenciler faraza bir testle ilgili performansları konusunda fazlasıyla iyimser tahminlerde bulunmuşlar ama yakında girecekleri gerçek bir sınavla ilgili tahminleri gerçeğe çok daha yakın olmuştur (Armor ve Sackett, 2006). Aksini ispat edebilecek bir şey yokken kendinizin harika olduğuna inanmak bir şeydir ama yaklaşan gerçek bir değerlendirme varken böbürlenen bir ahmak durumuna düşmemek daha iyidir.

savunmacı kötümserlik
Yaklaşan sorunları görerek kaygıyı etkin davranışa çeviren uyumsal değer.

Ayrıca eleştirileri dinleyebilmek de önemlidir. David Dunning (2006), "Öğrencilerime sık sık söylediğim nazik bir kural şudur." diyor: "Eğer aynı olumsuz geri bildirimi iki kişi bağımsız olarak veriyorsa, en azından bunun doğru olabileceği ihtimalinin göz önünde bulundurulması gerekir." Bir diğer deyişle, eğer şarkı söyleyemiyorsanız *American Idol*'a katılmayın. Basit bir tavsiye ama her sezon ilk bölümleri dolduran gülünecek kadar kötü şarkıcılar, gerçekçi olmayan iyimserliğin hiç de ölmemiş olduğunun kanıtıdır.

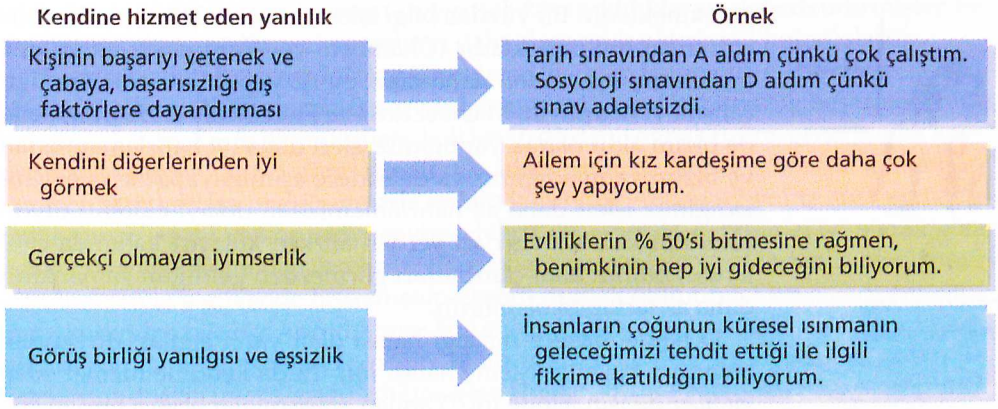
Olumsuz düşüncenin de olumlu düşünce kadar bir gücü vardır. Ders: Okul ve sonrasında başarılı olmak, umudu ayakta tutacak kadar iyimserlik ve ciddiye alacak kadar kötümserlik gerektirir.

Görüş Birliği Yanılgısı ve Eşsizlik

Benliğimizi yüceltmek için, başkalarının bizim gibi düşünme ve davranma düzeylerini abartma ya da azaltma eğilimine sahibiz. *Görüşler* söz konusu olduğunda, diğerlerinin bizimle ne derece hemfikir olabileceğini abartarak kendi görüşümüz için destek yaratırız; bu olguya da **görüş birliği yanılgısı** denir (Krueger ve Clement, 1994; Marks ve Miller, 1987; Mullen ve Goethals, 1990). Kanada'daki bir sorunun halkoyu ile çözümünü destekleyenler ya da Yeni Zellanda'nın Ulusal Parti'sini destekleyenler diğerlerinin kendileriyle hemfikir olma düzeylerini, bilerek ve isteyerek olduğundan daha yüksek tahmin etmiştir (Babad ve diğerleri, 1992; Koestner, 1993). Bizim görüşümüz bize en aklı selim görüş gibi görünmektedir.

görüş birliği yanılgısı
Kişinin kendi görüşlerini, istenmedik davranışlarını veya başarısızlıklarını olduğundan çok daha yaygın sanması.

Kötü bir davranış sergilersek veya bir işte başarısız olursak, böyle şeylerin yaygın olduğunu düşünerek kendimizi rahatlatırız. Bir kişi, diğerine yalan söyledikten sonra, yalancı *diğer* kişiyi de sahtekâr olarak algılamaya başlar (Sagarin ve diğerleri, 1998). Diğerlerinin de kendisi gibi düşünüp hareket ettiğini düşünür: "Ben yalan söyledim ama herkes zaten yalan söylemiyor mu?" Eğer gelir vergimizde sahtekârlık yapmışsak ya da sigara içiyorsak, böyle yapan insanların sayısını olduğundan fazla tahmin ederiz. Eğer biz birine karşı arzu hissediyorsak, o kişinin bize duyduğu arzuyu olduğundan fazla sanabiliriz. Eski *Sahil Güvenlik* aktörü David Hasselhoff'un dediği gibi, "Evet botox yaptırdım ama herkes yaptırıyor!" Dört yakın çalışma örneklemektedir:



ŞEKİL :: 2.9
Kendine Hizmet Eden Yanlılıklar Nasıl Çalışır?

- Banyo yasağı sırasında gizlice banyo yapan insanlar (banyo yapmayanlardan daha fazla) birçoğunun aynı şeyi yaptığına inanır (Monin ve Norton, 2003).
- Zorlu bir egzersizden sonra susuz kalanlar, kaybolan doğa yürüyüşçülerinin açlıktan ziyade susuzluktan muzdarip olacaklarını tahmin etmişlerdir. Leaf Van Boven ve George Lowenstein (2003) tarafından yapılan bir araştırmada, egzersize başlayacak olanların yüzde 57'si karşısında, susuz bırakılan egzersizcilerin yüzde 88'i böyle bir tahminde bulunmuştur.
- İnsanlar, kendi hayatları değiştikçe, dünyayı da değişim içinde görürler. Korumacı ebeveynler dünyayı daha tehlikeli bir yer olarak görmeye başlarlar. Diyet yapanlar, yiyecek reklamlarının daha yaygın olduğu yargısını taşırlar (Eibach ve diğerleri, 2003).
- Başka bir ırktan insanlar hakkında olumsuz fikirleri olanlar, bu olumsuz kalıpyargıların birçok insan tarafından paylaşıldığını varsayar (Krueger, 1996, 2007). Başkalarının kalıpyargıları hakkındaki algılarımız kendi kalıpyargılarımızla ilgili bir şeyler açığa çıkarır.

"Herkes baştan aşağı plastik olduğumu söylüyor. Bir ısıtıcının yanında duramazmışım yoksa erirmişim. Silikonum var ama Los Angeles'taki her bir insanın da var."
—AKTRİST PAMELA LEE ANDERSON (TALBERT TARAFINDAN ALINTILANMIŞTIR, 1997)

Bir deyim, "Şeyleri olduğu gibi görmeyiz." der. "Onları kendimiz gibi görürüz."

Dawes (1990), bu görüş birliği yanılgısının, belirgin bir biçimde içinde olduğumuz sınırlı bir örneklemden genellediğimiz için olabileceğini öne sürmektedir. Daha fazla bilginin yokluğunda, neden kendimizi yansıtmayalım ki; kendi bildiğimizi başkalarına yükleyip kendi davranışlarımızı onların olası davranışları için bir ipucu olarak kullanmayalım? Olasılık hesabına göre çoğu insan çoğunluktadır; bu yüzden insanlar çoğunlukta olduklarını varsaydıklarında genelde haklıdır. Ayrıca, bizim davranışlarımızı ve tavırlarımızı paylaşan insanlarla daha çok vakit geçirmeye eğilimliyizdir, bu yüzden dünyayı tanıdığımız insanlar üzerinden değerlendiririz.

Bununla birlikte, *yetenek* konusunda ya da iyi veya başarılı davrandığımız zaman, sıklıkla bir **eşsizlik yanılgısı** ortaya çıkar (Goethals ve diğerleri, 1991).Yeteneklerimizi ve ahlaki davranışlarımızı nispeten alışılmadık olarak görerek kendi benlik saygımıza hizmet ederiz. Örneğin, esrar kullanan ama emniyet kemeri takan insanlar esrar kullanan insanların sayısını gözünde büyütür (görüş birliği yanılgısı) ama emniyet kemeri kullananların sayısını küçümser (eşsizlik yanılgısı) (Suls ve diğerleri, 1988). Böylece, hatalarımızı nispeten normal ve erdemlerimizi nispeten istisna olarak görebiliriz.

eşsizlik yanılgısı
Kişinin kendi yeteneklerinin, beğenilen davranışlarının ya da başarılarının yaygınlığını azımsaması eğilimi.

Özetlemek gerekirse, kendine hizmet eden yanlılıklar, kendine hizmet eden yüklemeler, kendi üstünlüğünü sağlama alan karşılaştırmalar, gerçekçi olmayan iyimserlik ve birinin hataları söz konusu olduğunda, görüş birliği yanılgısı olarak ortaya çıkmaktadır (Şekil 2.9).

Kendine Hizmet Eden Yanlılıkları Açıklamak

İnsanlar neden kendilerini, benliklerini yüceltecek şekilde algılarlar? Bir açıklamaya göre, kendine hizmet eden yanlılıklar, kendimizle ilgili bilgileri işleme ve hatırlama şeklimizin bir yan ürünüdür. Kendimizi diğerleri ile karşılaştırmak için diğerlerinin davranışlarını ve kendi davranışlarımızı fark etmek, değerlendirmek ve hatırlamak



"Etkileyici olduğunu kabul ediyorum. Ama bugünlerde bu sınıftaki herkes mezun olurken ilk %10'da."

Hepimiz ortalamadan daha iyi olabilir miyiz?

© 2009 William Haefeli cartoonbank.com. Her Hakkı Saklıdır.

gerekmektedir. Bu yüzden bilgi işleme sürecimizde hata için birçok fırsat bulunmaktadır (Chambers ve Windschitl, 2004). Evli insanların, eşlerinden daha fazla ev işi yaptıklarını düşündüğü çalışmayı hatırlayın. Michael Ross ve FioreSicoly (1979), bu, belki de bizim aktif olarak yaptığımız işleri daha iyi hatırlamamızdan ve bizim yapmadığımız ya da sadece eşimizi yaparken gözlemlediğimiz işleri daha az hatırlamamızdan dolayı olabilir, diyor. Kendimi kirli çamaşırları yerden alırken kolayca kafamda canlandırabilirim ama çamaşırları görmezden geldiğim zamanların daha az farkında olabilirim.

O hâlde, basitçe bir algı hatası olan yanlı algılar, duygudan bağımsız bir bilgi işleme hatası mı? Ya da kendine hizmet eden *güdüler* de işin içinde mi? Yapılan araştırmalar açıkça birden çok güdümüz olduğunu söylemekte. Kendini tanıma amacıyla, *yeterliliğimizi değerlendirme* güdüsüne sahibiz (Dunning, 1995). Öz onaylama amacıyla ise *benlik kavramımızı doğrulamak* için güdüleniyoruz (Sanitioso ve diğerleri, 1990; Swann, 1996, 1997). Öz olumlama amacıyla, özellikle *benlik algımızı yüceltme* güdüsü gösteriyoruz (Sedikides, 1993). Özsaygı güdüsü, böylece, kendine hizmet eden yanlılıkları güçlendirmektedir. Sosyal psikolog Daniel Batson'un (2006) dediği gibi, "Kafa kalbin uzantısıdır."

Özsaygı ve Kendine Hizmet Eden Yanlılık Üzerine Düşünceler

Bu noktada siz de diğer bazı okurlar gibi, kendine hizmet eden yanlılıkları can sıkıcı ya da ara sıra hissettiğiniz yetersizlik hislerinin tam tersi olarak görüyor olabilirsiniz. Kendine hizmet eden yanlılıklar sergileyen insanlar bile kendilerini özellikle başarı, yetenek ya da çekicilik merdiveninde bir iki basamak daha yukarıdaki insanlardan aşağıda hissedebilirler. Dahası, kendine hizmet eden yanlılıklar herkeste işlemez. Bazı insanlar *gerçekten de* düşük özsaygıdan muzdariptir. Olumlu özsaygının gerçekten de bazı yararları vardır.

KENDİNE HİZMET EDEN YANLILIĞIN UYUM DEĞERİ

Özsaygının karanlık tarafı olduğu kadar parlak bir tarafı da vardır. İyi şeyler olduğunda, yüksek özsaygılı insanlar iyi hislerin daha çok tadını çıkarır ve bu hisleri devam ettirir (Woodvd, 2003). "Birinin akranlarından daha fazla yeteneği ve olumlu nitelikleri olduğuna inanması, kişinin kendini iyi hissetmesine ve günlük hayatın stresleri ile olumlu benlik algısının sağladığı kuvvetle başa çıkmasına yardım eder (2003).

Kendine hizmet eden yanlılıklar ve onunla birlikte gelen bahaneler insanları depresyondan korumaya yardım eder (Snyder ve Higgins, 1988; Taylor ve diğerleri, 2003). Depresyonda olmayan insanlar, genellikle kendine hizmet eden yanlılıklar sergiler. Laboratuvar ortamındaki görevlerde başarısızlıklarını mazur görürler ve kendilerini olduklarından daha fazla kontrol sahibi olarak algılarlar. Depresyondaki insanların öz değerlendirmeleri ve diğerlerinin onları nasıl gördükleri üzerine değerlendirmeleri abartılı değildir (Bu konu hakkında dahası için bakınız, Bölüm 14).



© The New Yorker Collection, 1996, Mike Twohy, cartoonbank.com. Her Hakkı Saklıdır.

Kendine hizmet eden yanlılıklar, ayrıca stresin etkisini azaltır. George Bonanno ve meslektaşları (2005), 11 Eylül 2001'de Dünya Ticaret Merkezi

ya da çevresinden kaçan işçilerin duygusal dayanıklılıklarını değerlendirmişler ve kendini yüceltme eğilimi gösterenlerin daha dayanıklı olduğunu bulmuşlardır.

"Terör yönetimi kuramında," Jeff Greenberg, Sheldon Solomon ve Tom Pyszczynski (1997; Greenberg, 2008) olumlu özsaygının uyum sağlayıcı olmasının bir başka nedenini öne sürmektedir: Kesin ölümümüzle ilgili kaygı da dâhil olmak üzere, genel olarak kaygıya karşı tampon görevi görmektedir. Çocukluğumuzda, ebeveynlerimiz tarafından öğretilen standartlara uyduğumuzda sevilip korunduğumuzu öğreniriz ama uymadığımız zaman, sevgi ve korumayı kaybedebiliriz. Bu sebeple, kendimizi iyi olarak görmekle güvenlik hissini ilişkilendiririz. Greenberg ve meslektaşları, olumlu özsaygının –kendimizi iyi ve güvende hissetmenin– kendi mutlak ölümümüz karşısında hissettiğimiz korkudan bile bizi koruduğunu öne sürmektedir. Araştırmaları, insanlara ölümlülüklerinin hatırlatılmasının (örneğin, ölüm üzerine kısa bir yazı yazarak) onları öz değerlerini doğrulamaya güdülediğini göstermiştir. Bu tür tehditlerle karşılaştığımız zaman, özsaygı, kaygı karşısında tampon görevi görür. 2004 yılında, Amerikan işgalinden bir yıl sonra, ülkelerinin tehlike altında olduğunu hisseden Iraklı gençler özsaygı ölçümlerinde en yüksek puanları almıştır (Carlton Ford ve diğerleri, 2008).

Depresyon ve kaygı üzerine yapılan araştırmaların da önerdiği gibi, kendine hizmet eden algılarda pratik bir bilgelik var. Olduğumuzdan zeki, güçlü ve sosyal olarak daha başarılı olduğumuza inanmamızın stratejik değeri olabilir. Hilekârlar eğer kendilerinin onurlu olduklarına inanırsa, daha inandırıcı görünebilirler. Üstünlüğümüze inanmak –kendini doğrulayan bir kehanet yaratarak– başarmamıza ve zorlu zamanlarda umudumuzu sürdürmemize yardımcı olabilir (Willard ve Gramzow, 2009).

KENDİNE HİZMET EDEN YANLILIK UYUMSAL OLMADIĞINDA

Kendine hizmet eden gurur bizi depresyondan korusa bile, uyumsuz da olabilir. Sosyal zorluklarda başkalarını suçlayan insanlar hatalarını kabul eden insanlardan daha mutsuzdur (C. A. Anderson ve diğerleri, 1983; Newman ve Langer, 1981; Peterson ve diğerleri, 1981).

Barry Schlenker (1976; Schlenker ve Miller, 1977a, 1977b) tarafından yapılan araştırmalar, kendine hizmet eden algıların bir grubu nasıl zehirleyebildiğini göstermiştir. Üniversite günlerinde bir rock grubu gitaristi olarak Schlenker şunu söylüyor: "Rock grubu üyeleri grup başarısına olan katkılarını genellikle gözlerinde çok büyüttüler ve başarısızlığa olan katkılarını küçümsediler. Kendini övme eğilimleri yüzünden dağılan birçok iyi grup gördüm." Daha sonraki hayatında Florida Üniversitesinde bir sosyal psikolog olarak çalışan Schlenker, grup üyelerinin kendine hizmet eden algılarını araştırmıştır. Dokuz araştırmada, insanları bir görev üzerinde iş birliği ile çalıştırmış, daha sonra onlara (performanstan bağımsız olarak) gruplarının iyi ya da kötü bir sonuç aldığını söylemiştir. Bu çalışmaların her birinde, başarılı grupların üyeleri, görevlerde başarısız olan grupların üyelerine kıyasla grubun performansında çok daha fazla sorumluluk iddia etmiştir.

"Zafer yüzlerce baba bulur ama ölüm bir yetimdir."
—COUNT GALEAZZO CIANO, THE CIANO DIARIES, *1938*

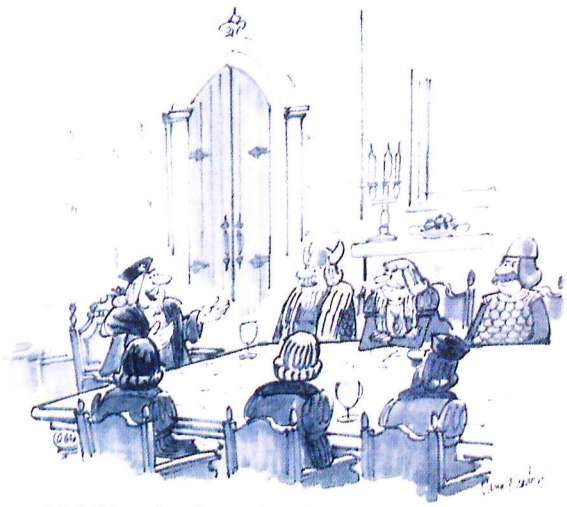
Eğer çoğu grup üyesi, ortalamanın üstündeki katkılarına oranla az maaş aldıklarına ve yeteri kadar takdir edilmediklerine inanıyorsa, bütünlüğün bozulması ve kıskançlık çıkması olasıdır. Rektör ve dekanlar bu olguyu çabucak tanıyacaklardır. Üniversite öğretim üyelerinin yüzde doksan dokuzundan fazlası, kendini ortalama meslektaşlarından daha üstün olarak değerlendirmiştir (Blackburn ve diğerleri, 1980; Cross, 1977). Bu nedenle, liyakate bağlı ücret artışları açıklandığında ve üyelerden yarısı ortalama bir artış aldığında, çoğunun kendini haksızlığın kurbanı olarak hissetmesi kaçınılmazdır.

"Diğer erkeklerin günahları gözlerimizin önündedir; kendimizinkiler ise arkamızdadır."
—SENECA, DE IRA, *İS. 43*

Kendine hizmet eden yanlılık, insanların *grupları* hakkındaki değerlendirmelerini de abartmalarına neden olmaktadır; bu olguya **gruba hizmet eden yanlılık** denir. Gruplar karşılaştırılabilir olduğunda, insanların çoğu kendi gruplarını üstün olarak görür (Codol, 1976; Jourden ve Heath, 1996; Taylor ve Doria, 1981).

gruba hizmet eden yanlılık
Dış grup üyelerinin olumlu davranışlarını durumsal faktörlerle açıklarken, olumsuz davranışlarını (kişinin kendi grubu tarafından yapılan bu tür davranışları mazur görürken) karakterlerine atfetmek.

- Üniversite kız birlikleri üyeleri, kendi gruplarındakileri, diğer gruplardakilere göre daha az burnu havada ve züppe olarak algılamaktadır (Biernat ve diğerleri, 1996).
- Hollandalı yetişkinlerin yüzde elli üçü, evliliklerini ya da ilişkilerini diğerlerinin çoğundan daha iyi olarak değerlendirmekte sadece yüzde 1'i diğerlerinden daha kötü olarak değerlendirmektedir (Buunk ve van der Eijnden, 1997).



"O hâlde anlaştık. Danimarka'da çürümüş hiçbir şey yok. Geri kalan her yerde çürümüş bir şey var."

Grup ortamında kendine hizmet eden gurur özellikle tehlikeli hâle gelir.

© The New Yorker Collection, 1983, Dana Fradon, cartoonbank.com. Her Hakkı Saklıdır

- Amerikalıların yüzde altmışı büyük çocuklarının devam ettiği devlet okuluna A ya da B notunu vermektedir. Ama ebeveynler (yüzde 64) aynı derecedeki diğer devlet okullarının geneline C veya D notu vermektedir (Whitman, 1996).
- Girişimcilerin çoğu, şirketleri için olabileceğinden daha fazla verimlilik ve büyüme öngörmektedir. (Kidd ve Morgan, 1969; Larwood ve Whittaker, 1977).

İnsanların kendini ve gruplarını olumlu bir yanlılıkla görmesi yeni bir haber değildir. Antik Yunan tragedyasında gösterilen trajik kusur *kibir* ya da gururdu. Deneylerimizdeki katılımcılar gibi, Yunan tragedyası karakterleri bilerek ve isteyerek kötülük yapmamaktadırlar; sadece kendilerini çok yukarıda görmektedirler. Literatürde, gurunun tehlikeleri tekrar tekrar resmedilir. İlahiyatta, gurur "yedi ölümcül günahın" ilkidir.

"Sahte tevazu, kişinin küçüklüğünü gösteren bir aldatmacadır. Gerçek tevazu ise büyüklük karşısında duruyor olmanın bilincine varmaktır"

—JONATHAN SACKS, BRITAIN'S CHIEF RABBI, 2000

Eğer gurur kendine hizmet eden yanlılık ise, tevazu nedir? Kendini hor görmek mi? Tevazu, yakışıklı insanların çirkin olduğuna ve zeki insanların zor anlayan insanlar olduklarına inanmaya çalışmaları değildir. Sahte alçak gönüllülük, birinin ortalamadan daha alçakgönüllü olmasından duyduğu gururu gizliyor olabilir. James Friedrich (1996), öğrencilerin çoğunun, kendilerini ortalamadan daha iyi olduklarını sanmamak konusunda ortalamadan daha iyi oldukları için taktir ettiklerini belirtmektedir. Gerçek tevazu sahte alçak gönüllülükten ziyade kendini unutmaya benzer. Kendi özel yeteneklerimizin tadına varmamız ve aynı dürüstlükle diğerlerinin yeteneklerini tanımamız için bizi özgür bırakır.

Özetle: Kendine Hizmet Eden Yanlılık

- Çoğu insanın aşağılık kompleksi ve düşük özsaygıdan muzdarip olduğu varsayımının aksine, araştırmalar tutarlı bir şekilde, insanların kendine hizmet eden yanlılıklar gösterdiğini saptamıştır. Deneylerde ve günlük hayatta, başarısız olunca şartları suçlarken, başarılı olunca kendimize pay çıkartırız.
- İnsanların çoğu, öznel ve arzu edilir özellik ve yeteneklerde kendini ortalamadan daha yukarıda değerlendirir.
- Geleceğimiz hakkında gerçekçi olmayan bir iyimserlik sergileriz.
- Düşüncelerimizin ve kusurlarımızın yaygınlığını fazla gözümüzde büyütürken (görüş birliği yanılgısı), yeteneklerimizin ve erdemlerimizin yaygınlığını küçümseriz (eşsizlik yanılgısı).
- Bu tür algılar kısmen, insanları depresyondan koruyan fakat yanlış yargılar ve grup çatışmalarına yol açabilen özsaygıyı koruma ve artırma güdüsünden kaynaklanır.
- Kendine hizmet eden yanlılık, hayatımızda olan iyi şeylerin tadını çıkarmak açısından uyum sağlayıcı olabilir. Fakat kötü şeyler olduğunda, kendine hizmet eden yanlılık diğerlerini suçlamamıza ve "hak ettiğimiz" bir şeyden hile ile mahrum bırakılmışız gibi hissetmemize yol açarak uyumsuzluk kaynağı olabilir.

Benlik Sunumu

İnsanlar kendilerini sadece benlik yüceltici şekilde algılama güdüsüne değil, aynı zamanda kendilerini diğer insanlara olumlu bir şekilde sunma güdüsüne de sahip gibi görünüyorlar. İnsanların, "izlenim yönetimi" taktikleri, sahte tevazuya ya da kendini yenilgiye uğratan davranışa nasıl yol açabilir?

Şu ana kadar, benliğin sosyal dünyamızın tam merkezinde olduğunu, özsaygının ve öz yeterliliğin kazanç sağladığını ve kendine hizmet eden yanlılıkların

öz değerlendirmeyi etkilediğini gördük. Şunu merak ediyor olabilirsiniz: Benlik yüceltici ifadeler her zaman içten midir? İnsanlar dışarıya yansıttıklarını içlerinde de hissediyorlar mı? Ya da sadece kendinden şüphe ederken bile olumlu bir imaj çizmeye mi çalışıyorlar?

Kendini Engelleme

Bazen insanlar başarıyı daha az olası hâle getiren engeller yaratarak başarı şanslarını sabote ederler. Bu tür davranışlar, bilinçli olarak yıkıcı olmak şöyle dursun, kendini koruma amaçlıdır (Arkin ve diğerleri, 1986; Baumeister ve Scher, 1988; Rhodewalt, 1987): "Ben gerçekten başarısız değilim—şu sorun olmasa başarılı olabilirdim."

İnsanlar neden kendini yenilgiye uğratacak davranışlarla kendilerine engel koyarlar? Kendi benlik saygımızı, başarısızlıkları dış faktörlere dayandırarak hevesle koruduğumuzu hatırlayın. Neden, *başarısızlıktan korkarak*, insanların bir iş görüşmesinden önceki gece parti yaparak ya da büyük bir sınava çalışmak yerine bilgisayar oyunu oynayarak kendilerine engel koyduklarını anlayabiliyor musunuz? Benlik saygısı performansa bağlı olduğu zaman, çabalayıp başarısız olmak, zamanı boşa harcayıp hazır bir bahaneye sahip olmaktan daha yıkıcı olabilir. Eğer bir şekilde engellendiğimiz zaman başarısız olursak, yeterlilik duygumuzu hâlâ koruyabiliriz; bu tür koşullar altında başarılı olursak, bu benlik algımızı şişirir. Engeller, başarısızlıklarımızı yeteneksizlik veya beceri eksikliği yerine geçici ve dış bir etkene dayandırarak ("Hasta hissediyordum", "Gece çok geç yattım") hem özsaygıyı hem de toplum içindeki imajımızı korur.

"Eğer çaba yoksa başarısızlık da yoktur, eğer başarısızlık yoksa utanç da yoktur."
—WILLIAM JAMES, PRINCIPLES OF PSYCHOLOGY, *1890*

Steven Berglas ve Edward Jones (1978), bu **kendini engelleme** analizini onaylamaktadır. "İlaçlar ve entelektüel performans" ile ilgili bir deney duyurulmuştur. Duke Üniversitesi katılımcılarının yerinde olduğunuzu hayal edin. Zor soruların cevaplarını tahmin etmeye çalışıyorsunuz ve daha sonra size, "Şimdiye kadar alınan en iyi puanlardan birini aldınız." deniliyor. İnanılmaz şanslı hissederek, daha fazla soruya cevap vermeden önce iki ilaç arasında seçim yapmanız isteniyor. Bir ilaç entelektüel performansa yardımcı olacak ve diğeri bunu engelleyecek. Hangisini seçerdiniz? Öğrencilerin çoğu düşünmelerini engelleyeceğini sandıkları ilacı istemiş, böylece bekledikleri düşük performans için hazır bir bahane yaratmışlardır.

kendini engelleme
İlerideki başarısızlığı açıklamak için faydalı bir mazeret yaratan davranışlarla benlik algısını koruma.

"Başarısız olmaya çalışırken başarılı olursanız ne olur?"
—ANONİM

Araştırmacılar, insanların kendilerini engellemenin diğer yollarını da belgelemişlerdir. Başarısızlık korkusu ile insanlar:

- Önemli atletik ve sportif faaliyetlere daha az hazırlık yapmaktadırlar (Rhodewalt ve diğerleri, 1984).
- Rakiplerine avantaj sağlayacak şekilde davranmaktadırlar (Shepperd ve Arkin, 1991).
- Ulaşılamaz beklentiler yaratmamak için görevin başlarında yetersiz performans sergilemektedirler (Baumgardner ve Brownlee, 1987).
- Zorlu ve benlik için önemli işlerde yapabileceklerinin en iyisini yapmaya çalışmamaktadırlar (Hormuth, 1986; Pyszczynski ve Greenberg, 1987; Riggs, 1992; Turner ve Pratkanis, 1993).

Tenisin harikası Martina Navratilova, bazı genç rakiplerine yenildikten sonra "En iyi oyunumu oynamaktan korktum... En iyi oyunumu oynadığımda beni yenip yenemeyeceklerini öğrenmekten korktum çünkü eğer böyle yenilseydim, o zaman biterdim." itirafını yapmıştır (Frankel ve Snyder, 1987).

İzlenim Yönetimi

Kendine hizmet eden yanlılık, sahte tevazu ve kendini engelleme, benlik algımızla ilgili kaygılarımızın derinliğini gözler önüne sermektedir. Hepimiz, farklı ölçülerde de olsa, oluşturduğumuz izlenimleri sürekli kontrol edip yönetmeye çalışıyoruz. Etkileme, sindirme ya da çaresiz görünmeyi amaçlasak da bizler izleyicilere oynayan sosyal hayvanlarız.

İzlenim yönetimi içsel (kendimiz) ve dışsal (diğerleri) bir izleyiciye arzu edilir bir görüntü sergileme isteğimizi ifade eder. Yarattığımız izlenimi yönetmek için çalışırız. Özsaygımızı desteklemek ve benlik algımızı doğrulamak için gerekli olduğunda mazeret üretir, meşrulaştırır ya da özür dileriz (Schlenker ve Weigold, 1992). Özsaygımızı korurken, çok fazla böbürlenerek de diğerleri tarafından ayıplanmamaya dikkat etmeliyiz (Anderson ve diğerleri, 2006). Sosyal etkileşim, *çok* da iyi görünmeden iyi görünmenin dengesini kurmaktır.

benlik sunumu
Kişinin ideallerine uygun ya da olumlu bir izlenim yaratmak için tasarlanmış şekilde davranma ve kendini ifade etme eylemi.



© 2008 P. S. Mueller

Alışkın olduğumuz durumlarda, benlik sunumu bilinçli bir çaba olmadan gerçekleşir. Alışkın olmadığımız durumlarda, etkilemek istediğimiz insanların olduğu bir partide ya da romantik olarak ilgilendiğimiz biriyle konuşurken, yarattığımız izlenimler hakkında kaygılanırız ve bizi iyi bilen arkadaşlarımızın yanında davrandığımızdan daha farklı davranırız (Learyvd ve diğerleri, 1994; Ticevd ve diğerleri, 1995). Fotoğrafımızın çekilmesine hazırlanırken, aynada farklı yüzler deneyebiliriz. Bunu, öz sumunla aktif şekilde uğraşmak enerjimizi tüketip etkinliğimizi azaltsa bile –örneğin sıkıcı deney görevlerinde daha az sebat etmek ya da duygusal tepkileri bastırmada zorluk çekmek gibi– yaparız (Vohs ve diğerleri, 2005). İşin iyi tarafı, benlik sunumu ruh hâlini beklenmedik bir şekilde iyileştirebilir. İnsanlar "en iyi taraflarını gösterme"ye ve kız ya da erkek arkadaşları üzerinde olumlu bir etki bırakmaya odaklandıktan sonra kendilerini tahmin ettiklerinden çok daha iyi hissetmişlerdir. Elizabeth Dunn ve meslektaşları, uzun süreli ilişkilerde "randevu akşamları"nın, aktif olarak benlik sunumunu desteklediği ve duygu durumunu iyileştirdiği için işe yaradığı sonucuna varmışlardır (Dunn ve diğerleri, 2008).

Facebook gibi sosyal ağ siteleri benlik sunumu için yeni ve bazen yoğun bir mecra sağlamaktadır. İletişim profesörü Joseph Walther, onlar, "Steroid almış izlenim yönetimi gibidirler." diyor (Rosenbloom, 2008). Kullanıcılar profillerinde hangi resimleri, etkinlikleri ve ilgi alanlarını gösterecekleri konusunda çok dikkatli kararlar verirler. Bazıları, arkadaşlarının, diğerleri üzerinde bıraktıkları izlenimi nasıl yarattıklarını düşünür. Bir çalışma, çok sayıda çekici arkadaşa sahip olan kişilerin kendilerini de çekici olarak algıladıklarını tespit etmiştir (Walther ve diğerleri, 2008). Sosyal paylaşım sitelerindeki konum ve çekicilikle ilgili kaygılar düşünüldüğünde, narsistik özellikler taşıyan bireylerin Facebook sitesine daha fazla arkadaş eklemelerinde ve daha çekici fotoğraf yüklemelerinde şaşılacak bir yan yoktur (Buffardi ve Campbell, 2008).

Benlik sunumu ile ilgili kaygılarımızı göz önünde bulundurursak, insanların başarısızlık ihtimalinde kendilerini engellemeleri şaşılacak bir şey değildir. İnsanların kırışıklık ve kansere yol açan radyasyon ile bronzlaşmaları, hijyenik olmayan yerlerde vücutlarını deldirip, küpe takmaları ve dövme yaptırmaları, anoreksik hâle gelmeleri, arkadaş baskısına boyun eğerek sigara içmeleri, sarhoş olmaları ve uyuşturucu kullanmaları şaşırtıcı değildir (Leary ve diğerleri, 1994). İnsanların benlik değerlendirmelerini inceleyecek ve gerçekleri anlayabilecek uzmanlar karşısında daha mütevazı olmaları da öyle (Arkin ve diğerleri, 1980; Riess ve diğerleri, 1981; Weary ve diğerleri, 1982). Profesör Smith yaptığı işin önemiyle ilgili profesyonel meslektaşlarına sunum yaparken, öğrencilere sunum yaptığından daha mütevazı olacaktır.

öz izleme
Kişinin, sosyal ortamlarda kendini sunma şekline odaklanması ve yaratmak istediği izlenim doğrultusunda performansını ayarlaması.

Bazı insanlar için, bilinçli benlik sunumu bir yaşam tarzıdır. Sürekli olarak kendi davranışlarını denetler ve diğerlerinin tepkilerini not ederler, daha sonra istenilen etkiyi uyandırmak için sosyal performanslarını ayarlarlar. **Öz izleme** eğilimi ölçeğinde yüksek puan alanlar (örneğin, "İnsanların olmamı beklediği kişi olmaya eğilimliyim." ifadesiyle hemfikir olanlar), sosyal bukalemunlar gibi davranır,

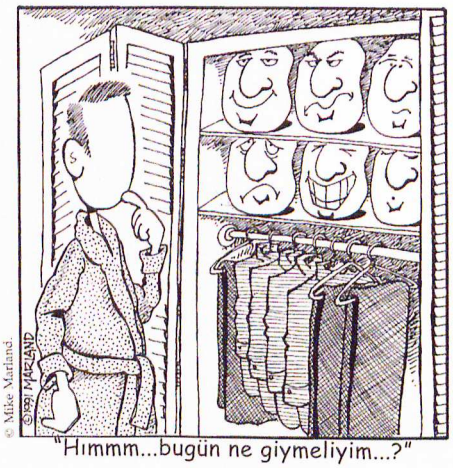


Grup kimliği. Asya ülkelerinde, benlik sunumu baskılanmıştır. Çocuklar kendilerini gruplarıyla tanımlamayı öğrenirler.

davranışlarını dış durumlara göre ayarlarlar (Gangestad ve Snyder, 2000; Snyder, 1987). Davranışlarını duruma uydurarak, aslında sahip olmadıkları tutumları benimsemektedirler (Zanna ve Olson, 1982). Diğerlerinin bilincinde olarak, kendi tutumları ile davranma olasılıkları azdır. Mark Leary'in (2004b) gözlemlediği gibi, bildikleri benlik sıklıkla gösterdikleri benlikten farklılık gösterir. Sosyal bukalemunlar olarak öz izlemede yüksek puan alanlar, ilişkilerine daha az bağlıdır ve evliliklerinden daha az tatmin olmaktadırlar (Leone ve Hawkins, 2006).

Öz izlemede düşük puan alanlar diğerlerinin düşüncelerini daha az önemser. Onlar daha çok içten güdümlüdür ve bu yüzden, daha çok hissettikleri ve inandıkları gibi davranırlar (McCann ve Hancock, 1983). Örneğin, eşcinsel çiftler hakkında düşüncelerini sıralamaları istense, izleyicilerin umduğu tavırları dikkate almadan ne düşündüklerini rahatça ifade ederler (Klein ve diğerleri, 2004). Hayal edebildiğiniz gibi, öz izlemede çok düşük olan biri, ruhsuz ve kaba izlenimi yaratabilir ama aşırı yüksek öz izlemesi olanlar tiyatroda oynar gibi, dürüst olmayan davranışlar da sergileyebilir. Çoğumuz iki aşırı uç arasında bir yerlerdeyizdir.

Kişinin istenilen izlenimi yaratacak şekilde kendini sunması hassas dengeli bir davranıştır. İnsanlar hem yetenekli hem de mütevazı ve dürüst görünmek ister (Carlston ve Shovar, 1983). Sosyal durumların çoğunda, mütevazılık iyi, gereksiz böbürlenme ise kötü bir izlenim yaratır. Bu yüzden de sahte mütevazılık olgusu oluşur: Sıklıkla içimizde hissettiğimizden daha düşük özsaygılıymışız gibi davranırız (Miller ve Schlenker, 1985). Ama açıkça çok iyi yaptığımız zaman, bunu bilmezden gelmenin samimiyetsizliği ("İyi yaptım ama büyütülecek bir şey değil") göze batabilir. İyi izlenim yaratmak –mütevazı ama kabiliyetli görünmek– sosyal beceri gerektirir.



"Toplumun görüşü, her zaman, bu görüşten açıkça korkanlara karşı bu görüşlere aldırmayanlara karşı olduğundan daha acımasızdır."

—*BERTRAND RUSSELL, THE CONQUEST OF HAPPINESS, 1930*

© Mike Marland

Özetle: Benlik Sunumu

- Sosyal hayvanlar olarak, kelimelerimizi ve davranışlarımızı izleyicimize uygun biçimde ayarlarız. Hepimiz davranışlarımızı not ederiz ve istediğimiz izlenimi yaratmak için değişen ölçülerde ayarlamalar yaparız.
- Bu tür taktikler; insanların kendilerini küçük görmeleri, gelecekteki rakiplerini övmeleri ya da diğer insanların karşısında başarılarımızın kaynağı olarak diğer insanları gösterirken kendi içimizde bunu kendimizin başardığını düşünmek gibi sahte alçak gönüllülük örneklerini açıklamaktadır.
- Bazen insanlar, başarısızlık için bahaneler üreterek özsaygıyı koruyan, kendine zarar veren davranışlarla kendini engellemektedir.
- Benlik sunumu hem dış izleyicilere (diğerleri) hem de iç izleyicilere (kendimiz) kendini daha iyi gösterme isteğimizi ifade etmektedir. Dış izleyiciler söz konusu olduğunda, öz izleme değerlendirmesinde yüksek puan alanlar, davranışlarını her duruma göre ayarlar, hâlbuki öz izlemede düşük olanlar, duyarsız olarak görünecek kadar az sosyal ayarlama yapmaktadır.



DİPNOT: İkiz Gerçekler—Gururun Tehlikeleri, Olumlu Düşünmenin Gücü

Bu bölüm, akılda kalıcı iki gerçek sunmuştur: Öz yeterlilik gerçeği ve kendine hizmet eden yanlılık. Öz yeterlilik, hakkındaki gerçek, kötü durumlarda vazgeçmememiz için bizi cesaretlendirir. Başlangıçtaki başarısızlıklara karşın sebatkâr olmak ve kendimizle ilgili şüphelerimiz dikkatimizi çok dağıtmadan çaba sarf etmek zorundayız. Güvenli özsaygı aynı şekilde uyumsaldır. Olasılıkların olumlu sonuçlanacağına inandığımız zaman, depresyona girmeye daha az eğilimliyizdir ve daha az güvensiz hissederiz.

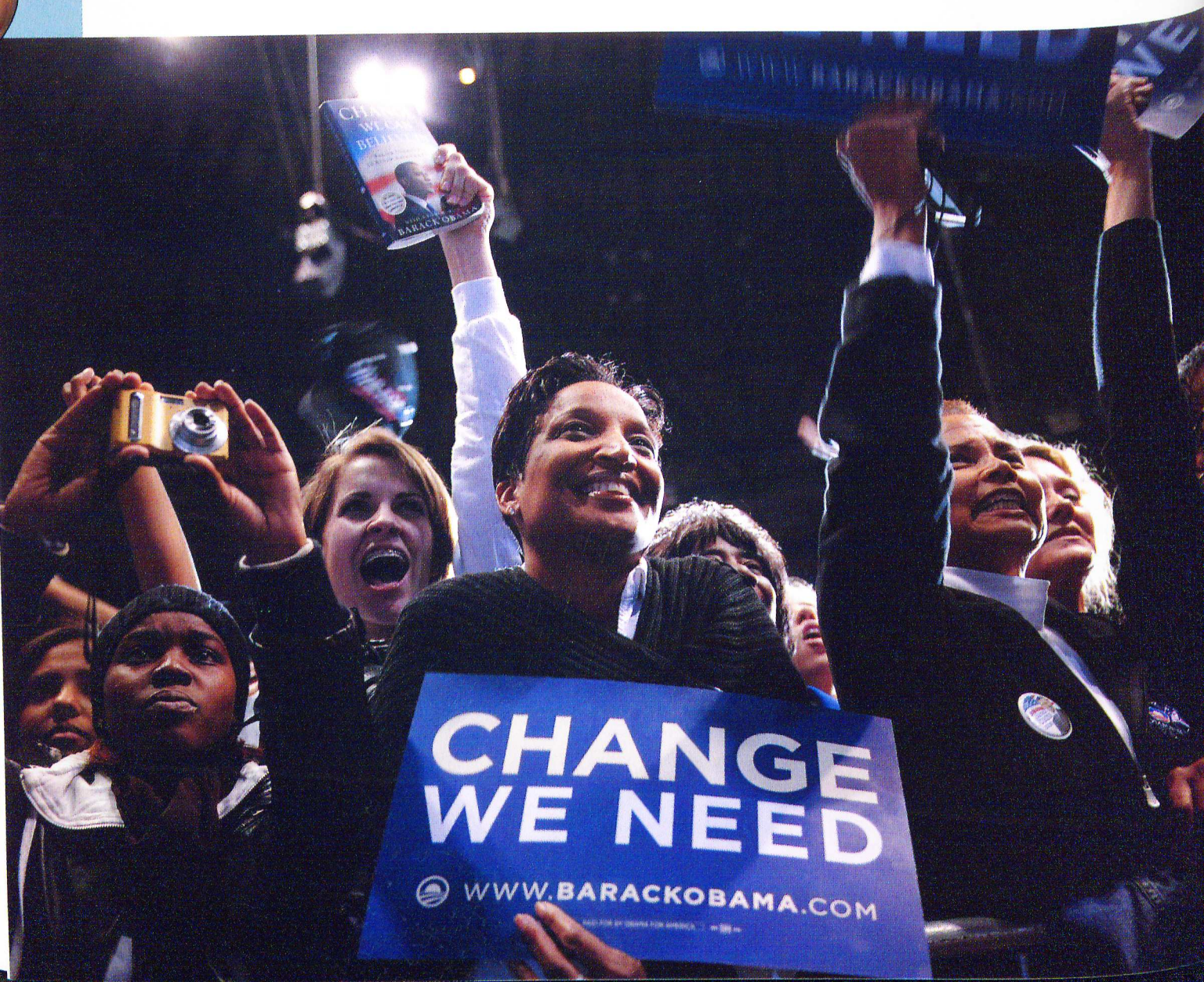
Bundan dolayı, ama gerçek dışı hedefler koyacak ve insanları bizden uzaklaştıracak kadar narsistçe davranacak şekilde bir öz güven olmaması koşuluyla, olumlu düşünmek ve çaba göstermek önemlidir. Aşırı öz yeterlilik algısı kurbanı suçlamamıza da neden olmaktadır: Pozitif düşünce her şeyi başarabiliyorsa, o zaman mutsuz evliliğimiz, yoksulluğumuz ya da bunalımımız için sadece kendimizi suçlarız. Ne ayıp! Keşke daha çok deneseydik, daha disiplinli ya da daha az aptal olsaydık. Bu bakış açısı, iyi insanların başına kötü şeylerin gelebileceğini kabul etmekte başarısızdır. Hayattaki en büyük başarılar ama aynı zamanda en büyük hayal kırıklıkları, en yüksek beklentilerden doğar.

Bu ikiz gerçek –öz yeterlilik ve kendine hizmet eden yanlılık– bana Pascal'ın 300 yıl önce öğrettiklerini hatırlatmakta: Tek bir gerçek hiçbir zaman yeterli değildir çünkü dünya karmaşıktır. Her gerçek, kendi bütünleyici gerçeğinden ayrılmışsa, yarım gerçektir.

BÖLÜM

3

Sosyal İnançlar ve Yargılar



Sosyal dünyamızı algılamak

Sosyal dünyamızı yargılamak

Sosyal dünyamızı açıklamak

Sosyal dünyamızdan beklentilerimiz

Sonuçlar

Dipnot: Yanılsamalı düşünme üzerine

Birleşik Devletler senatörleri, hem Cumhuriyetçi John McCain hem de demokrat Barack Obama, belirgin bir biçimde vicdanın tarafını tutan bir tavır aldılar. McCain 2001'de, "Zenginlerin daha çok yararlanacağı bir vergi kesintisini desteklemeye vicdanım elvermez." dedi. 2008'de McCain, cumhuriyeçilerin adaylığının ardından başkanlık için yürüttüğü kampanyada, önceden karşı çıktığı kesintilerin genişletilmesini destekledi.

Barack Obama, 2007'de kendini, başkanlık seçimlerinin halk tarafından finanse edilmesinin "uzun süreli savunucusu" ilan etti ve demokratlar, onu başkan adayı olarak gösterirse halk finansmanını kabul edeceğini vaad etti. Ancak benzeri görülmemiş kampanya katılımlarıyla adaylığı kazandığında, kendi kampanyası için halk finansmanını reddetti.

Demokratlara göre, McCain'in fikrini değiştirmesi ahlaki bir cesaret ve yeni bilgiler ışığında birinin fikrini değiştirmesine açık olmanın göstergesi değildi; McCain, varsıl muhafazakârların desteğini ve oylarını hedeflediğinden ötürü çıkarcıydı ve ikiyüzlüydü.

Cumhuriyetçilere göre, Obama'nın fikrini değiştirmesi benzer bir biçimde, seçim finansmanında reform yapma yolunda geçici bir strateji değildi; ikiyüzlülüktü ve seçilmek için ne yapabiliyorsan yap politikasıydı.

Adaylar tartışırken, McCain destekçilerinin çoğu, Obama'nın performansının gücü ve inandırıcılığı altında ezilmeden, onun akla yatkınlığından ve savlarının dobralığından etkilendi. Obama'yı destekleyenlerin çoğunluğu ise bunun tersi bir tepkiyi deneyimledi. Kendi adaylarının sahip olduğu karizma, zekâ ve ileri görüşlülük onları sevindirdi.

Tüm dünyada benzerlerine rastlayabileceğimiz politik algılardaki bu farklılık, sosyal algılarımızı ve inanışlarımızı oluştururken aşağıdaki olgulardan ne kadar etkilendiğimizi gösterir:

- Olayları algılar ve anımsarken varsayımlarımızın filtresinden geçirmek.
- Olayları, sezgilerimizin ışığında, anlık kararlarımızı yönlendiren kendimize özgü kurallar ve duygu durumlarımızla yargılamak.
- Olayları, kimi zaman duruma kimi zaman kişiye bağlayarak açıklamak ve
- Bazı olayların gerçekleşeceği beklentisine sahip olmak. Bu da bazen bu olayların gerçekleşmelerine yardımcı olur.

Bu bölüm, bu nedenle, sosyal dünyalarımızı nasıl algıladığımızı, yargıladığımızı ve açıkladığımızı, beklentilerimizin nasıl ve nereye kadar etkili olduğunu incelemektedir.

Sosyal Dünyamızı Algılamak

Çarpıcı araştırmalar, varsayımlarımızın ve yanlılıklarımızın algılarımızı, yorumlarımızı ve hatırlayışımızı ne boyutta yönlendirdiğini ortaya çıkarmaktadır.

Bölüm 1'de insan aklına yönelik kayda değer bir duruma değinilmişti; peşin yargılarımız, bilgiyi nasıl algıladığımızı ve yorumladığımızı etkilemektedir. Dünyayı bir inanç perdesi ardından çözümleriz. İnsanlar, "Elbette, peşin yargılar önemlidir." diye katılacaktır ancak etkilerinin ne kadar büyük olduğunun farkında değillerdir.

Bazı kışkırtıcı deneyler düşünelim. İlk deney grubunda, doğal eğilimlerin ve önyargıların bilgiyi algılayışımızı ve yorumlayışımızı nasıl etkilediği incelenir. İkinci grupta, olay sonrası düşüncelerin anımsamayı nasıl taraflılaştırdığını anlatan bir bilgi verilerek insanların zihnine bir yargı yerleştirilir. Bağlanılan nokta: *Gerçekliğe olduğu gibi değil, inşa ettiğimiz gibi tepki veririz.*

Tetikleme

Dikkatimizi vermediğimiz uyaranlar olayları nasıl algıladığımızı ve anımsadığımızı örtük biçimde etkileyebilir. Kendinizi, kulaklık taktığınız ve "We stood by the bank" (Bank, İngilizcede hem banka hem de nehir kıyısı anlamına gelmektedir.) gibi yoruma açık sözlere odaklandığınız bir deneyde hayal edin. Diğer kulağınıza eşzamanlı olarak ilişkili bir sözcük (*para* ya da *nehir*) gönderildiğinde, bunun farkına varmazsınız. Ancak verilen sözcük cümleyi yorumlayışınızı "tetikleyerek" etkiler (Baars ve McGovern, 1994).

tetikleme
Bellekteki belirli çağrışımların etkinleştirilmesi.

Bellek sistemimiz bir ilişkiler ağıdır ve **tetikleme** belirli ilişkilerin uyanması ya da etkinleşmesidir. Deneyler, farkında olmasak bile bir düşüncenin başka bir düşünceyi hatta eylemi tetikleyebileceğini göstermektedir. John Bargh ve meslektaşları (1996), insanlardan "yaşlı", "bilge", "emekli" gibi sözcükler içeren cümleler kurmalarını istedi. Kısa bir süre sonra bu insanların asansöre doğru, yaşlanmayla ilişkili sözcüklerle ipucu verilmemiş insanlardan daha ağır yürüdüklerini gözlemlediler.

Buna ek olarak, yavaş yürüyenler, ne yürüme hızlarının ne de yaşlanmayla ilgili tetikleyici sözcük duyduklarının farkındaydılar.

Düşüncelerimiz ve davranışlarımız çoğunlukla farkına varmadığımız olaylardan üstü kapalı bir biçimde etkilenir. Rob Holland ve meslektaşları (2005), genel amaçlı bir temizlik ürününün kokusuna maruz kalan Hollandalı öğrencilerin temizlikle ilgili sözcükleri daha hızlı tanımladıklarını gözlemlediler. Bunu izleyen deneylerde, temizleyici kokusuna maruz kalan başka öğrenciler, günlerini anlatırken, temizlikle ilişkili daha fazla eylem anımsadılar ve ufalanan bir kurabiye yerken masalarını daha temiz tuttular. Dahası, tüm bu etkiler, katılımcılar kokunun ve etkisinin farkında olmaksızın görüldü.



İkinci levhadaki yazı, müşterilerin ilk penceredeki şikâyetleri ile ilgili tatminsizlik çağrışımına yol açabilir.
www.CartoonStock.com

İpucu deneylerinin (Bragh, 2006) gündelik yaşantıda da karşılıkları bulunur:

- Evde, yalnız başına bir korku filmi izlemek, biz farkına varmadan, şömine sesini evde bir yabancının varlığına yormamıza neden olacak duyguları harekete geçirebilir.
- Bu bölümde daha sonra açıklanacağı gibi, despresif duygu durumları olumsuz çağrışımları ortaya çıkarabilir. İnsanları *iyi* bir ruh hâline sokun, birden geçmişleri daha olağanüstü, gelecekleri daha parlak görünür.
- Şiddete tanık olmak, insanları yoruma açık eylemleri (itmek) ve sözcükleri ("vuruş") saldırgan olarak yorumlamaya iter.
- Çoğu psikoloji öğrencisinde, psikolojik rahatsızlıkları okumak, kendi kaygılarını ve kasvetli duygu durumlarını bir rahatsızlık olarak yorumlamalarına yol açar. Aynı şekilde tıp öğrencileri de hastalık belirtileri ile ilgili okudukça kendilerinde hastalık bulmaya başlarlar.

Çoğu çalışmada ipucu etkileri, uyaranlar algı eşiğinin altında (bilinçli algılanamayacak kadar kısa bir aralıkta) aktarıldığında bile yüzeye çıkar. Gözden uzak olan akıldan tamamen uzak olmayabilir. Hissedilemeyecek kadar hafif bir elektrik şoku ardından gelen bir şokun algılanan şiddetini artırabilir. Algınamayacak kadar hızlı geçen bir sözcük, örneğin "ekmek", insanların"tereyağı" gibi ilişkili bir sözcüğü, "tezek" ya da "terzi" gibi ilişkisiz sözcükleri saptadıklarından daha hızlı saptamalarını tetikleyebilir. Algı eşiğinin altında bir renk ismi, renk bilgisayar ekranında belirdiğinde daha hızlı bir tanılamaya olanak sağlar. Oysa görünmeyen yanlış bir isim renk tanılanmasını geciktirir (Epley ve diğerleri, 1999; Merikle ve diğerleri, 2001). Her bir durumda, görünmeyen bir imge ya da sözcük sonraki bir göreve tepkimeyi etkiler.

Aşılanmış fikirlerin ve imgelerin, yorumlayışımızı ve hatırlayışımızı nasıl etkilediklerine yönelik çalışmalar bu kitabın, yirmi birinci yüzyıl sosyal psikolojisinden çıkarılacak dersidir: *Sosyal bilgi işleyişimizin çoğu kendiliğindendir*. İstemsizdir, gözden uzaktır ve biz bilincinde olmadan gerçekleşir.

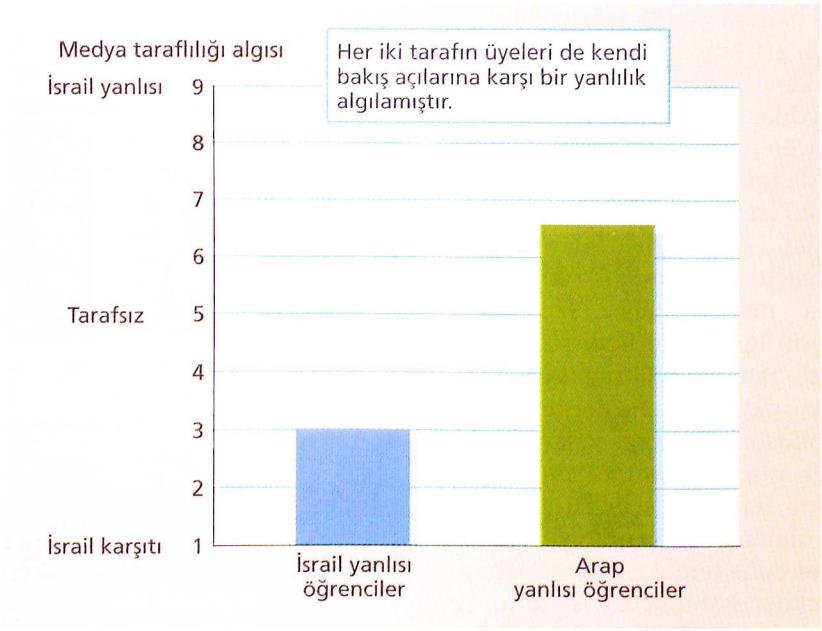
Olayları Algılamak ve Yorumlamak

Birbirimizi nasıl algıladığımıza ve anladığımıza yönelik bazı sarsıcı ve sıkça doğrulanan önyargılar ile mantık hatalarına karşın yine de çoğunlukla doğruyuzdur (Jussim, 2005). Birbirimizle ilgili ilk izlenimlerimiz yanlış olmaktan çok yerindedir. Dahası, insanları daha yakından tanıdıkça, düşüncelerini ve duygularını daha doğru okuyabiliriz.

ŞEKİL :: 3.1

Hem İsrail hem de Arap taraftarı öğrenciler, "Beyrut katliamı" ile ilgili haberlerin (kendi bakış açılarına karşı olacak şekilde) taraflı olduğuna inanmıştır.

Kaynak: Vallone, Ross ve Lepper, 1985.



Fakat ara sıra önyargılar yanılgılıdır. Önyargıların ve beklentilerin etkileri psikolojiye giriş dersinin standart konularından biridir. 1. Bölüm'deki Dalmaçyalı fotoğrafını hatırlayın. Ya da şu sözü düşünün:

ELDEKİ
BİR
BİR KUŞ

Bununla ilgili bir gariplik fark ettiniz mi? Algıda göze görünenden fazlası vardır. Bu sosyal algı için de geçerlidir. Sosyal algılar oldukça göreli olduğundan, basit bir uyaran bile iki kişiyi farklı etkileyebilir. İngiltere'nin Gordon Brown'u için "sıradan bir başbakan" demek ateşli hayranlarından birine küçümseyici gelirken, onu hor gören birine övgü gibi gelebilir. Sosyal bilgi çoklu yorumlara açıkken, önyargılar önemlidir (Hilton ve von Hippel, 1990).

Rober Vallone, Lee Ross ve Mark Lepper (1985) tarafından yapılan bir deney, önyargıların ne kadar etkili olabileceğini ortaya koymaktadır. İsrail yanlısı ve Arap yanlısı öğrecilere, 1982'de Lübnan'da iki kamptaki sığınmacı sivillerin öldürülmesini konu alan, altı farklı televizyon kanalının haberlerinden bölümler izlettiler. Şekil 3.1'de görüldüğü gibi, her bir grup kanalları kendi tarafına karşı düşmanca olarak algıladı.

Bu olağan bir olgudur: Taraftarlar hakemleri karşı tarafın lehinde yanlı algılar. Siyasi adaylar ve onları destekleyenler neredeyse her zaman medyayı kendi davalarına karşı anlayışsız bulur (Richarson ve diğerleri, 2008). 2008'de Birleşik Devletler'deki başkanlık yarışında, Hillary Clinton, Barack Obama ve John McCain'in destekçileri, ırk, cinsiyet ve yaşla ilgili görünürdeki önyargılar nedeniyle, basının, kendi adaylarına karşıt görünen yayınlarından örnekler göstermişlerdir.

"Bir kere inanmışsanız, bu sizin ilgili bütün bilgileri nasıl algılayacağınızı etkiler. Bir ülkeyi bir kere düşman olarak gördüyseniz, ülkenin belirsiz, muğlak eylemlerini bile düşmanlıklarının bir işareti olarak yorumlarsınız."

—*POLITICAL SCIENTIST ROBERT JERVIS (1985)*

Ama bu sadece taraftarlar ve siyasetçiler için geçerli bir durum değildir. Her yerde insanlar yorumcuları ve medyayı kendi konumlarına karşıtmış gibi algılamaktadır. Ünlü bir haber yorumcusu (Poniewozik, 2003), "İnsanların nesnellikten en uzak olduğu konu nesnelliktir." demiştir. Gerçekten de insanların taraflılık algısı, eğilimlerini belirlemek için kullanılabilir. (Saucier ve Miller, 2003). Nerede yanlılık gördüğünüzü söylerseniz bu, sizin tutumlarınıza işaret edecektir.

Dünya hakkındaki varsayımlarımız, karşıt kanıtları bile destekleyici kılabilir. Örneğin, Ross ve Lepper, Charles Lord (1979), iki grup öğrenciden iki yeni araştırmanın sonuçlarını değerlendirmelerini istemiştir. Öğrencilerin yarısı, ölüm cezasından yana, yarısı da buna karşıydı. Değerlendirdikleri çalışmalardan biri, öğrencilerin

ölüm cezasının caydırıcı etkilerine yönelik inançlarını doğruluyordu, diğeri yanlışlıyordu. Sonuçlar: Ölüm cezasının hem yandaşları hem de karşıtları, inançlarını doğrulayan kanıtları kolayca kabul etti ancak yanlışlayan kanıtlara karşı ağır eleştirel bir yaklaşım sergiledi. İki tarafa karıştırılmış kanıtların bulunduğu *aynı* metni göstermek karşıtlıklarını azaltmak yerine *artırdı*.

Bilim, din ve siyasette, yoruma açık bilgilerin çatışmaları alevlendirmesinin nedeni bu olabilir mi? Birleşik Devletler'de başkanlık seçim tartışmaları, çoğunlukla, tartışma öncesindeki fikirleri pekiştirmektedir. Adaylardan birini ya da ötekini yeğlemiş olanlar, 1'e 10 oranında adaylarını kazanmış gibi algılamışlardır (Kinder ve Sears, 1985). Geoffrey Munro ve meslektaşları (1997), bu nedenle, her iki taraftaki insanların bir başkanlık tartışmasını izledikten sonra kendi adaylarını daha çok desteklediklerini bildirmiştir. Dahası, cumhuriyetçi Ronald Reagan'ın başkanlık süresinin sonlarında (enflasyonun düştüğü bir dönem), demokratların sadece yüzde 8'i enflasyonun düştüğünü fark edebilmiştir. Enflasyonun düştüğünü doğru bir biçimde algılayan cumhuriyetçilerin yüzde 47'si ise demokrat Clinton'ın başkanlığı sonunda benzer bir biçimde hatalı ve olumsuz algılara sahipti (Brroks, 2004). Partizanlık, algıları önceden hazırlamaktadır.



"Bir konu hakkında dürüst, tarafsız ve muhtemelen kariyerine son verecek fikrini almak istiyorum."

Bazı durumlar yansız olmayı güçleştirir.

© The New Yorker Collection, 2003, Alex Gregory, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

İnsanların önceden var olan sosyal ve siyasal tutumlarına yönelik bu çalışmalara ek olarak, araştırmacılar, insanların peşin yargılarını yönlendirerek yorumları ve hatıraları üzerinde şaşırtıcı etkiler bırakmışlardır.

Myron Rothbart ve Pamela Birrell (1977), Oregon Üniversitesi öğrencilerinden, bir adamın yüz ifadesini değerlendirmesini istediler (Şekil 3.2). Bir gruba, fotoğraftaki adamın toplama kamplarındaki tutuklular üzerinde yürütülen barbarca deneylerden sorumlu bir Gestapo lideri olduğu söylendi; bu öğrenciler, sezgisel olarak ifadesinin acımasız olduğuna hükmettiler (Zor bastırılan şu alaycı gülümsemeyi görebiliyor musunuz?). Öğrencilerin bir kısmına ise, cesaretiyle binlerce Yahudi'nin hayatını kurtaran, Nazi karşıtı bir yeraltı örgütünün lideri olduğu söylendi; bu öğrenciler, yüz ifadesinin sıcak ve nazik olduğu yargısına vardı (Şu şefkatli gözlere ve neredeyse gülümseyen ağza da bir bakın).

"Gözümüzün hatası aklımızı yönlendirir: Hata ile başlayan, hata yapar."

—SHAKESPEARE, TROILUS VE CRESSIDA, *1601–1602*



ŞEKİL :: 3.2

Kendiniz karar verin: Bu insanın ifadesi zalim mi yoksa nazik mi? Eğer size bu insanın bir Nazi olduğu söylense yorumunuz değişir miydi?

Film yapımcıları, insanların duygu algılarını, bir çehrenin içinde bulunduğu ortamı değişimleyerek denetler. Bu etki, izleyicilerin çıkarımlarını, onların varsayımlarını yönlendirerek ustaca biçimlendiren Rus film yönetmeninin adıyla "Kulechov etkisi" olarak anılır. Kulechov bu olguyu, bir aktörün ifadesiz yüzünün görüldüğü üç aynı filmi, öncesinde izleyicilere şu üç farklı sahnenin ardından göstererek sergiledi: ölü bir kadın, bir kase çorba ve oynayan bir kız çocuğu. Bunun sonucunda, aktör, izleyenlere, birinci filmde, üzgün, ikincisinde düşünceli ve üçüncüsünde mutlu görünüyordu.

Bu tür yapılandırma süreçleri, ötekilerin bizi nasıl algıladığını da etkiler. Lynda Mae, Donal Carlston ve John Skowronski



Bir aday ya da davanın taraftarları, medyanın diğer tarafı tuttuğunu düşünme eğilimindedir.

(1999; Carlston ve Skowronski, 2005), başkası hakkında iyi ya da kötü bir yorumda bulunduğumuzda insanların bu özelliği bizimle ilişkilendirdiğini bildirmektedir. Bu olguyu *kendiliğinden özellik aktarımı* şeklinde adlandırmaktadırlar. Eğer ortalıkta birilerinin dedikoducu olduğunu söyleyerek dolanırsak, insanlar farkında olmaksızın "dedikodu"yu bizimle ilişkilendirir. Birini duyarlı, sevgi dolu ve şefkatli olarak tanımlarsanız sizin için oluşan algı da o yönde olacaktır. Görünüşe göre şu çocuk tekerlemesinde sezgisel bir bilgelik var: "Ben lastiğim, sen tutkal, söylediğin her şey benden seker, sana yapışır."

Sözün özü: Sosyal dünyalarımızı kendi inançlarımızın, tutumlarımızın ve değerlerimizin çerçevesinden izleriz. Bu, inaçlarımızın böylesine önemli olmasının sebeplerinden biridir; inançlarımız, diğer her şeyi yorumlayışımızı etkiler.

İnanç Direnci

Durmadan ağlayan bir bebek ile geçirdiği bir akşamda, biberonla emzirmenin bebeklerde sancıya neden olduğuna kanaat getiren bir dede ya da nine düşünün: "Düşünecek olursanız, inek sütünün buzağılara bebeklerden daha iyi geldiği açıktır." Eğer bebeğin ağlamasına yüksek ateşin neden olduğu ortaya çıkarsa, biberonla beslemenin sancıya neden olduğuna inanmakta ısrar edecek midir? (Ross ve Anderson, 1982) Lee Ross, Craig Anderson ve meslektaşları, bu soruyu yanıtlamak için insanların akıllarına bir düzmece sokup ardından buna olan inancı sarsmaya çalıştı.

Yaptıkları araştırmalar, bir düzmeceyi yıkmanın özellikle de kişi bir kere bunun için mantıklı bir açıklama ürettiğinde, şaşırtıcı derecede zor olduğunu ortaya çıkardı. Deneylerin her birinde ilkin, katılımcılara, açıkça duyurarak ya da öyküsel bir kanıt sunarak *bir inanç yerleştirildi*. Ardından katılımcılardan bu fikrin neden doğru olduğunu açıklamaları istendi. Sonunda, araştırmacılar, katılımcılara gerçeği söylerek ilk bilgiyi tamamen çürüttüler: Bilginin deney için kurgulandığını ve katılımcıların diğer yarısının buna karşıt bir bilgi aldığını anlattılar. Yine de bu yeni inanç, büyük olasılıkla katılımcılar inandıkları ilk şeye bağlı kaldığı için yüzde 75 oranında kalıcılığını korudu. **İnanç direnci** olarak adlandırılan bu olgu, inançların, kendilerini oluşturan kanıtların çürütülmesine karşın hayatta kalabildiklerini gösterir.

inanç direnci
Kişinin başlangıçtaki inanışının temeli yanlışlansa bile, ilk yapığı açıklamanın mantıklı gelmeye devam etmesi nedeniyle, bu inanışın değişmeye karşı direnç göstermesi.

Bir örnek: Anderson, Lepper ve Ross (1980), katılımcılardan tehlikeyi göze alan bireylerden iyi mi kötü mü itfaiyeci olacağına karar vermelerini istedi. Bir grup, tehlikeye yatkın olan başarılı bir itfaiyeci ve temkinli olan başarısız bir itfaiyeci düşündü. Diğer grup, tersinin geçerli olduğu bir durum düşündü. Katılımcılar, risk almaya yatkın bir kişinin daha iyi ya da kötü bir itfaiyeci olacağına yönelik kuramlarını oluşturduktan sonra bunun için açıklamalar yazdı. Örneğin, tehlikeye yatkın kimseler daha cesurdur ya da temkinli kimselerin başına daha az kaza gelir. Açıklamaların her biri bir kez oluşturulduktan sonra, başlangıçtaki inancı oluşturan bilgiden bağımsız şekilde varlıklarını sürdürdüler. Bilgi çürütüldüğünde, katılımcılar hâlâ kendi ürettikleri açıklamalara inanmaya devam ettiler ve böylece tehlikeye yatkın ya da temkinli kimselerin gerçekten daha iyi ya da daha kötü itfaiyeciler olacağına inanmayı sürdürdüler.

Bu deneyler, kuramlarımızı ne kadar çok incelersek ve nasıl doğru *olabileceklerini* açıklarsak inançlarımızı sorgulayan bilgilere de o kadar kapandığımız izlenimi

uyandırmaktadır. Zan altında olan bir kimsenin neden suçlu olabileceğini, saldırgan bir yabancının neden böyle davrandığını ya da almayı düşündüğümüz bir hissenin değerinin neden yükselebileceğini bir kere düşünürsek, ortaya koyduğumuz gerekçeler, karşıt kanıtlara rağmen varlığını sürdürebilir (Davies, 1997; Jelalian ve Miller, 1984).

"Duyduğumuz ve bildiğimiz şeylerin sadece yarısını kavrarız."

—HENRY DAVID THOREAU, 1817–1862

Kanıtlar kuşkuya yer bırakmıyor: İnançlarımız ve beklentilerimiz olayları düşünsel olarak kurgulayışımızı şiddetle etkiliyor. Peşin yargılarımızın çoğunlukla yararını görürüz—bilim adamlarının, olayları fark etmekte ve yorumlamakta onları yönlendiren kuramlar oluşturmaktan faydalandıkları gibi. Ancak bu yararların kimi zaman bir bedeli vadır: Kendi düşünce örüntülerimize tutsak oluruz. Bu nedenle, yirminci yüzyıl astronomlarının saptamaktan sevinç duydukları, sözde, Mars "kanalları"nın akıllı bir yaşam formunun eseri olduğu ortaya çıktı. Teleskobun dünyaya bakan ucundaki bir aklın eseri. Diğer bir örnek, avro para biriminin kullanıma sokulmasının fiyatların yükselmesine neden olduğuna geniş ölçüde inanan Almanlar, böylesi fiyat artışlarını gerçek lokanta menüleri ile karşılaştırırken gözlerinde büyüttüler. Eski Alman Markı'yla ücretlendirilen menü ve Avro'yla ücretlendirilen menü (Traut – Mattausch ve diğerleri, 2004). Eski bir Çin atasözünün dediği gibi; "Gördüklerimizin üçte ikisi gözümüzün ardındadır."

İnanç direncinin çarpıcı sonuçları olabilir. Stephan Lewandowsky ve uluslararası meslektaşları (2005), 2003'te başlayan Irak savaşına ilişkin ortaya konan ve sonradan çürütülmüş bilgileri incelerken bulguladıkları gibi. Savaş süregiderken, Batı medyası, sonradan yanlış olduğu gösterilen ve geri çekilen birkaç savı tekrar tekrar yayınladı. Bunlardan biri, Irak kuvvetlerinin koalisyon savaş esirlerini idam ettiğiydi. Ne yazık ki, beklentilerine uyan bu bilgiyi doğru kabul eden Amerikalılar bu inancı sürdürme eğilimi sergilemişlerdir (Savaşın gerekçesini sorgulayan çoğu Alman ve Avustralyalının aksine).

"Kimse yeni kanıtların insanların inanışlarını değiştirdiğini inkâr etmiyor. Çocuklar eninde sonunda Noel babaya olan inanışlarından vazgeçerler. Bizim savımız, böyle bir değişimin yavaş olduğu ve genelde bir inanışı değiştirmenin, onu oluşturmaktan daha güçlü kanıtlar gerektirdiğidir."

—LEE ROSS, MARK LEPPER (1980)

İnanç direncine bir çare var mı? Var: *Karşıt görüşü açıklamak.* Charles Lord, Mark Lepper ve Elizbeth Preston (1984), daha önce değindiğimiz ölüm cezasıyla ilgili çalışmalarına devam ettiler ve buna, iki değişken daha eklediler. İlkin, bazı katılımcılardan, kanıtları değerlendirirken "olabildiğince *nesnel* ve *tarafsız*" olmalarını istediler. Talimat bir işe yaramadı; bu istekte bulunulan katılımcılar, ölüm cezasına taraf da olsa, karşıt da olsa, bu tür bir istekte bulunulmayan katılımcılar, iletilmeyen kimseler kadar taraflı değerlendirmelerde bulundu.

Araştırmacılar üçüncü bir gruptan tersini düşünmelerini istedi; kendi kendinize sorun: "Aynı araştırmanın sonuçları sizin tutumuzun tam aksine sonuçlar ortaya koysaydı, siz yine de aynı olumlu veya olumsuz görüşünüzü sürdürmeye devam eder miydiniz?" Karşıt bir bulguyu düşündükten sonra bu kişiler, kendi görüşlerine taraf ya da karşıt kanıtları değerlendirirken çok daha az yanlılık göstermişlerdir. Craig Anderson, deneylerinde (1982; Anderson ve Sechler, 1986) sürekli, karşıt bir fikrin neden doğru olabileceğini açıklamanın –neden daha temkinli birinin tehlikeye yatkın birine göre daha iyi bir itfaiyeci olabileceği gibi– inanç direncini azaltabileceğini ya da ortadan kaldırabileceğini buldu. Aslında, sadece karşıt sonucu değil, alternatif diğer sonuçları da açıklamaya çalışmak, insanları farklı olasılıklar üzerinde düşünmeye sevk etmektedir (Hirt ve Markman, 1995).

Kendimiz ve Dünyalarımız ile İlgili Anıları Yapılandırmak

Aşağıdaki önermeye katılıyor musunuz yoksa karşı mısınız?

> Bellek, içine malzemeler koyduğumuz ve sonrasında gerekirse içinden aldığımız beyindeki bir sandığa benzetilebilir. Çoğunlukla, sandıktaki bir şey kaybolur ve biz unuttuğumuzu söyleriz.

Kolej öğrencilerinin yaklaşık yüzde 85'i buna katıldıklarını söyledi (Lamal, 1979). Bir dergi reklamının ifadesiyle, "Bilim, bir yaşam boyu biriken deneyimlerin beyinde kusursuz bir biçimde saklandığını kanıtladı."

"Bellek, bir kitap okumak gibi değil, parça parça notlardan bir kitap yazmak gibidir."

—JOHN F. KIHLSTROM, 1994

Oysa ki psikoloji araştırmaları bunun tam aksini kanıtlamaktaydı. Anılarmız, deneyimlerimizin bellek bankasında kalan bire bir aynısı değil. Daha çok, anılarımızı, hatırlarken yeniden şekillendiriyoruz, bir nevi kurguluyoruz. Bir paleontoloğun kemik parçalarından bir dinozorun görünümü çıkarsaması gibi, uzak

geçmişimizi, bulunduğumuz andaki duygu ve beklentilerimizi kullanarak, bilgi parçalarını birleştirmek suretiyle yeniden kurguluyoruz. Bu nedenle, anılarımızı kolaylıkla (bilincinde olmadan) güncel bilgimize uygun bir biçimde değiştirebiliyoruz. Oğullarımdan biri, "*Cricket*'ın Haziran sayısı hiç gelmedi." diye şikâyet etti. Derginin yerini gösterdiğimizde, seviçle karşılık verdi: "Çok güzel, aldığımı biliyordum."

Bir araştırmacı ya da terapist, insanların geçmişleriyle ilgili varsayımlarını yönlendirdiğinde, bu insanların büyük bölümünde sahte anılar oluşacaktır. Koşup, takılıp düştükleri ve ellerininin bir cama girdiği ya da bir düğünde pastayı devirdikleri uydurma bir çocukluk anısını canlı biçimde hayal etmeleri istenen kimselerin yaklaşık dörtte biri bu kurgusal olayı gerçekmiş gibi hatırlayacaktır (Loftus ve Bernstein, 2005). Akıl, doğruyu arayışı sırasında kimi zaman gerçekçi olmayan kurgular oluşturur.

Elizbeth Loftus (2003, 2007) ve meslektaşları tarafından yürütülen, 20.000'den fazla kişinin katıldığı deneylerde aklımızın anı yapılandırma eğilimi araştırıldı. Bilinen bir deneyde insanlar bir olaya tanık olmuşlardır, bunun ardından onları yanlış yönlendiren bir bilgi verilmiştir (ya da verilmemiştir) daha sonra bir bellek testine tabi tutulmuşlardır. Tekrarlanan bulgu, **yanlış bilgilendirme etkisi**dir. İnsanlar yanlış bilgiyi belleklerine işlemektedir. Bir geçiş önceliği işaretini, dur işareti; çekiçleri, tornavida; *Vogue* dergisini, *Mademoiselle*; Dr. Henderson'u, "Dr. Davidson"; mısır gevreğini, yumurta; tıraşlı bir adamı, bıyıklı biri olarak anımsamışlardır. Loftus, sözü edilen yanlış bilgilendirmenin çocuğa cinsel taciz gibi sahte anılar bile oluşturabileceğini öne sürer.

yanlış bilgilendirme etkisi
Bir olaya tanık olup, olay hakkında yanlış bilgilendirildikten sonra bu yanlış bilgiyi olayla ilgili anılara katma.

Bu süreç sosyal olduğu kadar fiziksel olayları anımsayışımızı da etkiler. Jack Croxton ve meslektaşları (1984), öğrencileri 15 dakika boyunca biri ile konuşturmuştur. Daha sonra bu öğrencilerin yarısına, konuştukları kişinin kendilerinden hoşlandığı, diğer yarısına ise hoşlanmadığı bilgisi verilmiştir. Konuştukları kişinin kendilerinden hoşlandığı bilgisi verilen katılımcılar, bu kişiyi rahat, sakin ve mutlu olarak anımsamıştır. Konuştukları kişinin kendilerinden hoşlanmadığı bilgisi verilenler ise, bu kişiyi, gergin, sinirli ve mutsuz olarak anımsamıştır.

GEÇMİŞTEKİ TUTUMLARIMIZI YENİDEN YAPILANDIRMAK

Beş yıl önce nükleer enerji konusunda ne hissediyordunuz? Başkan ya da başbaşkan hakkında? Anne babanız hakkında? Eğer tavırlarınız değiştiyse, değişimin ne boyutta olduğunu düşünüyorsunuz?

"İnsan yapttığı yanlışları kabul etmekten hiçbir zaman utanmamalıdır. Bu, insanın kendisine, bugün, dün olduğundan daha bilge olduğunu söylemesinin başka bir yoludur."
—JONATHAN SWIFT, THOUGHTS ON VARIOUS SUBJECTS, 1711

Deneyciler böylesi soruların yanıtlarını araştırdılar, sonuçlar ürkütücüydü. Tutumları değişen insanlar, çoğunlukla, hep şu anda hissettikleri gibi hissetmiş olduklarında ısrar eder. Daryl Bem ve Keith McConnell (1970), Carnegie-Mellon Üniversitesi öğrencileri arasında bir anket düzenlendiler. İçinde, öğrencilerin üniversite müfredatını denetlemesiyle ilgili bir soru vardı. Öğrenciler bir hafta sonra, öğrenci denetimine karşı bir makale yazmayı kabul ettiler. Öğrencilere, makaleyi yazmadan önce bu soruya nasıl yanıt verdikleri sorulduğunda, *şimdiki* görüşlerini taşıdıklarını "hatırladılar" ve deneyin kendilerini etkilediğini reddettiler.

Clark Üniversitesi öğrencilerinin benzer biçimde önceki tutumlarını inkâr ettiğini gözleyen araştırmacılar, D. R. Wixon ve James Laird (1976), öğrencilerin, kendi öykülerinin "hızını, yoğunluğunu ve kesinliğini" değiştirmelerinin çok çarpıcı olduğunu belirtmektedirler. Yetişkinlerle boylamsal çalışmalar yapan George Valiant'ın (1977) belirttiği gibi, "Tırtılların, kelebeğe dönüşmeleri ve gençliklerinde de küçük kelebekler olduklarını iddia etmeleri çok olağandır. Olgunlaşmak hepimizi birer yalancı yapmaktadır."

Olumlu anıların kurgulanması hatıralarımızı aydınlatır. Terence Mitchell, Leigh Thompson ve meslektaşlarına göre (1994, 1997), insanlar, geçmişi toz pembe hatırlama eğilimindedir. Deneyimledikleri olayların sadece küçük bir kısmı olumlu olsa dahi, olumlu hatırlarlar. Üç haftalık bir bisiklet gezisine çıkan kolej öğrencileri, Avustralya'da rehber eşliğinde gezintiye çıkan orta yaş üstü yetişkinler ve tatile giden üniversite öğrencileri, bu deneyimleri yaşarken keyif aldıklarını ifade ettiler. Sonrasında, bu deneyimlerin tatsız ve sıkıcı yönlerini en aza indirip olumlu kısımlarını anımsayarak daha büyük bir keyifle hatırladılar. Bu nedenle, şimdi odamda, yetiştirilmesi gereken işlere bakarken ve bu arada sürekli birileri tarafından kesintiye

uğratılırken İskoçya'da kaldığım sırada geçirdiğim zamanı katıksız bir mutlulukla, saf ve güzel duygularla anımsıyorum. Sis ve sinekler şimdi silik hatıralar. Olağanüstü manzara, taze deniz havası ve gözde çay odaları hâlâ benimle. Herhangi bir olumlu deneyimde yaşanan hoşnutluğumuzun bir kısmı beklentiden, bir kısmı gerçek deneyimden, bir kısmı da geçmişi toz pembe anımsamaktan kaynaklanır.

"Sadece geçmiş seyahatler parıltılıdır."
—PAUL THEROUX, IN THE OBSERVER

Cathy McFarland ve Michael Ross (1985) ilişkilerimiz değiştikçe, öteki insanlarla ilgili anılarımızı da değiştirdiğimizi ortaya çıkardı. Araştırmacılar, üniversite öğrencilerinden sevgililerini değerlendirmelerini istedi. İki ay sonra bu değerlendirmenin tekrar yapılması istendi. Her zamankinden daha da aşık olan öğrenciler kendilerinin ilk bakışta aşık olduklarını hatırlamaktaydılar. Ayrılmış olanlar ise, birlikte oldukları kişinin bencil ve huysuz olduğunu bir şekilde fark ettiklerini hatırlamaya daha yatkındı.

Diane Holmberg ve John Holmes (1994), bu olgunun, çoğunluğu çok mutlu olduğunu söyleyen 373 yeni evli çiftte de işlediğini bulmuşlardır. İki yıl sonra tekrar anket düzenlendiğinde, evlilikleri tatsızlaşanlar, durumun her zaman kötü olduğunu hatırlamışlardır. Holmberg ve Holmes, sonuçların "korkutucu" olduğunu söylüyor: "Böylesi önyargılar tehlikeli bir düşüşe sürükleyebilir. Eşinize şimdiki bakışınız ne kadar kötüyse, anılarınız da o kadar kötü olur bu da olumsuz tutumlarınızı daha da doğrular."

Bu nasıl hissetmiş olduğumuzun tamamen farkında olmayışımızdan kaynaklanmamaktadır. Bu durumun nedeni, nasıl hissettiğimizin, o an (geçmişte) farkında olmamak değildir; hatıralar bulanıklaştığında, şimdiki duygularımızın anımsayışımızı yönlendirmesindendir. Beş yıl önce eşin ölümü karşısında hissedilen keder, bugünkü duygu durumunun, anıların rengini belirlemesinden dolayı değişir (Safer ve diğerleri, 2001). Hastaların, bir gün önce çektikleri baş ağrısıyla ilgili anıları, şu andaki duyguları tarafından etkilenmektedir. (Eich ve diğerleri, 2001). Her kuşaktan ana-baba, bir sonraki kuşağın değerlerinden yakınmaktadır; bunun nedeni, kendi gençliklerinde sahip oldukları değerleri şu anki değerlerine çok benzer hatırlamalarıdır. Ve her kuşaktaki ergenler, ana-babalarını –şu andaki ruh hallerine bağlı olarak– ya çok iyi ya da çok kötü olarak hatırlamaktadır (Bornstein ve diğerleri, 1991).

GEÇMİŞTEKİ DAVRANIŞLARIMIZI YENİDEN YAPILANDIRMAK

Bellek yapılandırması kendi tarihimizi değiştirebilmemizi sağlar. 1. Bölüm'de tanımlanan geçmişi değerlendirme yanlılığı, bellek revizyonunu içerir. Hartmut Blank ve meslektaşları (2003) bunu, bir seçimin beklenmedik sonuçlarının ardından, Leipzig Üniversitesi öğrencilerini iki ay önceki oy tahminlerini hatırlamaya davet ettiklerinde gösterdiler. Öğrenciler, tahminlerini gerçek sonuçlara yakın olacak biçimde yanlış hatırladılar.

Belleğimiz, geçmişteki öteki davranışlarımızı da yeniden yapılandırır. Michael Ross, Cathy McFarland, Garth Flecther (1981),Waterloo Üniversitesi öğrencilerine, diş fırçalamanın aslında herkesin yapmak istediği bir uygulama olduğuna dair inandırıcı bir mesajı iletti. Ardından sözde farklı bir deneyde, bu öğrenciler mesajı almayan öğrencilere göre geçen iki haftada dişlerini daha sık fırçaladıklarını hatırladılar. Benzer bir biçimde, anketlerde insanlar gerçekte satılandan daha az sigara içtiklerini söylemektedirler (Hall, 1985). Ve kayıtlardakinden daha fazla seçimlerde sandık başına gittiklerini hatırlamaktadırlar (Census Bureau, 1993).

"Gurur, belleğimize korkunç oyunlar oynar."
ROMANCI, JOSEPH CONRAD, 1857–1924

Sosyal psikolog Anthony Greenwald (1980), böylesi bulguların, "olayları, kendilerinden istenilen biçimde hatırlamalarının zorunlu olduğu" George Orwell'ın "1984" romanında anlatılan durumla benzerliğine dikkat çekmiştir. Greenwald, geçmişi, şu andaki görüşlerimize uygun olarak elden geçiren "totaliter benliklerimiz" olduğunu öne sürmektedir. Bu nedenle, kötü davranışları eksik, iyi davranışları olduğundan fazla hatırlarız.

Bazen şimdiki görüşümüz geliştiğimiz yönündedir. Bu durumda, geçmişteki durumumuzu şu anki hâlimizden daha faklı hatırlayabiliriz. Bu eğilim, şaşırtıcı bir çift bulguyu çözümlemektedir: Kilo denetimi, sigarayı bırakma ve egzersiz için psikoterapi ve kişisel gelişim programlarına katılanlar, ortalamada sadece mütevazı bir ilerleme kaydetmelerine rağmen, kayda değer bir fayda sağladıklarını iddia ederler (Myers, 2010). Michael Conway ve Michael Ross (1986), bunun nedenini şöyle açıklamaktadır: Kişisel gelişime bu kadar zaman ayıran, çaba ve para sarf eden kişiler, "Şu anda mükemmel değilim ama eskiden daha kötüydüm; çok faydasını gördüm." diye düşünebilirler.

14. Bölüm'de psikiyatristlerin ve klinik psikologların da bu insancıl eğilimlere bağışık olmadıklarını göreceğiz. Hepimiz olayları, kendi düşüncelerimizi onaylayacak biçimlerde seçiyor, yorumluyor ve hatırlıyoruz.

Özetle: Sosyal Dünyalarımızı Algılamak

- Peşin yargılarımız olayları algılayışımızı ve hatırlayışımızı önemli derecede etkiler. *Tetikleme* olarak adlandırılan olgu, önyargıların, insanların bilgileri algılama ve yorumlamaları üzerinde çarpıcı bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır.
- Diğer deneysel çalışmalar, insanların kendilerine verilen bilgilerin, onların yargılarını ve yanlış fikirlerini nasıl etkilediğini göstermiştir. Bu deneyler, *durum öncesi yargıların* algımızı ve yorumumuzu etkilemesi gibi, *durum sonrası yargıların* da hatırlayışımızı etkilediğini ortaya çıkardı.
- *İnanç direnci*, inancın temeli çürütülse bile, insanların ilk inançlarına ve o inancın neden doğru olabileceğine yönelik gerekçelerine takılıp kalmaları olgusudur.
- Hatıralarımız, geçmişteki gerçekler için bir depo olmaktan öte, onları anımsadığımız anda oluşur ve şu anki tutum ve duygularımızdan şiddetle etkilenir.

Sosyal Dünyamızı Yargılamak

Belirttiğimiz gibi, algı düzeneklerimiz etkilidir ve uyum sağlamaya yöneliktir ancak zaman zaman hataya yatkındır. Genellikle bize iyi hizmet ederler. Ama bazen uzmanlar, hastaları hakkında; işverenler, çalışanları hakkında; bir ırktan olanlar, diğer bir ırktan olanlar hakkında; eşlerden biri, diğeri hakkında yanlış hükme varabilir. Sonuç yanlış tanı, iş anlaşmazlığı, önyargı ve boşanma olabilir. Öyleyse nasıl -ve ne kadar iyi- sezgisel, sosyal yargılara varabiliriz?

Tarihçiler sosyal psikolojinin ilk yüzyılını tanımlarken 1980-2010 aralığını kuşkusuz sosyal biliş dönemi olarak kaydedecektir. Bilişsel psikolojideki –insanların olayları nasıl algıladığı, yansıttığı ve hatırladığına yönelik– ilerlemelerden yararlanan sosyal psikologlar, yargılarımızı nasıl oluşturduğumuza dair bir ışık tuttu. Şimdi, sosyal önsezilerimizin mucizelerine ve hatalarına bir göz atalım.

Sezgisel Yargılar

Sezgimizin gücü nedir? Bir şeyi akıl yürütmeden ve çözümlemeden birdenbire anlayıvermek mi? "Sezgisel denetim"in savunucuları, içimize doğanlara kulak vermemiz gerektiğine inanır. Başkalarını yargılarken, "sağ beynimizin" mantıksal olmayan aklını dinlememiz gerektiğini söylerler. Bir yargıda bulunurken, *Yıldız Savaşları*'nda Luke Skywalker örneğinde olduğu gibi, bilgisayarı kapatıp içimizdeki güce güvenmeliyiz.

Sezgiciler, önemli bilginin bilinçli çözümlemeden bağımsız olarak anında ulaşılabilir olduğu konusunda haklı mıdır? Ya da kuşkucular, sezginin, "gerçekten haklı olmaktan bağımsız olarak haklı olduğumuzu bilmek" olduğunu söylerken haklı mıdırlar?

Tetikleme araştırmaları, bilinç dışının gerçekten de davranışlarımızın çoğunu yönlendirdiğini gösteriyor. John Bargh ve Tanaya Chartrand'ın (1999) açıkladığı gibi, "Bir kişinin günlük yaşantısının çoğu, bilinçli amaçlar ve istemli seçimlerle değil, çevre koşullarının harekete geçirdiği bilinçli farkındalık ve yönlendirme dışında işleyen düşünsel süreçlerle belirlenir." Kırmızı ışık yandığında, bilinçle karar vermeden önce tepki verip frene basarız. Neil Macrae ve Lucy Johnston'a göre (1998), gerçekten de "Herhangi bir şeyi yapabilmek için (örneğin; araba kullanmak, flört etmek, dans etmek) eyleme geçişin, bilinçli aklın verimsiz (örneğin;

yavaş, sıralı, kaynak tüketen) işleyişinden ayrıştırılması gerekir, aksi takdirde hiçbir şey yapamaz hâle geliriz."

SEZGİNİN GÜCÜ

On yedinci yüzyıl matematikçisi ve düşünürü Blaise Pascal, "Kalbin, mantığa sığmayan, kendine özgü bir mantığı vardır." der. Üç yüzyıl sonra bilim insanları Pascal'ın doğruluğunu kanıtladılar. Bildiğimizi bildiğimizden daha fazlasını biliriz. Bilinç dışı bilgi işleme süreçlerimizle ilgili araştırmalar, aklımızdan neler geçtiğine sınırlı erişimimiz olduğunu doğrulamaktadır (Bargh ve Ferguson, 2000; Greenwald ve Banaji, 1995; Strack ve Deutsch, 2004). Düşünüşümüz kısmen **denetimli**, kısmen **kendiliğinden**dir (dürtüsel, çabasız ve biz farkında olmadan). Kendiliğinden sezgisel düşünüş, görünürde değil gözden uzak, mantığın gitmediği yerde gerçekleşir. Şu kendiliğinden düşünme örneklerine bir göz atın:

denetimli bilgi işleme
Kasıtlı, yansıtıcı ve bilinçli "açık" düşünme.

kendiliğinden bilgi işleme
Kabaca "sezgi"ye karşılık gelen çabasız, alışkanlıkla ve bilinçli olmadan gerçekleşen "örtük" düşünme.

- *Şemalar*, algılayışımızı ve yorumlayışımızı sezgisel olarak yönlendiren düşünsel kavramlar ya da şablonlardır. Birini, dini mezheplerden ya da seksten söz ederken duyup duymamamız, söylenen söz kadar duyduğumuzu kendiliğinden nasıl yorumladığımıza da bağlıdır.
- *Duygusal tepkiler*, neredeyse çoğu kez anlıktır. İstemli düşünmeye zaman olmadan gerçekleşirler. Bir sinir kısayolu, gözden ya da kulaktan aldığı bilgiyi, düşünen korteks araya girme olanağı bulamadan, beyinin duyu merkezine (talamus) taşır, oradan duygusal denetim merkezine (amigdala) götürür (LeDoux, 2002). Çalılardaki bir sesten sezgisel olarak ürken atalarımızın korkuları çoğunlukla yersizdi. Ama ses, bir yırtıcı tarafından çıkartıldığında, hayatta kalarak genlerini bize aktarma olasılıkları, düşünüp taşınan kuzenlerine göre daha yüksekti.
- İnsanlar yeterince *uzmanlık* kazandıklarında bir problemin yanıtını sezgisel olarak bilebilir. Usta satranç oyuncuları çoğunlukla, acemilerin gözden kaçırdığı anlamlı örüntüleri bir bakışta sezer ve sonraki hamlelerini yapar. Benzer bir biçimde, telefonda bir arkadaşımızın sesini, tam olarak nasıl olduğunu bilmeden, söylenen ilk sözcükten tanırız.
- Bir seçimle karşılaşıp anlık karar alacak uzmanlıktan yoksun olduğumuzda *bilinçdışı düşünüşümüz* bizi tatmin edici seçime yönlendirebilir. Amsterdam Üniversitesinde psikolog olan Ap Dijksterhuis ve meslektaşları bunu (2006a, 2006b), insanlara, dört olası evle ilgili on iki bilgi parçası verdiklerinde keşfettiler. Dikkatleri dağınık ve probleme bilinçli olarak odaklanamayan insanlar, ani kararlar alan ya da bilgiyi değerlendirmek için zaman verilen insanlarla karşılaştırıldığında en tatmin edici kararları verdiler. Bu bulgular tartışmaya açık olsa da (González-Vallejo ve diğerleri, 2008; Newell ve diğerleri, 2008) şu kadarı doğru görünüyor: Zor bir seçimle karşılaşıldığında acele etmemek –hatta arada uyumak– ve gözden uzak bilgi işleyişimizin sezgisel sonucunu beklemek çoğunlukla iyi sonuç verir.

Kimi şeyleri; olayları, isimleri ve geçmiş deneyimleri doğrudan (bilinçli olarak) hatırlarız. Ama bazı şeyleri –becerileri ve koşullandırılmış özellikleri– *dolaylı* hatırlarız. Farkında olmadan ya da bildiğimizi söylemeden. Bu, hepimiz için geçerlidir ama özellikle doğrudan ve yeni anılar oluşturamayan, beyin hasarlı insanlarda çok daha belirgindir. Böyle insanlardan biri, her gün tokalaşarak kendini yeniden tanıtmak durumunda kalan doktorunu asla tanımayı öğrenemiyordu. Doktorun günün birinde eline bir raptiye yerleştirmesi hastanın acıyla irkilmesine neden oldu. Bir sonraki karşılaşmalarında doktor hâlâ tanınmıyordu (doğrudan) ancak dolaylı bir anıyı koruyan hasta, doktorun elini o gün sıkmadı.

Körgörüşü vakaları eşit ölçüde çarpıcıdır. Görsel korteksin bir bölümünü ameliyat ya da felç yüzünden kaybeden kişiler, görüş alanlarının bir bölümünde işlevsel

olarak kör olabilirler. Böyle kişilere kör alanda bir dizi çubuk gösterildiğinde, hiçbir şey görmediklerini söylediler. Hastalar, çubukların yatay mı dikey mi olduğunu doğru tahmin ettikten sonra kendilerine "Tümünü doğru bildiniz." denildiğindeşaşkınlığa düştüler. Acı veren tokalaşmayı hatırlayan hasta gibi bu kişiler de bildiklerini bildiklerinden fazlasını bilir.

Kendiliğinden olan, yüzleri tanıma yeteneğinizi düşünün. Baktığınızda, beyniniz görsel bilgiyi renk, derinlik, hareket, biçim gibi alt boyutlara ayrıştırır, parçaları yeniden bir araya getirmeden önce her boyut üzerinde eş zamanlı çalışır. Sonunda, bu bilgileri kendiliğinden işlemleyerek, algılanan görüntüyü önceden depolanmış görüntülerle karşılaştırır. Buyrun! Anında ve çaba sarf etmeden büyükannenizi tanıdınız. Eğer sezgi, bir şeyi mantıksal çözümleme yapmadan anında bilmekse, algılama, mükemmel sezgidir.

Algı eşiğinin altındaki uyaranlar, önceden belirttiğimiz gibi, düşünüşümüzü ve tepkimemizi etkileyebilir. İnsanlara 0.01 saniyeden kısa bir sürede geometrik şekiller gösterildiğinde, hızla geçen bir ışık dışında bir şey gördüklerini kabul etmeyebilirler ancak gördükleri biçimlere yönelik bir tercih belirtirler.

Öyleyse, çoğu alışıldık bilişsel işlev kendiliğinden, istemsiz, farkında olmadan gerçekleşir. Kendiliğinden işlemlemenin, yaşamın üstesinden gelmemize nasıl yardımcı olduğunu, aklımızın büyük şirketler gibi işlediğini düşünerek hatırlayabiliriz. Emrindekiler, olağan işlerle, anlık eylem gerektiren konularla uğraşırken CEO'muz –denetimli bilincimiz– önemli, karmaşık, alışılmadık meselelerle ilgilenir. Bu iş bölümü, pek çok duruma hızlı ve etkin bir biçimde tepki vermemizi sağlar. Lafın kısası: Beynimiz bize gösterdiğinden çok daha fazlasını bilir.

SEZGİNİN SINIRLARI

Kendiliğinden, sezgisel düşünmenin bizi nasıl "zeki yaptığını" gördük (Gigerenzer, 2007). Elizabeth Loftus, Mark Klinger (1992), buna karşın, sezginin dehasına yönelik kuşkuları olan diğer bilişsel bilimciler adına konuşmaktadır. Bilinçdışının önceden düşünüldüğü kadar zeki olmayabileceğine yönelik genel bir görüş birliği olduğunu söylemektedirler. Örneğin algı eşiğinin altındaki uyaranlar; zayıf, geçici tepkiler tetikleyebilmesine karşın –bilinçli farkındalık değilse de bir duygu uyandıracak kadar– bu tür uyaranlar kullanan ticari yayınların, "biliçdışını yeniden programlayabileceği" yönünde kanıtlar yoktur. Aslında, bunu yapamayacaklarının göstergesi olan bir yığın kanıt mevcuttur (Greewald, 1992).

Sosyal psikologlar, sadece hataya yatkın geçmişi değerlendirme yanlılığımızı değil, yanılsamaya yatkınlığımızı da –algısal yanlış yorumlamaları, fantezileri ve kurgulanmış inançları– araştırmaktadırlar. Michael Gazzaniga (1992, 1998, 2008) beyin yarı küreleri ameliyatla ayrılan hastaların kendi şaşırtıcı davranışlarına anında açıklamalar uyduracaklarını –ve buna inanacaklarını– açıkladı. Eğer deneyci, sözel olmayan sağ yarı küresine "yürü" komutunu gönderdikten sonra hasta ayağa kalkıp birkaç adım atarsa, sözel sol yarı küre hastaya hemen akla yatkın bir açıklama sunacaktır ("İçecek bir şey istiyorum").

Yanılsamalı düşünce, sosyal bilgiyi nasıl süzdüğümüze, sakladığımıza, eriştiğimize ilişkin geniş yazında da görülür. Algı araştırmacıları, olağan algısal düzeneklerimizle ilgili açığa çıkarabileceklerinden dolayı görsel yanılsamaları incelerken, sosyal psikologlar da olağan bilgi işleme sürecini ortaya koyabileceklerinden ötürü düşünsel yanılsamaları inceler. Bu araştırmacılar, yapageldiğimiz hataları da içeren, günlük sosyal düşünüşümüzün bir haritasını oluşturmak isterler.

Bu etkin düşünme örüntülerinin bazılarını incelerken şunu aklınızda tutun: İnsanların nasıl sahte inançlar oluşturduklarını göstermek, bütün inançlarımızın sahte olduğunu kanıtlamaz (Yine de sahtekârlığın nasıl yapıldığını bilmek, farkına varmaya yardımcı olur).

Kendine Fazla Güvenme

Buraya kadar bilişsel sistemlerimizin büyük miktarda bilgiyi etkin bir şekilde ve kendiliğinden/otomatik işlediğini gördük. Ama etkinliğimizin bir bedeli var; deneyimlerimizi yorumlayıp, hatıralar oluştururken kendiliğinden sezgilerimiz zaman zaman yanılır. Çoğunlukla, kusurlarımızın farkında olmayız. Geçmiş bilgilerin



DOONESBURY © 2000 G. B. Trudeau. Universal PressSyndicate'in izniyle basılmıştır. Her hakkı saklıdır.

yargılanmasında ("Başından beri biliyordum.") görülen "düşünsel kibir" güncel bilginin yordanmasına, gelecekteki davranışların öngörülmesine kadar uzanır. Geçmişteki başarısızlıklarımızı biliyoruz. Ama gelecekte işleri zamanında bitireceğimize, ilişkileri yürütebileceğimize, düzenli spor yapabileceğimize ve benzeri konulara dair daha olumlu beklentilerimiz var (Ross ve Newby-Clark, 1998).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979) bu **kendine fazla güvenme olgusu**nu incelemek için insanlara önermeler verdiler ve sonraki cümlede görüldüğü gibi onlardan boşlukları doldurmalarını istediler: "Yeni Delhi ve Pekin arasındaki mesafenin havadan _____ milden çok _____ milden az olduğuna yüzde 98 eminim." Bireylerin çoğu kendinden oldukça fazla emindi. Doğru yanıtlar, cevapların yüzde 30'unda, yüzde 98 emin olduklarını hissettikleri aralığın dışında kalıyordu.

kendine fazla güvenme olgusu
Bir inanışın, doğru olduğunu bilmekten çok, doğru olduğuna emin olma eğilimi –Kişinin kendi inanışlarının doğruluğunu abartması.

Yeni Delhi, Pekin arası kuş uçuşu 2500 mildir.

David Dunning ve meslektaşları (1990), kendine fazla güvenmenin sosyal yargılara uzanıp uzanmadığını bulmak için küçük bir yarışma programı düzenlediler. Stanford Üniversitesi öğrencilerinden, "Zor bir sınava yalnız mı, başkalarıyla birlikte mi hazırlanırsınız?", "Ders notlarınız düzenli midir, düzensiz mi*" gibi sorulara, bir yabancının vereceği yanıtları tahmin etmeleri istendi. Katılımcılar soru tipini bilerek ancak gerçek soruları bilmeden, hedef kişiyle geçmişi, hobileri, akademik ilgi alanları, tutkuları ve burcu gibi yardımcı olabileceğini düşündükleri konularda görüştüler. Ardından, hedef kişi, iki seçenekli 20 soruyu gizlice yanıtlarken, görüşmeciler kendi hedeflerinin yanıtlarını tahmin ettiler ve bu tahminlerinden ne kadar emin olduklarını derecelendirdiler.

Görüşmeciler, yüzde 63 oranında doğruydu, şans faktörünü yüzde 13 oranında geçtiler. Ancak tahminlerinin doğruluğundan yüzde 75 oranında emindiler. Oda arkadaşlarının tepkilerini tahmin ederken yüzde 68 doğru, yüzde 78 emindiler. Dahası, öz güvenli kişilerin çoğu kendine fazla güvenmeye yatkındı. İnsanlar, aynı zamanda, birinin doğruyu söyleyip söylemediğini anlama konusunda, sevgililerinin cinsel geçmişi hakkında, oda arkadaşlarının etkinlik tercihlerine yönelik tahminlerinde özellikle kendilerinden fazla emindiler (DePaulo ve diğerleri, 1997; Swann ve Gill, 1997).

Ne gariptir ki, *yetersizlik kendine fazla güveni besler*. Justin Kruger ve David Dunning (1999), yetkinliğin ne olduğunu anlamak için yetkinlik gerektiğini belirtti. Dil bilgisi, mizah, mantık sınavlarında en kötü notları alan öğrenciler, sözü geçen becerileri abartmaya en yatkın olanlardı. İyi bir dil bilgisi ya da mantığın ne olduğunu bilmeyenler, çoğunlukla bunlardan yoksun olduklarının farkında olmaz. Eğer "psikoloji" sözcüğünü oluşturan harfleri kullanarak bulabileceğiniz tüm sözcüklerin bir listesini yaparsanız kendinizi müthiş, ancak ardından bir arkadaşınız atladıklarınızı

saymaya başladığında aptal hissedebilirsiniz. Deanna Caputo ve Dunning (2005), bu olguyu deneylerde yeniden yarattı. Cehaletimiz konusundaki cahilliğimizin öz güvenimizi ayakta tuttuğunu doğruladı. Takip eden çalışmalar, bu "yetersizlik konusundaki cehalet"in görece kolay görünen işlerde ortaya çıktığına işaret etti. Gerçekten zorlu işlerde başarılı olamayanlar çoğunlukla beceriden yoksun olduklarını kavrarlar (Burson ve diğerleri, 2006).

Birinin kendi yetersizliğini bilmeyişi David Dunning'in (2005) işçi değerlendirme çalışmalarından çıkardığı şu şaşırtıcı sonucun açıklanmasına yardımcı olur: "Başkalarının bizde gördükleri... bizim kendimizde gördüklerimize göre nesnel çıktılarla daha yüksek korelasyon gösterme eğilimindedir." Bir çalışmada, katılımcılar birinin odaya girmesini, oturmasını, hava tahminlerini okumasını, odadan çıkmasını izlediler (Borkenau ve Liebler, 1993). Bundan başka bir dayanakları olmaksızın, bu kişinin zekâ oranına yönelik tahminleri kişinin zekasına yakın olduğu kadar bu kişinin kendi tahminine de yakındı! (.30'a karşı .32). Eğer bilgisizlik sahte bir güvene neden oluyorsa yetersizliğimizin farkında olmayabilir miyiz?

İyi ve kötü olaylara karşı gösterilen uzun vadeli duygusal tepkilerin abartıldığını 2. Bölüm'de belirttik. İnsanlar, kendi *davranışlarını* öngörmekte daha iyi midir? Robert Vallone ve meslektaşları, bu soruyu yanıtlamak için kolej öğrencileri ile bir çalışma yaptı. Bu çalışmada öğrencilerden, Eylül ayında bir dersi bırakıp bırakmayacakları, bir branş seçip seçmeyecekleri, kampüste yaşamaya karar verip vermeyecekleri gibi bazı öngörülerde bulunmaları istendi. Öğrenciler, öngörülerinden ortalama olarak yüzde 84 emin olmalarına karşın, beklediklerinden iki kat daha fazla hataya düştüler. Öngörülerinden yüzde 100 emin olduklarında bile yüzde 15 hata yaptılar.

İnsanlar, önemli bir sınava ilişkin başarı olasılıklarını tahmin ederken, bu tahminlerinden emin olma düzeyleri, sınavın gerçekleşeceği zamanın yakın ya da uzak oluşuna göre artar ya da azalır. Sınav günü, başarısızlık olasılığının gölgesi güven duygusunun azalmasına neden olur (Gilovich ve diğerleri). Roger Buehler ve meslektaşları (1994, 2002, 2003, 2005), öğrencilerin, ödevlerini yapmanın ve görevlerini yerine getirmenin ne kadar zaman alacağı konusunu, kendilerine fazla güvendikleri için önemsemediklerini bildirmiştir.

"Bilge insan yanılmaz olduğunu varsayma zayıflığının oldukça farkındadır ve en çok bilen, ne kadar az bildiğini bilir."

—THOMAS JEFFERSON, WRITINGS

- *"Planlama yanılgısı"*. Bugün ne kadar boş zamanın var? Önündeki bir ay içerisinde ne kadar boş zamanın olacağını düşünüyorsun? Çoğumuz ne kadar işi bitireceğimizi bu nedenle de ne kadar boş zamanımız olacağını abartırız (Zauberman ve Lynch, 2005). Profesyonel planlayıcılar da sıkça projelerin zaman ve harcamalarını azımsar. 1969'da Montreal Belediyesi Başkanı Jean Drapeau, 1969'da, 1979 Olimpiyatları için 120 milyon dolarlık, katlanabilir çatısı olan bir stadyum inşa edileceğini gururla duyurdu. Çatı, 1989'da tamamlandı ve sadece bunun maliyeti 120 milyon doları buldu. Yetkililer, 1985'te Boston'un "Big Dig" otoyol projesinin 2,6 milyar dolar olacağını ve 1998'de tamamlanacağını öngördüler. Maliyet 14,6 milyar dolara ulaştı ve proje 2006'ya kadar sürdü.
- *Borsacı tarzı kendine fazla güvenme.* Yatırım uzmanları, hizmetlerini, borsa piyasası ortalamasını geçebileceklerine duydukları güvenli varsayımla pazarlar. Belirli bir fiyata "Sat!" diyen her borsa simsarı, alıcısına karşılık "Al!" diyen biri olduğunu göz ardı eder. Bir hissenin fiyatı, bu karşılıklı güven yargılarının arasındaki denge noktasıdır. Ekonomist Burton Malkiel (2007) bu nedenle, inanılmaz görünse de yatırım uzmanlarınca seçilen yatırım fonu portföylerinin rastlantısal seçilen hisseleri geçmediğini belirtir.

Atom bombası hakkında: "Bu, şimdiye kadar yaptığımız en aptalca şey. Patlayıcılar konusunda bir uzman olarak söylüyorum, bu bomba hiçbir zaman patlamaz."

—AMİRAL WILLIAM LEAHY, BAŞKAN TRUMAN'A, 1945

- *Siyasetçi tarzı kendine fazla güvenme.* Kendine fazla güvenen karar alıcılar her şeyi mahvedebilir. 1939-1945 yıllarına kadar, Avrupa'nın geri kalanı ile savaşan Adolf Hitler kendinden fazla emindi. 1960'larda, Birleşik Devletler'in askerlerini ve silahlarını Güney Vietnam'a demokrasi götürmeye harcayan, Lyndon Johnson kendinden fazla emindi. 1990'da ordusuyla Kuveyt'e giren, 2003'te işgalci orduları yenilgiye uğratacağını söyleyen, Saddam Hüseyin kendinden fazla emindi. Özgürleştirilmiş ve gelişen, sözde kitle imha silahları daha yeni yok edilmiş olan, Irak'ta barışçıl bir demokrasinin hüküm süreceğini müjdeleyen George W. Bush, kendinden fazla emindi.

Kendine fazla güvenmenin sebebi nedir? Neden deneyim bizi daha gerçekçi bir öz değerlendirmeye yönlendirmiyor? Bir kere, insanlar yanlış yargılarını, neredeyse doğru yargıları kadar hatırlamaya eğilimlidir. Philip Tetlock (1998, 1999, 2005), bunu, çeşitli akademisyenlerden ve devlet uzmanlarından, 1980'lerin sonlarında kendi bakış açılarından, Sovyetler Birliği, Güney Afrika ve Kanada'nın gelecekteki yönetimini öngörmelerini istediğinde gözledi. Beş yıl sonra komünizm çöktü, Güney Afrika çok ırklı bir demokrasiye geçti, Kanada'nın Fransızca konuşan azınlığı ülkeden kopmadı. Kendilerinden yüzde 80'in üzerinde emin olan uzmanların, olayların böyle gelişeceği yönündeki öngörülerinin doğruluk oranı ise yüzde 40'tı. Gene de yanılgıda olanlar, yargıları üzerine düşündüklerinde temelde haklı olduklarına inanıyorlardı. "Muhafazakârlar, Gorbaçov'a karşı darbe girişimlerinde neredeyse başarılı oluyordu." "Quebec'li ayrılıkçılar neredeyse referandumu kazanıyordu." "Ama Klerk ve Mandela rastlantısı olmasaydı, Güney Afrika'da siyah çoğunluğun yönetime gelmesi çok daha kanlı geçecekti. "Irak savaşını destekleyenlerin çoğu, bunun iyi bir fikir olduğu ancak kötü yürütüldüğü bahanesine sığındı. Siyaset uzmanlarında olduğu kadar borsa uzmanlarında, zihin sağlığı alanında çalışanlarda ve futbol yorumcularında da kendilerine fazla güvenme olgusunu yerinden oynatmak güçtür.



Amerika'nın Irak'ı işgali sonrasında başkan George W. Bush. Kaybedilmiş savaşlara asker yollayan başkanlar ve başbakanların kendilerine bu kadar fazla güvenmeleri birçok hatanın sebebidir.

"Bir şeyi bildiğinizde bunu savunmak, bilmediğinizde ise bilmediğinizi kabul etmek; işte gerçek bilgi budur."
—KONFÜÇYUS, ANALECTS

DOĞRULAMA YANLILIĞI

İnsanlar, inançlarına ters düşecek bilgileri aramama eğilimindedir. P. C. Wason (1960) bunu, katılımcılara aklındaki bir kurala karşılık gelen üç sayılı bir dizi -2, 4, 6- vererek, yapılabileceği kadar, gösterdi (*Kural, artarak ilerleyen herhangi üç sayıydı*). Katılımcıların kuralı keşfetmesini sağlamak için kişilerin her birinden ek üç rakamlı diziler oluşturmaları istedi. Wason, bu kişilere her seferinde dizinin kurala uyup uymadığını söyledi. Katılımcıların, kuralı bulduklarından emin olur olmaz durup bunu açıklamaları gerekiyordu.

Sonuç? Nadiren haklı ancak hiçbir zaman kuşkuya düşmeden: 29 katılımcıdan 23'ü kendilerini yanlış bir kurala inandırdı. Kuralın ne olduğuna yönelik yanlış bir inanç oluşturdular (örneğin, çifter çifter saymak) ardından önsezilerini *yanlışlamayı* denemek yerine *doğrulayan* kanıtlar aradılar (Örneğin; 8, 10, 12 ile sınadılar). İnançlarımızı doğrulamaya çok istekliyizdir ama onları yanlışlayabilecek kanıtları aramaya o kadar da hevesli olmayız. Bu olguya **doğrulama yanlılığı** denir.

doğrulama yanlılığı
Birinin inandığı şeyleri doğrulayan bilgileri arama eğilimi.

Doğrulama yanlılığı, benlik algımızın neden bu kadar sarsılmaz olduğunu açıklamaya yardımcı olur. William Swann ve Stephen Read (1981; Swann ve diğerleri, 1992a, 1992b, 2007), Austin'deki Texas Üniversitesinde yürütülen deneylerde, öğrencilerin kendilerine ilişkin inançlarını doğrulayacak geri bildirimler aradıklarını ve bu tür geri bildirimleri daha çok hatırladıklarını bulmuşlardır. İnsanlar, kendileri hakkındaki düşünceleri olumlu olmasa bile, bu düşüncelerini destekleyecek arkadaş ve eş arayışındadırlar (Swan ve diğerleri, 1991, 2003).

Swann ve Read (1981) *kendini doğrulamayı*, kendini insanları yönlendiren biri olarak gören bir kişinin bir partideki davranışlarına benzetir. Gider gitmez, kendi baskınlığını onaylayacağını bildiği misafirleri arar. Ardından, görüşlerini,

beklediği saygıyı ortaya çıkaracak biçimde sunar. Partiden sonra etkisinin düşük olduğu konuşmaları hatırlamakta güçlük çeker, baskın çıktığı konuşmalardaki inandırıcılığını daha kolay hatırlar. Böylece, partideki deneyimi kendi hakkındaki görüşünü doğrulamış olur.

KENDİNE FAZLA GÜVENMEYE ÇARELER

Kendinden fazla emin olma üzerine yapılan araştırmalardan hangi dersleri çıkarabiliriz? Derslerden biri şudur: Öteki insanların aşırı dogmatik yargılarına dikkat etmeliyiz. İnsanlar doğru olduklarına emin olsalar bile yanlış olabilirler. Kendine fazla güvenmek ve yeterli olmak her zaman bir arada görülmez.

Üç yöntem kendine fazla güvenme yanlılığını başarıyla azaltmıştır: Biri, hızlı *geri bildirimdir* (Lichtenstein ve Fischhoff, 1980). Gündelik yaşantıda hava uzmanları ve at yarışlarında oranları belirleyenler açık, günlük geri bildirim alırlar. Her iki gruptaki uzmanlar olası doğruluklarını kestirmekte oldukça başarılıdır (Fischhoff, 1982).

"Planlama yanılgısı"nı azaltabilmek için, insanlardan yapacakları işi, parçalara ayırmaları ve her biri için gereken zamanı ayrı ayrı planlamaları istenebilir. Justin Kruger ve Matt Evans (2004), böyle yapmanın daha gerçekçi tamamlama zamanları öngörebilmeyi sağladığını belirtti.

İnsanlar bir fikrin neden doğru *olabileceğini* düşündüklerinde, o fikir doğru görünmeye başlar (Koehler, 1991). Böylece, kendinden çok fazla emin olmayı azaltmanın üçüncü bir yolu, kişiyi, *yargılarının neden yanlış olabileceğine dair* iyi bir gerekçe düşünmeye yönlendirmektir. Bu, onları yanlışlayacak bilgi üzerine düşünmeye zorlamaktır (Koriat ve diğerleri, 1980). Yöneticiler, önerilen projelere, bu projenin neden işlemeyebileceğine dair bir kısım eklenmesini isteyerek, daha gerçekçi öngörülerde bulunulmasını sağlayabilirler.

Yine de insanların aşırı olmayan, kendilerine duydukları yerinde güveni baltalamamak ya da kararlılıklarını sarsmamak için özen göstermeliyiz. Kendine güvenden yoksun olanlar, bilgeliklerine gereksinim duyulduğunda kendilerini ifade etmekten ya da zor kararlar almaktan kaçınabilir. Kendine fazla güvenmek bize pahalıya patlayabilir ama gerçekçi bir şekilde kendimize güvendiğimizde, bunun işlevsel bir değeri vardır.

Kestirimler: Zihinsel Kısayollar

kestirim
Hızlı ve verimli yargılar sağlayan düşünme stratejisi.

Çok miktarda bilgiyi işlemek için öylesine değerli, kısa zaman var ki, bilişsel sistemimiz bu yüzden tez ve tutumlu olmak zorunda. Düşünsel kısayollar yaratmak üzerine uzmanlaşır. Dikkate değer bir rahatlıkla izlenimler edinir, yargılara varır, açıklamalarda bulunur. Bunu, sezgisel kestirimler –yalın, etkin düşünme stratejileri– kullanarak yapar. **Kestirim**ler en az çabayla yaşamamızı ve sıradan kararlar almamızı sağlar (Shah ve Oppenheimer, 2008). Çoğu durumda anlık genellemelerimiz –"Şu tehlikeli!"– uyumsaldır. Bu sezgisel yönlendirmelerin hızı hayatta kalma olasılığımızı yükseltir. Düşünmenin biyolojik amacı, bizi haklı çıkarmaktan çok hayatta kalmamızı sağlamaktır. Diğer yandan bazı durumlarda, bu şekilde hızlı düşünme bizi hataya götürür.

TEMSİL KISAYOLU

Oregon Üniversitesi öğrencilerine, bir psikolog kurulunun, 30 mühendisten ve 70 avukattan oluşan bir örneklem grubuyla görüşmeler yaptığı söylenmiş ve izlenimlerini özetleyen kısa bir tanım sunulmuştur. Öğrencilere, bu tanımın, 30 mühendisten ve 70 avukattan oluşan örneklemden rastgele seçildiği söylenmiştir.

> İki kere boşanan Frank zamanının çoğunu şehir kulübünde takılarak geçirir. Bardaki konuşmaları çoğunlukla saygıdeğer babasının adımlarını izlemeye çalışmış olmasından duyduğu pişmanlık çevresinde döner. Frank, akademik angaryalara harcadığı uzun saatleri, öteki insanlarla ilişkilerinde daha geçimli olmak için öğrenmeye sarf etseydi daha iyi olurdu diye düşünür.
>
> *Soru*: Frank'ın mühendis yerine avukat olma olasılığı nedir?

Frank'ın mesleğini tahmin etmesi istenen öğrencilerin yüzden 80'ninden çoğu, onun avukat olduğuna kanaat getirmiştir (Fischhhoff ve Bar-Hillel, 1984). Akla yatkın.

Aynı tanım, başka bir grup öğrenciye yüzde 70'inin mühendis olduğu biçiminde değiştirilerek verildiğinde bu sizce nasıl değişmiştir? En ufak bir değişiklik olmadı. Öğrenciler, mühendislerin ve avukatların birbirine oranını dikkate almadı; Frank akıllarında daha çok avukatların *temsilcisiydi*, görünürde tek önemli olan buydu.

Herhangi bir şeyi, bir kategorinin zihnimizdeki temsiliyle sezgisel olarak karşılaştırarak yargıya varmak, yargılamak **temsil kısayolunu** kullanmaktır. Temsil edilebilirlik (bir grubun tipik örneği olma), çoğunlukla gerçekliğe akla yatkın bir rehberdir. Ancak yukarıda "Frank" örneğinde gördüğümüz gibi her zaman işe yaramaz. 31 yaşında, bekâr, açık sözlü, çok zeki Linda'yı düşünün. Kolejde felsefe branşını seçti. Öğrenciliği sırasında ayrımcılık ve diğer sosyal meselelerle ilgiliydi, nükleer karşıtı gösterilere katıldı. Bu tanıma dayanarak, hangisinin daha olası olduğunu söyler misiniz?

temsil kısayolu
Bir grubun tipik bir üyesine benzeyen birinin (ya da bir şeyin), olasılık düşük olsa bile, o grubun üyesi olduğunu varsaymak.

a. Linda bir banka veznedarıdır.

b. Linda bir banka veznedarıdır ve etkin bir feministtir.

Çoğu insan, Linda kısmen feminist imgesini daha iyi temsil ettiği için *b*'nin daha olası olduğunu düşünür (Mellers ve diğerleri, 2001). Ama kendinize şunu sorun: Linda'nın *hem* bir banka veznedarı *hem de* bir feminist olması bir banka veznedarı (feminist ya da değil) olmasına göre daha olası mıdır? Amos Tversky'nin ve Daniel Kahneman'ın (1983) bize hatırlattığı gibi, iki olayın birlikte gerçekleşmesi her birinin tek başına gerçekleşmesinden daha olası olamaz.

ERİŞİLEBİLİR KESTİRİMLER

Şunu düşünün: Irak'ta mı Tanzaya'da mı daha çok insan yaşar? (96. sayfaya bakınız.)

Büyük olasılıkla soruyu, Iraklıları ve Tanzanyalıları düşündüğümüzde aklımıza kolaylıkla neyin geldiğine bağlı olarak yanıtladınız. Eğer örnekler belleğimizde kolayca erişilebilir durumda ise –Iraklıların olduğu gibi– diğer örneklerin de bu şekilde olağan olduğunu varsayarız. Bu, genellikle doğrudur; **erişilebilir kestirim** denilen bu bilişsel kural çoğunlukla işimizi iyi görür. Basitçe söyleyecek olursak, bir şeyi ne kadar kolay anımsayabiliyorsak bize daha olası görünür.

erişilebilir kestirim
Şeylerin olasılıklarını bellekte daha erişilebilir durumda olması ile hesaplayan bilişsel kural. Eğer bazı olayların örnekleri akla kolayca geliyorsa, bu olgunun olağan olduğunu düşünürüz.

Ancak kimi zaman bu kural bizi aldatır. İnsanlar bir cinsiyetten ünlü kişilerin listesini (Jenifer Lopez, Venus Williams, Hillary Clinton) eşit uzunlukta karşı cinsten tanınmayan kişilerin listesiyle (Donal Scarr, William Wood, Mel Jasper) birlikte işitirse ünlü isimleri daha sonra daha kolay hatırlayacaktır çünkü bu isimler önceden bellekte mevcuttur, erişilebilir durumdadır (McKelvie, 1995, 1997; Tversky ve Kahneman, 1973). Köpekbalığı saldırısı gibi canlı, düşlemesi ve göz önüne getirilmesi kolay olan olayların ya da belirtileri kolayca hatırlanan hastalıkların gerçekleşme olasılığı, gözümüzde canlandıramadığımız olayların gerçekleşme olasılığından daha fazla görünür (MacLeod ve Campbell, 1992; Shermann ve diğerleri, 1985).

TABLO :: 3.1 Hızlı ve Basit Kısayollar

Kısayol	Tanım	Örnek	Yol Açabilir
Temsil	Birinin ya da bir şeyin bir kategoriye uyup uymadığı konusundaki anlık yargı	Carlos, akıldaki kütüphaneci imajını daha iyi temsil ettiği için onun kamyon şoförü değil, kütüphaneci olduğuna karar vermek	Diğer önemli bilgileri yok sayma
Erişilebilirlik	Olayların olma olasılığı hakkındaki anlık yargılar (bellekte ne kadar kolay akla geldiği)	Okulda yaşanan bir silahlı saldırı sonrası ergen şiddeti oranını yüksek tahmin etmek	Daha çarpıcı örneklere ağırlık vermek ve yanlışlardan korkmak

Roman, televizyon ve filmlerdeki kurgusal olaylar sonradan yargımızı etkileyen imgeler bırakır (Gerrig ve Prentice, 1991; Green ve diğerleri, 2002; Mar ve Oatley, 2008). Okuyucu ne kadar yoğunlaşır ve "kendine ne kadar "yansıtırsa" ("Olayları kolaylıkla gözümün önüne getirebilirim.") öykü daha sonraki inançlarını o kadar etkiler (Diekmann ve diğerleri, 2000). Örneğin kendini aşk romanlarına kaptıran okuyucular cinsel tutumlarını ve davranışlarını etkileyen cinsel senaryolar üretebilir.

Kolay erişilebilen kestirimleri kullanmamız sosyal düşünüşün temel ilkelerinden birini belirgin hâle getirir: İnsanlar, genel bir doğrudan belirli örnekler çıkarsamakta yavaş fakat tek ve canlı bir örnekten genel doğrular çıkarsamakta hızlıdır. 10 Kanadalıdan 9'nun tecavüz, soygun, saldırı hikâyeleri duyduktan, okuduktan sonra şiddet içeren suçların yüzdesini, olduğundan daha yüksek tahmin etmeleri şaşırtıcı değildir (Doob ve Rogers, 1998). Manşetlere yansıyan bir dizi yer altı soygunu ve cinayetinin ardından Güney Afrikalıların, 1998 ve 2004 yılları arasında gerçekte önemli bir düşüşe geçen şiddet suçlarının neredeyse iki katına çıktığını sanmaları da garip sayılmaz (Wines, 2005).

"Çoğu insan niceliksel değil, dramatik olarak akıl yürütür.

—HUKUKÇU OLIVER WENDELL HOLMES, JR., 1841–1935

Kolay erişilebilir kestirim, güçlü anektodların neden istatistiki bilgilere göre daha inandırıcı olduğunu, neden algılanan tehlikeyle gerçek tehlikenin çoğunlukla bağdaşmadığını açıklamaya yardımcı olur (Allison ve diğerleri, 1992). Domuz gribini (H1N1) dert ederiz ama zahmet edip de on binlerce insanı öldüren olağan grip aşısını yaptırmayız. Arka koltuktaki çocuklarımıza kemer takmasak da çocuk kaçırılmasıyla ilgili haberler canımızı sıkar. Terörizmden korkarız ama küresel iklim değişimine –"ağır çekimde kıyamet"– kayıtsız kalırız. Kısacası, daha yüksek olasılıkları görmezden gelirken, uzak ihtimaller için endişeleniriz. Cass Sunstein (2007b) bu olguyu "olasılık ihmali" olarak adlandırıyor.

Haberlerdeki uçak kazalarının görüntüleri, özellikle 11 Eylül 2001'den sonra, çoğumuzun belleğinde kolayca erişilebilir olduğundan uçakla yolculuk yapmanın arabaya göre daha tehlikeli olduğunu düşünürüz. Aslında, 2003-2005 yılları arasında Birleşik Devletler'de yolculuk yapanların aynı mesafeyi katederken araba kazasında ölme olasılıkları uçağa göre 230 kat fazlaydı (Ulusal Güvenlik Kurulu, 2008). 2006'da Uçuş Güvenliği Kurumu, Batı yapımı ticari uçaklarla yapılan 4,2 milyon uçuştan birinde kaza olduğunu açıkladı (Wald, 2008). Hava yollarını tercih edenlerin çoğu için seyahatin en tehlikeli bölümü hava alanına yaptıkları araba yolculuğudur.

9/11'den kısa bir süre sonra çoğu insan uçak seyahatinden vazgeçip yollara döküldüğünde, Birleşik Devletler'de yaşayan insanların yüzde 20'si daha az uçup bu mesafeyi araba ile katederse, ertesi sene trafikte fazladan 800 ölüm bekleyebileceğimizi tahmin ettim (Myers, 2001). Meraklı bir Alman araştırmacı bu öngörüyü, kaza verileriyle karşılaştırdı (Neden bunu ben düşünmedim?). Araştırmacı, 2001'in ilk üç ayında, önceki 5 yıldaki üç aylık ortalamalara göre ölümlerde, 350 gibi bir artış olduğunu doğruladı (Gigerenzer, 2004). 9/11 teröristleri, o dört uçakta öldürdükleri 266 kişiden daha fazla insanı –ABD yollarında– fark edilmeden öldürmüş gibi görünüyor.

Sayfa 95'teki sorunun cevabı:
Tanzanya'da 45 milyon, Irak'ta ise 28 milyon insan yaşamaktadır. Belleklerinde Iraklıların canlı görüntüleri olan pek çok insan Irak'ın Tanzanya'dan daha çok nüfusa sahip olduğunu varsaymaktadır.

Şu noktada naif istatistiksel sezgilerimizin ve sonucunda oluşan korkularımızın hesaplama ve mantıkla değil, erişilebilir kestirimlere ayarlı duygular tarafından yürütüldüğü açıktır. Bu kitap yayımlandıktan sonra büyük olasılıkla, korkularımızı, dikkatimizi ve kaynaklarımızı yeni bir yöne sevk edecek çarpıcı bir başka doğal ya da terörist olay gerçekleşecek. Teröristler, medyanın da yardımıyla, rotavirüs gibi binlerce çocuğun hayatına mal olan, zaman içerisinde hayatlarımızı mahveden, sıradan, göze çarpmayan, sinsi tehlikelerden, dikkatleri uzaklaştırarak amaçlarına ulaşmaktadır (Parashar ve diğerleri, 2006). Yine de çarpıcı olaylar, gerçek tehlikelere karşı uyanık olmamızı da sağlayabilir. Kimi bilimciler, küresel ısınma ile birlikte deniz seviyesinin yükselmesinin, şiddetli hava koşullarının oluşmasının ve doğanın kendisinin, kitle imha silahı olma yolunda ilerlemesinin 2005'te yaşanan Katrina ve Rita kasırgalarıyla başlayan endişeyi gün yüzüne çıkardığını düşünmektedir.



Çarpıcı, akılda kalıcı –ve bu yüzden bilişsel olarak daha erişilebilir– olaylar sosyal dünyadaki algımızı etkiler. Bu yüzden ortaya çıkan "olasılığın göz ardı edilmesi", genelde insanları yanlış şeylerden korkmaya sevk eder—uçmaktan ya da terörizmden; sigara içme, araba kullanma ya da iklim değişikliğinden korktuğundan daha fazla korkma gibi. Oysa ki rotavirüsün yol açtığı çocuk ölümü sayısının, her gün çocuklarla dolu dört yolcu uçağının düşmesiyle aynı olduğu düşünülseydi– konu hakkında bir şeyler yapılmış olabilirdi.

Çizim, Dave Bohn'a aittir. .

Karşı Olgusal Düşünme

Kolayca imgelenebilen (bilişsel olarak mevcut) olaylar; suçluluk, üzüntü, düş kırıklığı ve rahatlama deneyimlerimizi de etkiler. Eğer takımımız, büyük bir maçı bir puanla kaybederse (ya da kazanırsa) maçın nasıl diğer türlü de sonuçlanmış olabileceğini kolaylıkla hayal edebiliriz. Böylece üzüntü (ya da rahatlama) yaşarız. Daha kötü olasılıkları düşünmek daha iyi hissetmemize yardımcı olur. Daha iyi olasılıkları hayal etmek, bir dahaki sefere neyi farklı yapabileceğimizi düşünmek, ileride daha iyisini yapmaya hazırlanmamız için bize yardımcı olur (Epstrude ve Roese, 2008).

Olimpiyatlarda, atletlerin bir yarışmanın ardından hissettikleri, çoğunlukla beklentiler üzerinde görece nasıl bir etkiye neden oldukları üzerine yoğunlaşır. Ama **karşı olgusal düşünme**leri de –*"nasıl olabilirdi" şeklinde düşünsel uyarım* (McGraw ve diğerleri, 2005; Medvec ve diğerleri, 1995)– duygularını etkiler. Bronz madalya alanlar ("Hiç madalya alamayabilirdim." şeklinde düşünmenin daha olası olduğu kişiler), gümüş madalya alanlara (altını kazanmış olmayı daha kolay düşleyebilenlere) göre daha büyük bir sevinç gösterir. Podyumda mutluluğun 1, 3, 2 kadar basit olduğu söylenir. Benzer biçimde, bir öğrencinin puanı, bir not kategorisinde ne kadar yüksekse (örneğin B+) kendini o kadar *kötü* hisseder (Medvec ve Savitsky, 1997). A–'yi bir puanla kaçıran ve B+ alan bir öğrenci, bir puanla B+ kazanan daha az başarılı bir öğrenciden daha kötü hisseder.

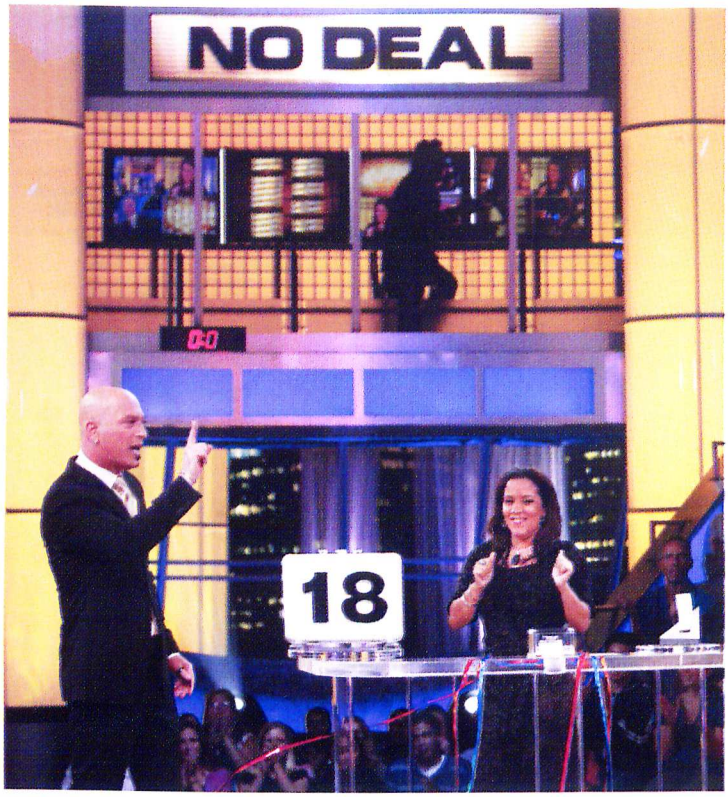
Böylesi karşı olgusal düşünme, kolaylıkla olası bir başka sonucu göz önüne getirebildiğimizde görülür (Kahneman ve Miller, 1986; Markman ve McMullen, 2003):

- Bir otobüsü ya da uçağı son anda kaçırırsak, olağan vaktimizde yola çıkmış olsaydık, her zamanki yoldan gitmiş olsaydık, konuşmak için durmamış olsaydık yetişmiş olabileceğimizi hayal ederiz. Eğer bağlantıyı 30 dakika farkla ya da her zamanki yoldan gidip kaçırırsak değişik bir sonuç hayal etmek güçleşir ve daha az düş kırıklığı yaşarız.
- Eğer sınavdaki bir sorunun yanıtını değiştirip yanlış yaparsak kaçınılmaz olarak "Keşke..." diye düşünür, bir dahaki sefere anlık sezgimize güveneceğimize yemin ederiz. Ancak öğrenci efsanelerinin aksine yanıt değişiklikleri çoğunlukla yanlıştan doğruya olur (Kruger ve diğerleri, 2005).
- Yakın farkla kaybeden bir takım ya da siyasal aday, kazanmış olabileceklerini, tekrar tekrar gözünde canlandırır (Sanna ve diğerleri, 2003).

"Sosyal psikolojideki dağlar kadar çok rakamsal sonuç ve bulgunun gösterdiği gibi, canlı anlatılar dağlar kadar rakamsal sonuçtan ve bulgudan daha çarpıcıdır."

—MARK SNYDER (1988)

karşı olgusal düşünme
Olabilecek ama olmamış farklı senaryo ve sonuçları hayal etme.



Karşı olgusal düşünme: "Var mısın yok musun?" programının yarışmacıları, çok geç ya da çok erken anlaşma yaptıklarında (alabileceklerinden daha az para kazandıklarında) olasılıkla karşı olgusal düşünme içine giriyorlardır.

Şans duygumuzun altında karşı olgusal düşünme yatar. Kötü bir durumu ucu ucuna atlattığımızda –yenilgiye neden olacak bir son dakika golü yemekten ya da düşen bir buz sarkıtından kıl payı kurtulmak– olumsuz bir karşı olguyu kolaylıkla düşünebiliriz (yenilgiye uğramak, yaralanmak); bu nedenle, kendimizi "şanslı" hissederiz (Teigen ve diğerleri, 1999).

Olay ne kadar belirgin olursa karşı olgusal düşünme de o kadar yoğun olur (Roese ve Hur, 1997). Bir trafik kazasında eşlerini ya da ani bebek ölüm sendromuyla çocuklarını kaybeden acılı kişiler, olayı ve o olayın nasıl yaşanmayabileceğini gözlerinde sık sık yeniden canlandırdıklarını söylemektedirler (David ve diğerleri, 1995, 1996). Bir arkadaşım, sarhoş bir sürücünün arabasına çarptığı kazadan sağ olarak kurtuldu ama eşi ve kızı bu kazada ölmüştü. "O gün olanları aylarca aklımda tekrar tekrar çevirdim. Kazanın gerçekleşmemesi için olayların sırasını değiştirerek aynı günü yaşadım durdum." (Sittser, 1994).

Diğer yandan, Asya ve Batı kültürlerinde çoğu insan, "Keşke okulu daha ciddiye alsaydım." ya da "Babama ölmeden önce onu sevdiğimi söylemeliydim." gibi yaptıkları değil, yapmadıkları şeyler için üzüntü duyarak yaşar (Gilovich ve Medvec, 1994; Rajagopal ve diğerleri, 2006). Yetişkinlerle yapılan bir ankette en sık görülen pişmanlık, eğitimlerini daha ciddiye almamış olmalarıydı (Kinnier ve Metha, 1989) Kendimizi güvende hissettiğimiz alanların dışına çıkmaya daha fazla cesaret etmiş olsaydık –başarısızlığı göze alarak maceraya atılmak ama en azından denemiş olmak– daha az mı pişmanlık yaşardık?

İnsanlar, yapmadıklarından çok yaptıkları için özür dilerler (Zeelenberg ve diğerleri, 1998).

Yanılsamalı Düşünme

Günlük düşüncelerimiz üzerindeki bir diğer etki rastlantısal olaylarda bir düzen arayışımızdır. Her türlü yanlış yola saptırabilecek bir eğilim.

YANILSAMALI KORELASYON

Olmayan yerde bir ilişki görmek kolaydır. Önemli bağlantılar bulmayı beklediğimiz bir yerde, rastlantısal olayları kolaylıkla birbiriyle ilişkilendiririz. Aralarında **yanılsamalı bir korelasyon** algılarız. William Ward ve Herbet Jenkins (1965), insanlara hipotetik bir 50 günlük bulut tohumlaması deneyinin sonuçlarını gösterdiler. Katılımcılara 50 gün boyunca hangilerinde tohumlama yapıldığını ve hangilerinde yağış olduğunu söylediler. Bu bilgi, sadece sonuçların rastlantısal bir karışımıydı: Tohumlamadan sonra kimi zaman yağış oldu, kimi zaman olmadı. Katılımcılar yine de –bulut tohumlamaya yönelik fikirlerine uygun şekilde– bulut tohumlama ve yağış arasında bir bağlantı gördüklerine inandılar.

yanılsamalı korelasyon
Olmayan yerde bir ilişki algılama ya da olandan daha güçlü bir ilişki algılama.

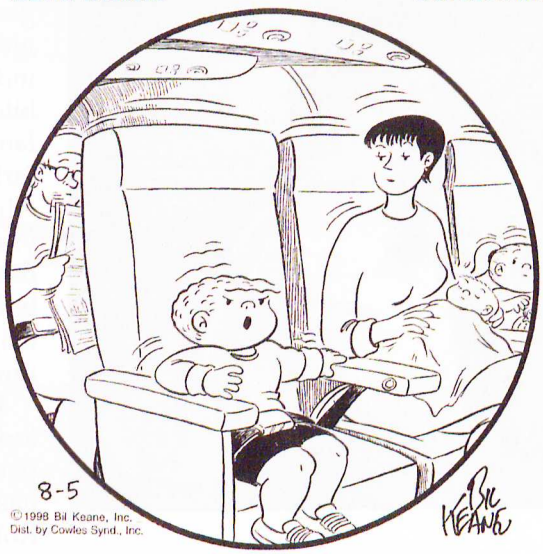
Başka deneyler, insanların rastlantısal olayları, inançlarını önceki fikirlerini doğrulayacak şekilde yanlış algıladıklarını doğrulamaktadır (Croker, 1981; Jennings ve diğerleri, 1982; Trolier ve Hamilton, 1986). Bir bağlantı olduğuna inanırsak, bunu doğrulayan durumları fark etmeye ve hatırlamaya yatkın oluruz. Önsezilerin olaylarla ilişkili olduğuna inanırsak, önsezinin ve sonra da olayın bir arada gerçekleştiğini fark eder ve hatırlatırız. Fazla kilolu kadınların daha mutsuz olduğuna inanırsak, olmadığımız hâlde böyle bir bağlantıya tanık olduğumuzu algılarız (Viken ve diğerleri; 2005). Sıra dışı olayların bir arada olmadığı diğer tüm anları nadiren hatırlarız. Bir arkadaşımızı

düşündükten sonra bu arkadaşımız bizi ararsa, bu tesadüfü hatırlarız. Bir arkadaşımızı düşünüp aranmadığımız ya da bir arkadaşımızı düşünmediğiz ama arandığımız tüm o anları fark etmeyiz.

DENETLEME YANILGISI

Rastlantısal olayları birbirleriyle bağlantılı algılamamız **denetleme yanılgımızı** besler. *Bu, tesadüfi olayların kendi denetimimizde olduğu fikridir.* Kumarbazları devam etmeye zorlayan, bizleri de her türlü olmayacak işleri yapmaya kalkışmamıza iten budur.

AİLE SİRKİ **Bil Keane**



"Bu emniyet kemeri ışığını bu kadar çok yakmasınlar. Her yaktıklarında sarsılıyoruz."

FAMILY CIRCUS © Bil Keane, Inc. King Features Syndicate.

denetleme yanılgısı
Kontrol edilemeyen olayları, denetimimiz altında ya da olduklarından daha fazla denetlenebilir olarak algılama.

KUMAR Elen Langer, denetleme yanılgısını kumar üzerine yürüttüğü deneylerle sergilemiştir. Kendi piyango numarasını seçen insanlar biletlerini satmaları istendiğinde, kendilerine belirli bir piyango numarası verilenlere göre dört kat fazla para talep etmiştir. Kumarbazlar, beceriksiz ve gergin bir insana karşı oynarken daha az, kendine güvenen bir insana karşı oynarken ciddi miktarda daha fazla para ortaya koyarlar. Zarı atan ya da çarkı çeviren kişi olmak insanların güvenlerini artırır (Wohl ve Enzle, 2002). Bu ve bunun gibi elliyi aşkın deneyde, insanların tesadüfi olayları öngörebilecekmiş ya da denetleyebilecekmiş gibi davrandıkları gözlemlenmiştir (Presson ve Benassi, 1996; Thompson ve diğerleri, 1998).

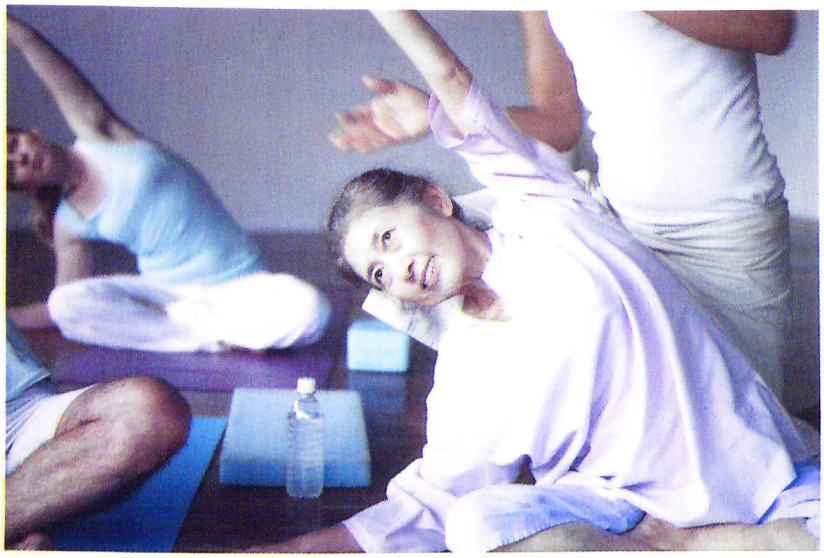
Gerçek hayatta gözlenen kumarbazlar bu deneysel bulguları doğrular. Oyuncular zarları düşük sayılar için hafifçe, yüksek sayılar için sertçe fırlatabilirler (Henslin, 1967). Kumar sanayisi, kumarbazların yanılgılarıyla zenginleşir. Kumarbazlar, kazanımlarını becerileri ve ileri görüşlülüklerine dayandırır. Kayıplar, "ucundan kaçırmak" ya da "talihsizlik" olur. Spor bahisçileri için ise bunun nedeni, hakemin yanlış bir kararıdır ya da topun garip bir sekmesidir (Gilovich ve Douglas, 1986).

Borsacılar da alıp sattıkları hisseleri denetleyebildikleri için ortalamanın üstüne çıkabileceklerini sanarlar, bunun verdiği "güç hissi"ni severler. Ne yazık ki denetleme yanılgısı, kendinden fazla emin olma duygusunu ve (hisse senedi piyasası alım satım giderleri çıkartıldıktan sonra) sürekli kaybetmeyi beraberinde getirmektedir (Barber ve Odean, 2001).

ORTALAMAYA GERİLEME Tversky ve Kahneman (1974), denetleme yanılgısının ortaya çıkabileceği başka bir durumu bildirdi: **Ortalamaya gerileme** denilen istatistiksel bir olguyu kabul etmekte güçlük çekeriz. Sınav sonuçları kısmen şans nedeniyle dalgalandığı için, bir sınavda aşırı yüksek not alan çoğu öğrenci bir sonraki sınavda düşük not alır. İlk notları tavandaysa, ikinci notları tavanı daha da yükseltmek yerine büyük olasılıkla kendi ortalamalarına düşecektir ("gerileme"). Bu nedenle düzenli olarak iyi çalışan bir öğrenci, hiçbir zaman en iyi olmasa bile, kimi zaman bir derste sınıf birincisi olur. Bunun aksine, ilk sınavda en düşük notları alan öğrencilerin kendilerini geliştirmeleri olasıdır. Eğer en düşük notları alanlar sınavın ardından özel ders alırlarsa, öğretmenler –dersin bir etkisi olmasa bile– öğrenci ilerleme kaydettiğinde bu durumda etkileri olduğunu hisseder.

ortalamaya gerileme
Aşırı uçlardaki puan ya da davranışların ortalamaya doğru gerilediği istatistiksel eğilim.

Gerçekte, olaylar bir alt sınıra dayandığında her şeyi deneriz: psikoterapiste gitmek, yeni bir beslenme programı belirlemek, spora başlamak, kişisel gelişim kitabı okumak. Bunu izleyen bir gelişim olması, bunu izleyen bir gerilemeye göre daha olasıdır. Bazen, olayların hep iyi ya da kötü uçlarda seyretmeyeceğinin farkına



Ortalamaya gerileme. Aşırı düşük bir noktadaysak, denediğimiz herhangi bir şey etkili gibi görünür. "Belki yoga dersi hayatını iyileştirir." Olaylar, ender olarak, normal akışı dışında devam eder.

varırız. Deneyimler bize her şey olağanüstü giderken bir şeylerin ters gideceğini, yaşam bize ağır darbeler indirirken işlerin düzelmesini bekleyebileceğimizi öğretir. Buna karşın, ortalamaya gerileme etkisini çoğunlukla fark edemeyiz. Yılın genç yeteneği ilan edilen bir futbolcu için neden ikinci yılın sıradan geçtiğine şaşırırız. Kendine fazla mı güvenmişti? Kendisinin bilincinde miydi? Sıra dışı bir başarının olağana gerileme eğiliminde olduğunu unuturuz.

Paul Scaffner (1985), ödül ve ceza kullanımının sonuçlarını taklit ederek denetleme yanılgısının insan ilişkilerine nasıl sızabileceğini gösterdi. Bowdoin Koleji öğrencilerinden hayalî bir dördüncü sınıf öğrencisi olan "Harold"ı okula her sabah 8.30'da gelmesi için eğitmelerini istedi. Bir bilgisayar, Harold'ın üç haftalık bir süreçte okula her gün kaçta geldiğini gösterdi—her zaman 8.20 ile 8.40 arasında. Daha sonra, öğrencilerden, Harold'a, büyük bir övgü ile şiddetli bir azar arasında değişen bir tepki vermeleri istendi. Beklenildiği gibi, çoğunlukla Harold'ı 8.30'dan önce geldiğinde övdüler, sonra geldiğinde azarladılar. Schaffner, bilgisayarı rastlantısal bir dizi varış zamanı görüntelemeye programladığı için, azarlandıktan sonra Harold'ın okula varış zamanında bir düzelme eğimi gözlenmişti (8.30'a gerileme). Örneğin, Harold 8.39'da gelirse, azarlanacağı neredeyse kesindi. Rastgele seçilen ertesi günün geliş zamanı büyük olasılıkla 8.39'dan erken olacaktı. Böylece, *azarlamalarının hiçbir etkisi olmamasına karşın*, çoğu öğrenci, deneyi cezalarının etkili olduğuna inanarak sonlandırdı.

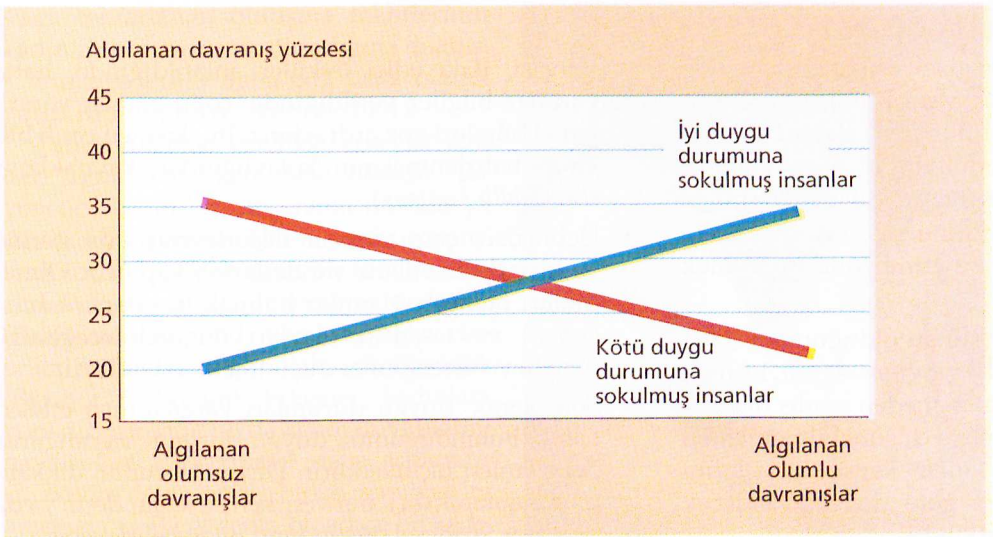
Bu deney, Tversky ve Kahneman'nın vardığı kışkırtıcı sonucu gözler önüne sermektedir: Doğa öyle bir biçimde çalışır ki başkalarını ödüllendirdiğimizde kendimizi cezalandırılmış, başkalarını cezalandırdığımızda ise kendimizi ödüllendirilmiş hissederiz. Aslında, her psikoloji öğrencisinin bildiği gibi, doğru yapılan işlerin olumlu pekiştirilmesi çoğunlukla daha etkilidir ve daha az olumsuz yan etkiye sahiptir.

DUYGU DURUMLARI VE YARGILAR

Sosyal yargılar, bazen hatalı sonuçlara yol açsa da etkili bir bilgi işleme sürecidir. Duygularımızı da içinde barındırmaktadır: Duygu durumumuz, yargılarımızı etkiler. Bizler, soğuk birer hesap makineleri değiliz; duygusal varlıklarız. Duyguların bilişi etkilediği boyutlar mutlu ve üzüntülü bireylerin karşılaştırıldığı yeni çalışmalarda görülmektedir (Myers, 1993, 2000b). Mutsuz insanlar –özellikle yakınlarını yitirmiş ya da depresyonda olanlar– kendilerine odaklı ve kara kara düşünmeye daha eğilimlidir. Sıkıntılı bir ruh hâli yoğun düşünmeyi (kişinin çevresini daha anlaşılır ve denetlenir kılacak bilgi arayışını) harekete geçirir (Weary ve Edwards,1994).

Mutlu insanlar, bunun aksine, daha güvenilir, sevecen ve dışa dönüktür. İnsanlar alışveriş sırasında aldıkları küçük bir armağanla geçici olarak mutlu edildiklerinde, kısa bir süre sonra yapılan ilgisiz bir ankette arabalarının veya televizyonlarının, bu şekilde bir armağan almayanlara göre, çok daha iyi çalıştığını söylemektedirler.

Duygu durumumuz düşüncelerimize hâkim olur. Takımlarının Dünya Kupası zaferinin keyfini süren Almanlara (Schwarz ve diğerleri, 1987) ve içlerini ısıtan bir



ŞEKİL 3.3

Geçici bir iyi ya da kötü duygu durumu, insanların daha önceden videoya kaydedilmiş kendi davranışlarını değerlendirmesini şiddetli şekilde etkilemiştir. Kötü duygu durumunda olanlar, çok daha az sayıda olumlu davranış algılamıştır.

Kaynak: Forgas ve diğerleri, 1984.

filmden çıkan Avustralyalılara (Forgas ve Moylan, 1987) insanlar iyi yürekli ve yaşam harika görünür. 1990'da Alabama ve Auburn arasındaki bir futbol maçının ardından (öncesinde değil) Alabama'nın galip taraftarları, Auburn'ün karamsar taraftarlarına göre daha az saldırgan ve yıkıcıydı (Schweitzer ve diğerleri, 1992). Keyifli bir ruh hâlinde olduğumuzda dünya daha dostça görünür; kararlar daha kolay alınır ve iyi haberler daha çok hatırlanır (Desteno ve diğerleri, 2000; Isen ve Means, 1983; Stone ve Glass, 1986).

Diğer yandan duygu durumu bozulduğunda düşünceler başka bir yola sapar. Pembe gözlükler çıkıverir; siyah gözlükler takılır. Şu anda kötü bir duygu durumundaysak, olumsuz durumları çok daha kolay hatırlarız (Bower, 1987; Johnson ve Magaro, 1987). İlişkilerimiz tatsızlaşmaya başlar. Kendimizi algılama şeklimiz olumsuzlaşır. Geleceğe yönelik umutlarımız sönükleşir. Öteki insanların davranışları sinsice görünür (Brown ve Taylor, 1986; Mayer ve Salovey, 1987).

South Wales Üniversitesinden sosyal psikolog Joseph Forgas (1999, 2008), huysuz insanların "hatıralarının ve yargılarının renginin duygu durumlarına göre nasıl değiştiği" ile ilgili çoğu zaman şaşkınlığa düştü. Bu "duygu durumunun içine gömülme"yi anlamak için deneylere başladı. Böyle bir araştırmada olduğunuzu düşünün. Forgas ve meslektaşları (1984), hipnoz kullanarak sizi iyi ya da kötü bir duygu durumuna sokup, ardından bir gün önce yapmış olduğunuz bir konuşmanın bant kaydını size izlettiriyor. Eğer mutluluğa koşullandırıldıysanız, gördüğünüzden hoşnut olup, dinginliğiniz, ilgililiğiniz ve sosyal becerinizle ilgili pek çok ayrıntı görürsünüz. Eğer kötü bir duygu durumuna sokulduysanız, aynı kaydı izlerken kaskatı, gergin, kendini ifade edemeyen oldukça farklı bir siz algılarsınız (Şekil 3.3). Deneyci, duygu durumlarının yargılarımızı etkilediği bilgisini verip sizi tekrar olumlu bir duygu durumuna soktuğunda, her şey birden bire berraklaşır ve rahatlarsınız. Michael Ross ve Garth Flechter, ilginç olanın, değişen algılarımızı duygu durumumuzdaki kaymalara bağlamayışımız olduğunu belirtiyor. Daha ziyade, dünya gerçekten farklıymış gibi görünüyor.

İçinde bulunduğumuz duygu durumumuz, aklımıza o duyguyla ilgili geçmiş deneyimlerimizi getirerek dünyayı yargılayış biçimimizi etkiliyor. Kötü bir ruh hâlindeyken daha can sıkıcı düşüncelerimiz olur. Duygu durumuna bağlı olarak gelişen düşünceler, bizi, başka bir konuda ayrıntılı düşünmekten alıkoyabilir. Bu nedenle, duygusal olarak uyarıldığımızda –kızgın ya da çok iyi bir ruh hâlindeyken– anlık kararlar almaya, başkalarını kalıpyargılarla değerlendirmeye daha yatkın oluruz (Bodenhausen ve diğerleri, 1994; Paulhus ve Lim, 1994).

Özetle: Sosyal Dünyamızı Yargılamak

- Kendiliğinden, etkili, sezgisel düşünce için olağanüstü bir kapasitemiz var. Bilişsel yeterliğimiz çoğunlukla uyumsal olmasına karşın, zaman zaman hata yapma bedeliyle birlikte geliyor. Çoğunlukla bu hatalarımızın düşüncelerimize nasıl sızdığını fark etmediğimiz için, yanlış inançlarımızın oluşma ve devam etme yollarını bilmek yarar sağlar.
- İlkin, yargılarımızı çoğu zaman olduğundan daha iyi algılarız. Bu *kendine fazla güvenme olgusu*, kısmen neden doğru olabileceğimizi, neden yanlış olabileceğimizden çok daha kolayca düşünebilmemizden kaynaklanır. Dahası, insanlar kendi inançlarını yanlışlayabilecek bilgilere göre doğrulayabilecek bilgileri aramaya daha yatkındır.
- İkincisi, ikna edici öyküler anlatıldığında, hatta yararsız bilgiler verildiğinde, çoğu zaman yararlı temel bilgileri göz ardı ederiz. Bu, kısmen canlı bilginin hatırlanmasının kolaylığından kaynaklanır (*Erişilebilir kestirim*).
- Üçüncüsü, çoğu zaman ilişkideymiş gibi görme ve kişisel denetleme yanılgılarına kapılırız. Olmadıkları hâlde bağlantılar bulmak (*yanılsamalı korelasyon*) ve tesadüfi olayları öngörebileceğimizi, denetleyebileceğimizi düşünmek cezbedicidir.
- Son olarak, duygu durumları yargılarımızı etkiler. İçinde bulunduğumuz duygu durumu yaşadığımız deneyimleri biçimlendirir. Duygu durumu, dikkatimizi dağıtarak da karar verirken ne kadar derin ya da ne kadar yüzeysel düşündüğümüzü belirleyebilir.

Sosyal Dünyamızı Açıklamak

İnsanlar başka insanlara açıklama yapmayı kendilerine iş edinir, sosyal psikologlar da insanların açıklamalarını açıklamayı iş edinir. Öyleyse, insanlar başkalarının davranışlarını nasıl –ve ne kadar kesin– açıklar? Yükleme kuramı, bazı yanıtlar önerir.

Öteki insanlarla ilgili yargılarımız, onların davranışlarını nasıl açıkladığımıza dayanır. Açıklamamıza bağlı olarak öldürmenin cinayet, kasıtsız adam öldürme, nefsi müdafaa ya da kahramanlık olduğuna hükmedebiliriz. Açıklamamıza dayanarak evsiz bir kimseyi girişimden yoksun ya da sosyal yardım ve istihdam kesintilerinin kurbanı olarak görebiliriz. Açıklamamıza dayalı olarak, birinin arkadaşça davranışını gerçek bir içtenlik ya da kendini dayatma olarak yorumlayabiliriz.

Nedensellik Yüklemeleri: Kişiye mi yoksa Duruma mı?

Özellikle olumsuz ya da beklenmedik bir deneyim yaşadığımızda sürekli olayların neden böyle gerçekleştiğini değerlendiririz ve tartışırız (Bohner ve diğerleri). İşçi verimliliği düşerse bunu işçilerin tembelleştiğine mi yorarız? Yoksa o iş yerinin verimsiz bir ortam oluşuna mı? Sınıf arkadaşına vuran genç bir oğlanın saldırgan bir kişiliği mi vardır? Yoksa aralıksız süren sataşmalara mı karşılık veriyor? Amy Holtzworth-Munroe ve Neil Jacobson (1985, 1988), evli insanların, eşlerinin davranışlarını, özellikle de olumsuz davranışlarını analiz ettiklerini buldu. Eşlerin, sıcak bir kucaklamanın değil de soğuk bir düşmanlığın nedenlerini merak etme olasılığı daha yüksektir.

Eşlerin yanıtları evlilik doyumu ile bağlantılıdır. Mutsuz çiftler, olumsuz hareketler için sıkıntının devam etmesine neden olan yanıtlar sunmaktadır ("Geç kaldı çünkü beni önemsemiyor"). Mutlu çiftler ise, olumsuz davranışları, daha çok dışsal etkenlere bağlamaktadır ("Trafik yüzünden geç kaldı"). Olumlu davranışlara ilişkin açıklamaları da benzer biçimde ya rahatsızlığı devam ettirecek ("Çiçek almış çünkü seks istiyor") ya da ilişkiyi geliştirecek ("Çiçek almış çünkü beni seviyor") şekilde işlemektedir (Hewstone ve Fincham, 1996; McNulty ve diğerleri, 2008; Weiner, 1995).

Antonia Abbey (1987, 1991; Abbey ve Ross, 1998) ve meslektaşları, erkeklerin kadınlara göre bir kadının arkadaşça davranışlarını ılımlı bir cinsel ilgi olarak yorumlamaya daha yatkın olduklarını birçok kez saptadı. Bu sıcak davranışları, cinsel bir yakınlaşmayla karıştırmak –bir **yanlış yükleme** örneği– kadınların cinsel taciz hatta tecavüz olarak görebilecekleri davranışları da beraberinde getirir (Farris ve diğerleri, 2008; Kolivas ve Gross, 2007; Pryor ve diğerleri, 1997). Çoğu erkek,

yanlı yükleme
Bir davranışı yanlış kaynağa yüklemek.

sıkça tekrarlanan buluşma tekliflerinin kadınların gururunu okşadığına inanır. Kadınlarsa bunu daha çok taciz olarak görür (Rotundo ve diğerleri, 2001).

Yanlış yükleme, özellikle, erkekler iktidar konumundayken daha olasıdır. Bir yönetici, kadın bir çalışanının itaatkâr ya da arkadaşça davranışlarını yanlış yorumlayabilir, kendinden emin bir şekilde, ona cinsel açıdan yaklaşabileceğini düşünür (Bargh ve Raymond, 1995). Erkekler cinselliği kadınlardan çok daha sık düşünür (Bakınız, 5. Bölüm). Erkekler, kadınlara göre diğer insanların da kendi duygularını paylaştığını varsaymaya daha yatkındır (2. Bölüm'deki "görüş birliği yanılgısı"nı anımsayın.). Bu nedenle, bir adam bir kadının nezaketen gülümsemesine, cinsel içerikli bir anlam yükleyebilir (Levesque ve diğerleri, 2006; Nelson ve LeBoeuf, 2002).

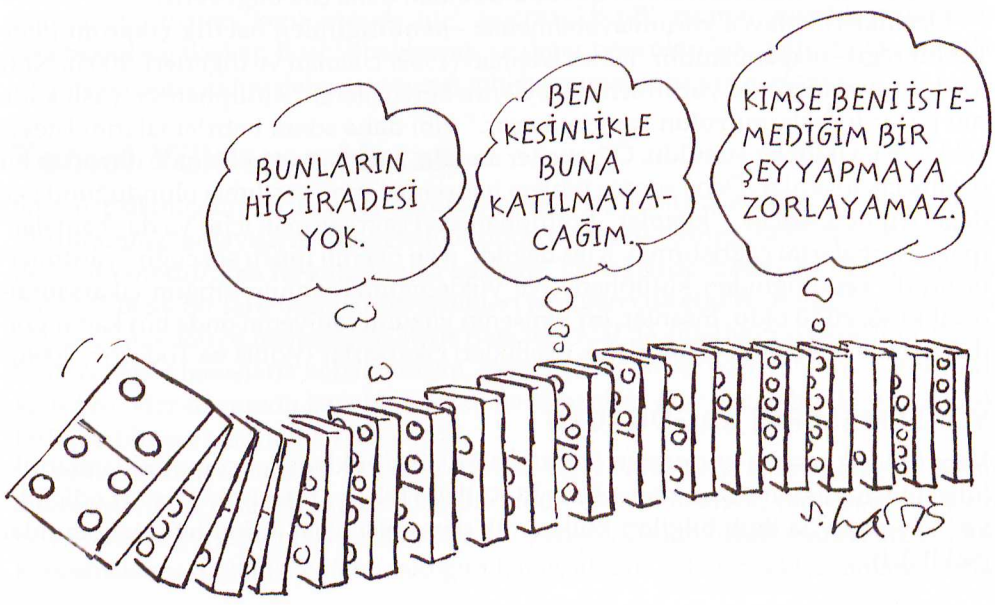


Yanlış yükleme mi? Randevu tecavüzü bazen erkeğin, kadının yakın davranışlarını cinsel davet olarak yanlış okumasından kaynaklanır.

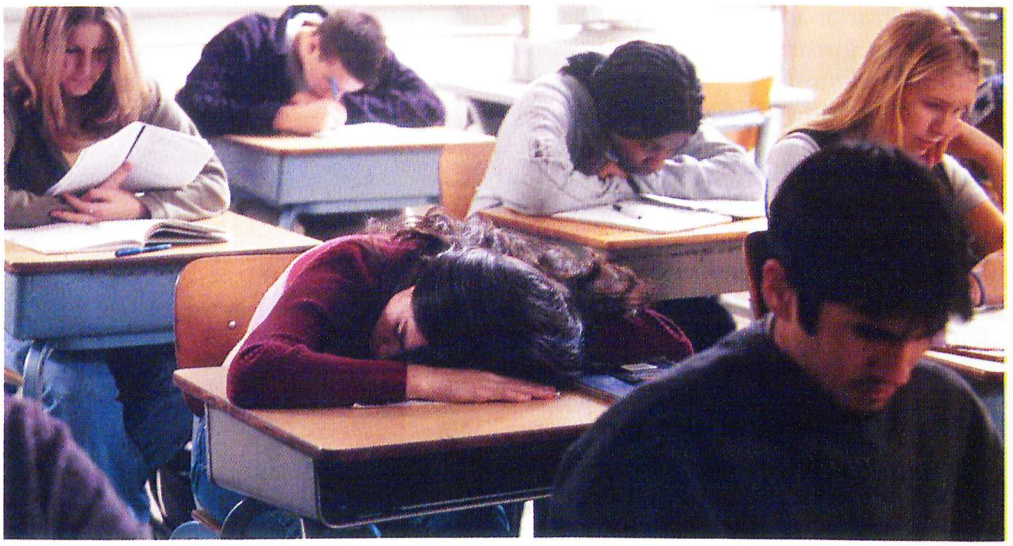
Böyle yanlış yüklemeler, erkeklerin dünya çapında sergilediği daha büyük cinsel girişkenliği, Boston'dan Bombay'a kadar çeşitli kültürlerden erkeklerin, kurbanın razı olduğunu ya da rıza imasında bulunduğunu öne sürerek tecavüzü haklı göstermeye çok daha eğilimli olmalarının açıklanmasına yardımcı olur (Kanekar ve Nazareth, 1988; Muehlenhard, 1988; Shotland, 1989). Kadınlarsa, çoğunlukla, zorla yapılan seksin mahkûmiyet ve ağır cezayı gerektirdiği kanısındadır (Schutte ve Hosch, 1997). Yanlış yüklemeler, ABD'li kadınların yüzde 23'ü kendilerinin istemedikleri cinsel davranışlara zorlandıklarını söylerken, bir kadını cinsel eyleme zorladığını söyleyen ABD'li erkeklerin neden bunun sekizde biri olan yüzde 3 oranında kaldığının açıklanmasına da yardımcı olur (Laumann ve diğerleri, 1994).

Yükleme kuramı, insanların davranışlarını nasıl değerlendirdiğimizi inceler. Yükleme kuramının çeşitleri bazı ortak varsayımları paylaşır. Daniel Gilbert ve Patrick Malone bunu, "Aynı insan teni gibi, bir takım 'nedensel kuvvetler'i diğerinden ayıran özel bir sınır olarak tanımlar. Araştırmacılara göre, derinin güneşli tarafında, kişiye içeri doğru baskı uygulayan dışsal ya durumsal kuvvetler bulunur. Derinin etli tarafındaysa, dışarı doğru baskı uygulayan içsel ve kişisel kuvvetler vardır. Bu kuvvetler, bazen birlikte bazen karşı yönlerde çalışır. Devingen etkileşimleri, kendini gözlenebilir davranışlar olarak ortaya koyar."

yükleme (atıf) kuramı
İnsanların, başkalarının davranışını nasıl açıkladığı (örneğin; karakter özellikleri, güdüler ve tutumlar gibi içsel nedenlere ya da dışsal durumlara yüklemek) ile ilgili kuram.



ScienceCartoonsPlus.com.



Bir öğrencinin uyuklamasını hangi sebebe yüklemeliyiz? Uykusuzluğa mı sıkılmışlığa mı? İçsel ya da dışsal bir yükleme yapmamız bu ve diğer derslerde o öğrencinin tutarlı biçimde uyuduğunu gözlememize ve diğer öğrencilerin de bu derste aynı şekilde davranıp davranmadıklarına bağlıdır.

Yükleme kuramının öncülerinden Fritz Heider (1958) ve ardından gelenler, insanların günlük olayları açıklamakta kullandığı "sağduyu psikolojisi"ni incelediler. Bir kimseyi istemli davranırken gözlediğimizde bazen bu kimsenin davranışlarını *içsel* nedenlere (örneğin, bu kişinin doğasına) bazen de *dışsal* nedenlere (örneğin, kişinin içinde bulunduğu duruma) bağlarız. Bir öğretmen, bir çocuğun düşük başarısının istek ve beceri eksikliğine mi (**kişilik yüklemesi**) yoksa fiziksel ve sosyal koşullara mı (**durumsal yükleme**) bağlı olduğunu merak edebilir. Ayrıca bazılarımız davranışları istikrarlı bir kişiliğe, bazılarımız da durumlara bağlamaya daha yatkındır (Bastian ve Haslam, 2006; Robin ve diğerleri, 2004).

kişilik yüklemesi
Bir davranışı kişinin karakter özelliklerine yüklemek.

durumsal yükleme
Davranışı çevresel koşullara yüklemek.

ÖZELLİK ÇIKARIMLARI

Edward Jones ve Keith Davis (1965), sık sık, öteki insanların davranışlarının, onların amaçlarının ve doğalarının göstergesi olduğu sonucuna vardığımızı belirtir. Rick'in Linda'ya iğneleyici bir yorumda bulunduğuna tanık olursam Rick'in saldırgan bir kişi olduğu sonucunu çıkarırım. Jones ve Davis'in "karşılıklı çıkarsama kuramı", insanların kişilik özelliklerini çıkarsadıkları koşulları belirlemektedir. Örneğin, olağan ve beklenilen davranışlar, olağan dışı davranışlara göre kişilik hakkında daha az fikir verir. Eğer Samantha, normalde bir insanın kibar olacağını varsayacağımız bir iş görüşmesinde alaycı davranırsa, bu bize Samantha hakkında kardeşleri ile beraberken alaycı davranmasından daha çok bilgi verir.

kendiliğinden özellik çıkarımı
Birinin davranışından, çaba harcamadan, otomatik olarak bir kişilik özelliği çıkarımı.

Özellikleri kolayca yorumlayabilmemiz –**kendiliğinden özellik çıkarımı** denilen bir olgu– olağanüstüdür. James Uleman (1989; Uleman ve diğerleri, 2008), New York Üniversitesinde yürütülen deneylerde öğrencilere, "Kütüphaneci, yaşlı kadının pazar torbalarını yolun karşısına taşır." gibi daha sonra hatırlamalarını isteyecekleri bazı ifadeler sunuldu. Öğrenciler anında, istemsiz ve bilincinde olmadan bir özellik çıkarsadılar. Daha sonra cümleyi hatırlamalarına yardımcı olunduğunda en değerli ipucu sözcük, "kitaplar" (kütüphaneciyi çağrıştırmak için) ya da "çantalar" (pazar torbalarını çağrıştırmak için) değildi, o en önemli ipucu sözcüğü "yardımcı" (sizin de kendiliğinden kütüphaneciye yüklediğinizi tahmin ettiğim çıkarsanmış özellik) sözcüğü oldu. İnsanlar, bir kimsenin yüzünü saniyenin onda biri kadar gördüklerinde bile anında bazı kişilik özellikleri çıkarsarlar (Willis ve Todorov, 2006).

YÜKLEMELERİN SAĞDUYUSU

Karşılıklı çıkarsama kuramının öne sürdüğü gibi, yüklemeler çoğunlukla mantıklıdır. Öncü yükleme kuramcısı Harold Kelley (1973); "tutarlılık", "ayırt edicilik" ve "yaygınlık"la ilgili bilgileri kullanarak davranışı nasıl açıkladığımızı tanımlar (Şekil 3.4).



ŞEKİL :: 3.4
Harold Kelley'nin Yükleme Kuramı
Birinin davranışını içsel ya da dışsal etmenlere yüklememiz üç etkene (tutarlılık, ayırt edicilik ve yaygınlık) bağlıdır. Mary ve diğerleri (yaygınlık), Steve'i eleştiriyorsa ve Mary başkalarına eleştirel yaklaşmıyorsa (yüksek ayırt edicilik), Mary'nin davranışı ile ilgili dışsal bir yüklemede bulunuruz (Bu, Steve ile ilgili bir şey.). Eğer başkaları değil de sadece Mary Steve'i eleştiriyorsa (düşük yaygınlık) ve sadece Steve'i değil başka birçok insanı da eleştiriyorsa (düşük ayırt edicilik) içsel bir yükleme yaparız (Bu Mary ile ilgili bir şey).

Tutarlılık: Kişinin bu davranışı, bu durumda tutarlı mı? Kişi, bu durumda hep bu davranışı mı sergiliyor?

Ayırt edicilik: Kişinin bu davranışı, ne kadar bu duruma özgü? Kişi aynı davranışı başka durumlarda da sergiliyor mu?

Yaygınlık: Bu durumda, başkaları da bu kişinin davranışına benzer şekilde davranıyor mu?

Edgar'ın neden bilgisayarıyla sorun yaşadığını açıklarken çoğu kimse *tutarlılığa* bağlı (Edgar, çoğunlukla bilgisayarını çalıştıramıyor mu?), *ayırt ediciliğe* bağlı (Edgar, başka bilgisayarlarla mı yoksa sadece bununla mı sorun yaşıyor?) ve *yaygınlığa* bağlı (Başka insanlar da bu model bilgisayarla benzer sorunlar yaşıyor mu?) bilgi kullanır. Eğer Edgar'ın bu ve diğer bilgisayarlarla sürekli sorun yaşadığını öğrenirsek bu sorunları bilgisayardaki arızalara değil Edgar'a yükleme eğiliminde oluruz.

Böylece, sağduyu psikolojimiz davranışları çoğunlukla mantıksal olarak açıklar. Ancak Kelley, davranışı açıklayacak akla yatkın nedenler bulduysak, çoğu zaman o davranışı açıklayacak asıl önemli nedeni yadsıdığımızı ya da göz ardı ettiğimizi de bulmuştur. Bir öğrencinin, bir sınavda neden düşük başarı gösterdiğine yönelik bir iki yeterli gerekçe belirleyebilirsek çoğunlukla diğer olasılıkları yadsırız ya da göz ardı ederiz (McClure, 1998). Ya da şunu düşünün: ABD toplumunda insanların "Bush" gibi çok bilinen bir ismin yaygınlığını abarttıklarını mı yoksa azımsadıklarını mı tahmin edersiniz? Daniel Oppenheimer'ın (2004) çalışmasının sonuçları, insanların Bush gibi aşırı ünlü isimleri aynı ölçüde yaygın olan Stevenson ismine göre azımsamaları, beni -sizi de mi?- şaşırttı. "Bush" isminin tanıdık gelmesinin sebebi sadece Başkan Bush'a bağlamak ve diğer nedenleri göz ardı etmek, insanların, Stevenson ismine daha aşinaymış gibi hissetmelerine yol açmaktadır.

Temel Yükleme Hatası

Sosyal psikolojinin en önemli öğretisi, sosyal çevremizin etkisi üzerinedir. İçsel durumumuz, dolayısıyla da söylediklerimiz ve yaptıklarımız, hem durumlara hem de bizim bu duruma ne kattığımıza bağlıdır. Deneylerde, bazen iki durum arasındaki küçücük bir fark insanların verdikleri tepkileri çok etkiler. Bunu, bir öğretmen olarak aynı konuyu hem saat 08.30'de hem de 19.00'da anlattığımda gördüm. Sabah 8.30'da sessiz bakışlarla karşılanırdım, akşam 19.00'da bir partiyi bölmek durumda kalırdım. Her durumda bazı bireyler daha konuşkan olur ancak bu iki durumdaki farklılık bireysel farklılıkları aşıyordu.

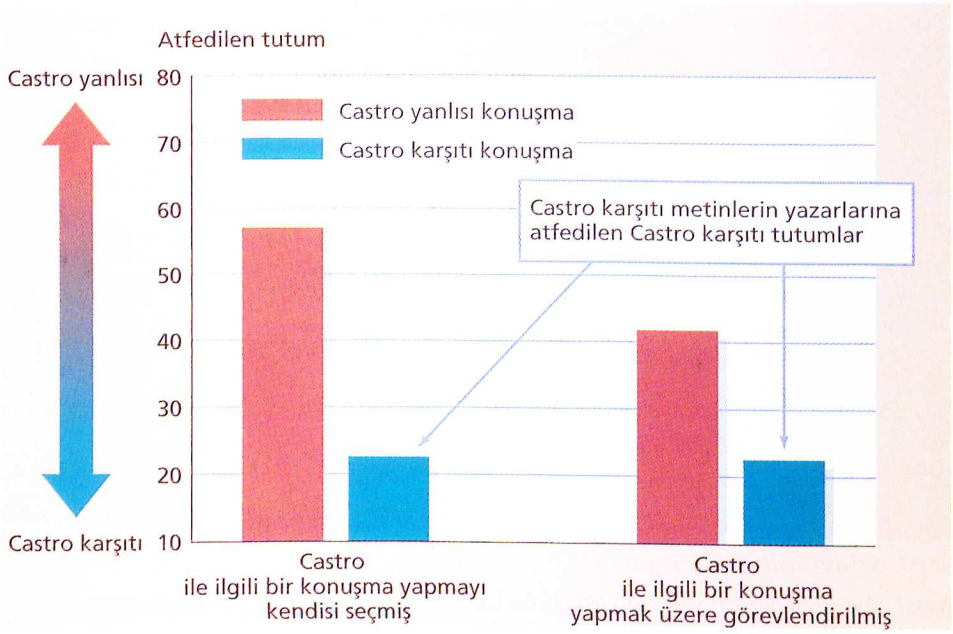
Yükleme araştırmacıları, yüklemelerimizle ilgili ortak bir problem keşfetti. Birinin davranışlarını açıklarken, çoğunlukla durumun etkisini azımsar, bireyin özelliklerini ve tutumunu yansıttığı boyutu büyütürüz. Böylece, günün belirli saatlerinin sınıftaki konuşmalarını nasıl etkilediğini bildiğim hâlde, akşam 7 dersindeki insanların, sabah

ŞEKİL :: 3.5

Temel Yükleme Hatası

İnsanlar, Fidel Castro'yu destekleyen ya da ona saldıran bir tartışma okuduklarında, okudukları konuşmanın yazarı burada belirttiği görüşleri savunmak için bir başkası tarafından görevlendirilmiş de olsa, metindeki görüşleri yazara yüklemişlerdir.

Kaynak: Veri, Jones ve Harris tarafından sağlanmıştır, 1967.



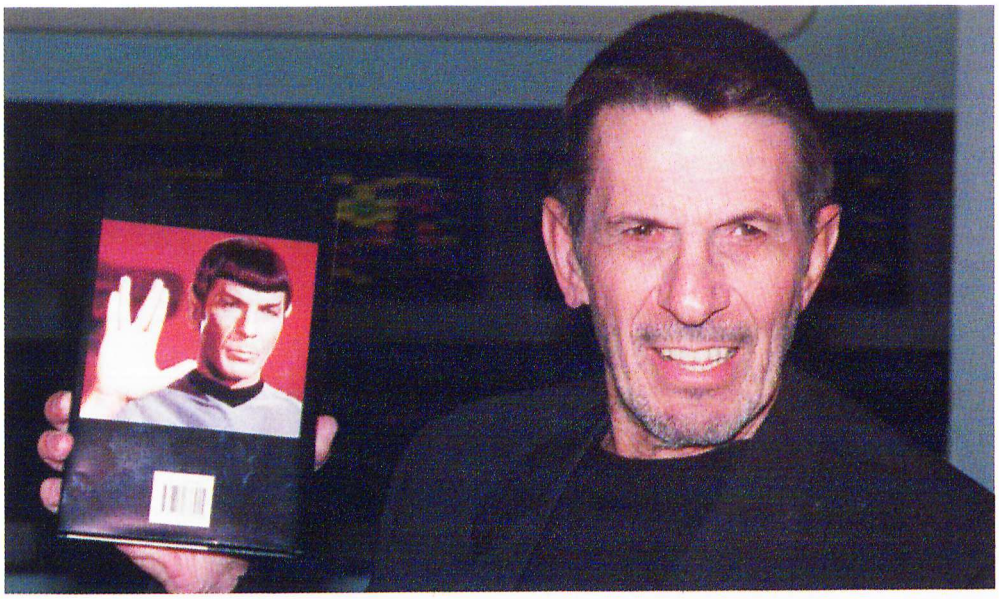
8.30'da gelen "sessiz öğrenci"lere göre daha dışa dönük olduklarını varsaymak için dayanılmaz bir istek duyuyorum. Benzer biçimde, insanların düşmesini ayaklarının takılmasına değil, sakar olmalarına; gülümsemelerini, arkadaş canlısı gibi görünmek istemelerine değil de mutlu olmalarına; sokakta yanımızdan hızla geçmelerini önemli bir görüşmeye geç kalmalarına değil de asabiyetlerine bağlarız.

temel yükleme hatası
Gözlemcilerin, başkalarının davranışlarını açıklarken durumsal etmenleri görmezden gelmesi (veya durumsal etmenlerin davranış üzerindeki etkisini olduğundan daha az algılaması) fakat kişilikle ilgili etmenlerin etkisini abartması eğilimi (Aynı zamanda karşılıklılık yanlılığı olarak da adlandırılır çünkü genelde bir davranışı, bir kişilik özelliğine karşılık geliyormuş gibi görürüz).

Lee Ross tarafından (1977) **temel yükleme hatası** olarak adlandırılan bu davranışın içinde bulunduğu durumun göz ardı edilmesi pek çok deneyde ortaya çıkar. Edward Jones ve Victor Harris (1967), bu tür bir çalışmaya yönelik yapılan ilk araştırmada, Duke Üniversitesi öğrencilerine, tartışmacıların Küba lideri Fidel Castro yanlısı ve karşıtı konuşmalarını okuttular. Öğrencilere tartışmacının tarafını kendisinin seçtiği söylendiğinde, öğrenciler, mantıklı olarak, yaptığı konuşmanın, bu kişinin kendi tutumunu yansıttığını varsaydılar. Peki, tarafların, tartışma başkanınca belirlendiği söylendiğinde öğrenciler ne düşündüler? Sadece tarafmış gibi davranan insanlar, beklediğimizden daha şiddetli demeçler kaleme alır (Allison ve diğerleri, 1993; Miller ve diğerleri, 1990). Bu nedenle, tartışmacıdan, Castro yanlısı ya da karşıtı bir taraf seçmesinin istenmiş olduğunu bilmek bile öğrencilerin, tartışmacının gerçekten de görevlendirildikleri eğilimlere sahip olduğu çıkarımını yapmaktan alıkoymadı (Şekil 3.5). İnsanların fikirleri, "Evet, onun bu tarafa görevlendirildiğini biliyorum ama anlarsın ya, gerçekten inandığını düşünüyorum." oldu.

Yanılgı öyle karşı konulmaz ki insanlar bir başkasının davranışlarına *kendilerinin neden* olduklarını bildiklerinde bile dış etkenleri azımsarlar. İnsanlar, bir kişinin başkası tarafından emredilen bir fikri ifade ettiğini bilseler bile, o kişinin o fikri gerçekten taşıdığını düşünme eğilimindedirler (Gilbert ve Jones, 1986). İnsanlardan bir görüşmede kendilerini övmeleri ya da eleştirmeleri istendiğinde kendilerinin neden böyle davrandıklarını bilirler. Ancak başka biri söz konusu olduğunda, dışarıdan gelen bu etkilerin farkında değildirler. Eğer Juan alçakgönüllü davranırsa, naif arkadaşı Bob'un da alçakgönüllü davranması olasıdır. Juan, kendi davranışını kolayca anlayabilir ama zavallı Bob'un öz güveninin düşük olduğunu düşünecektir (Baumeister ve diğerleri, 1998). Kısaca, diğerlerinin davrandıkları gibi olduklarını varsayma eğilimindeyizdir. İnsanlar, Cinderella'nın baskı altında tutulduğu evdeki davranışlarına baktıklarında (durumu göz ardı ederek) onun ezik bir karakter/insan olduğunu çıkarsar. Ancak prens, onunla baloda dans ederken Cinderalla insanlara, kendinden emin ve çekici bir kişi gibi görünür.

Sosyal kısıtlamaların dikkate alınmaması Lee Ross ve meslektaşlarının yaptığı bir deneyde açıkça görülür (Ross ve diğerleri, 1988). Deney, Ross'un ilk elden yaşadığı, doktora öğrenciliğinden öğretim üyeliğine geçiş deneyimine benzer bir kurguya



Bir aktörü "iyi adam" ya da "kötü adam" rolünde gördüğümüzde, senaryoda yazılmış davranışın içsel bir özelliği yansıttığı yanılsamasından kaçmakta zorlanırız. Belki de bu yüzden "Star Trek" dizisinde "Bay Spak" rolünü oynayan Leonard Nimoy, kitaplarından birine "Ben Spak Değilim" adını koymuştur.

sahipti. Doktora jürisinde, hocalarının, kendi uzmanlaştıkları konularda sorular sormaları, Ross için kendini pek de gösteremediği bir deneyim olmuştu. Altı ay sonra, ise, Dr. Ross, bu sınavlarda, artık juri üyesi olarak, öğrencilere kendi uzmanlaştığı konularda oldukça zor sorular sorabiliyordu. Talihsiz öğrenciler, Ross'un, yarım dönem önce hissettiklerinin aynısını hissettiklerini itiraf ettiler. Kendilerini bilgisiz hissettiler, buna canları sıkıldı. Ayrıca jüri üyelerinin bilgili ve parlak görünüşlerinden de oldukça etkilenmişlerdi.

Ross; Teresa Amabile ve Julia Steinmetz'le yaptığı deneyde bir bilgi yarışmasın ortamı yarattı. Stanford Üniversitesinden bazı öğrencilere sunucu, bazılarına yarışmacı, diğerlerine de izleyici rolünü rastgele verdi. Araştırmacılar, sunuculardan bilgilerinin enginliğini sergileyecek zor sorular hazırlamalarını istedi. Herhangi birimiz kendi yetkinlik alanımızı kullanarak böyle sorular oluşturabiliriz: "Bainbridge Adası neredediir?", "İskoç Kraliçesi Mary nasıl öldü?", "Hangisinin sahili daha uzundur, Avrupa mı Afrika mı?" Eğer bu birkaç soru bile size kendinizi biraz bilgisiz hissettirdiyse bu deneyin sonuçlarını kolayca tahmin edebilirsiniz.*

Herkesin sunucuların üstünlüğe sahip olacağını bilmesi gerekirdi. Yine de hem yarışmacılar hem de izleyiciler (ama sunucular değil), sunucuların yarışmacılardan *gerçekten* daha bilgili olduğu gibi hatalı bir sonuca vardı (Şekil 3.6). Bunu izleyen araştırmalar, yanlış izlenimlerin pek de düşük bir sosyal zekânın yansıması olmadığını gösterdi. Aksine, zeki ve sosyal bakımdan yetkin kişilerin yükleme hatasına düşmesi daha olasıdır (Block ve Funder, 1986).

Gerçek yaşamda, konuşmaları çoğunlukla sosyal gücü olanlar başlatır ve yönlendirir; bu, çoğu zaman bu insanların sahip olduğu bilginin ve zekânın abartılmasına neden olur. Örneğin, tıp doktorlarının çoğunlukla tıpla ilgisi olmayan her türlü konuda uzman olduğu varsayılır. Benzer biçimde, öğrenciler sıkça öğretmenlerinin zekâsını abartır (Deneylerde olduğu gibi, öğretmenler, kendi özel uzmanlık alanlarında soru soranlardır). Daha sonra öğretmen olan bu öğrencilerin bir kısmı, aslında öğretmenlerinin o kadar da zeki olmadığını fark ederek çoğunlukla hayrete düşer.

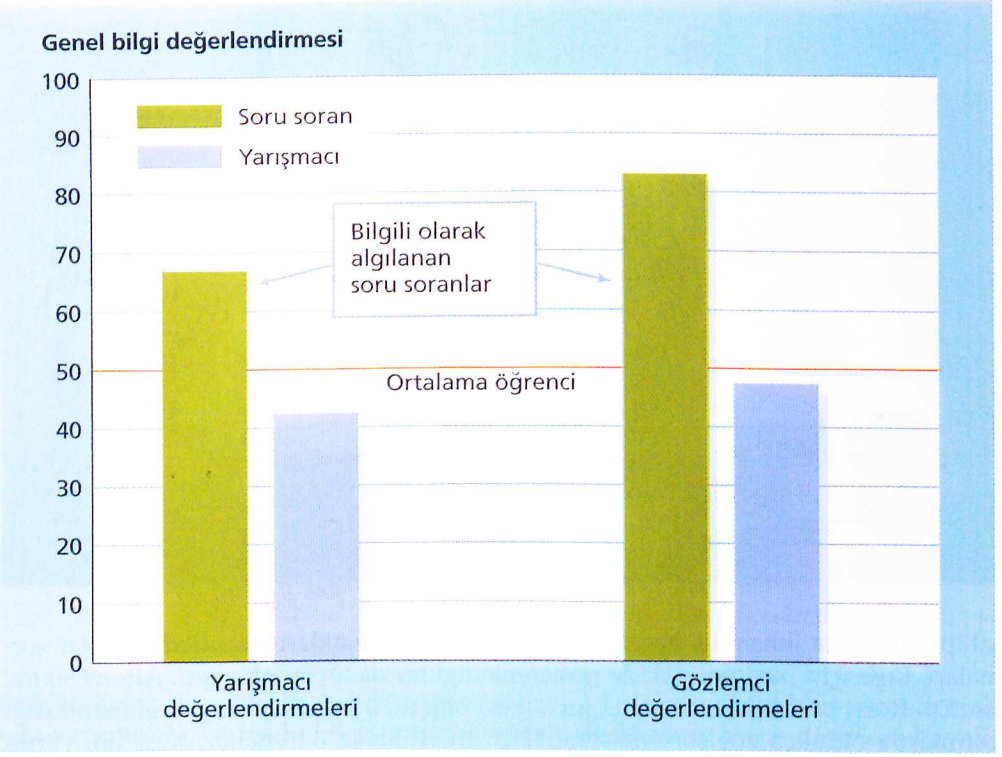
Temel yükleme hatasını anlamak için çoğumuzun kendi deneyimlerini gözden geçirmesi yeterli olacaktır. Yeni arkadaşlar edinmeye kararlı olan Bev, yüzüne bir gülümseme yerleştirip, endişeyle bir partiye gider. Kendi dışındaki herkes birbirileriyle konuşup gülerken oldukça rahat ve mutlu görünür. Bev kendi kendine, "Neden böyle gruplarda kendimi çekingen ve gergin hissederken diğer herkes bu kadar rahat?"

* Bainbridge Adası, Seattle'da Pudget Sound'un karşısındadır. Kuzeni, Kraliçe I. Elizabeth Mary'nin başının vurulmasını emretmiştir. Afrika Kıtası, Avrupa'nın iki katı büyüklüğünde olmasına karşın Avrupa'nın kıyı şeridi daha uzundur. (Pek çok limanı ve koyu olan daha girintili çıkıntılı bir yapısı vardır. Bu, tarihteki ve deniz ticaretindeki rolüne katkıda bulunan coğrafi bir gerçektir.)

ŞEKİL :: 3.6

Bir bilgi yarışması simülasyonunda, hem yarışmacılar hem de dış gözlemciler, rastlantısal olarak soruları soran rolüne atananların daha bilgili olduğunu varsaymıştır. Gerçekte sadece soru soran rolü, soruları soranı daha bilgili gibi göstermektedir. Bunu algılamaktaki başarısızlık temel yükleme hatasını göstermektedir.

Kaynak: Ross, Amabile ve Steinmetz tarafından sağlanan veri, 1977.

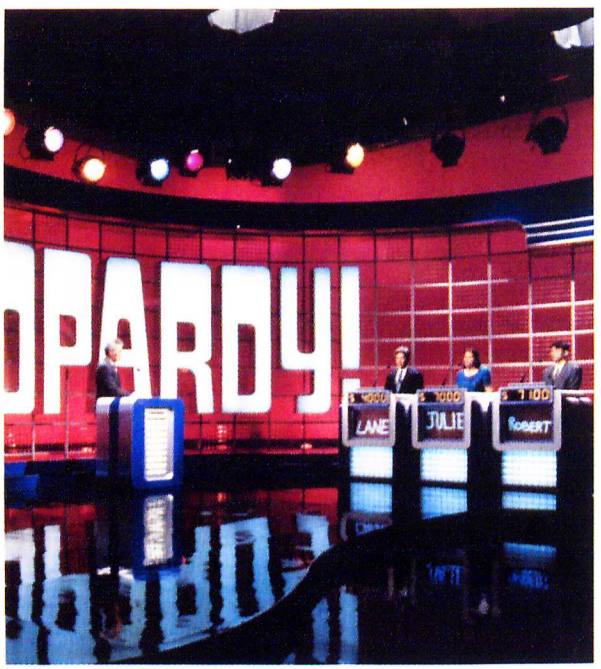


diye düşünür. Aslında diğer herkes de gergin hisseder, Bev'in ve diğerlerinin *göründükleri* gibi olduklarını –kendinden emin neşeli– varsayarak aynı yükleme hatasını yapar.

NEDEN YÜKLEME HATASI YAPARIZ?

Buraya kadar diğer insanların davranışlarını açıklayışımızdaki bir yanılgıyı gördük: Çoğunlukla güçlü durumsal etkenleri göz ardı ederiz. Neden diğerlerinin davranışlarının durumsal etkenlerini azımsar ancak kendimize bunu yapmayız?

İnsanlar, genelde öğretmenler ve bilgi yarışması sunucuları gibi başkalarının bilgilerini sınayanlara üstün zekâ atfeder.



BAKIŞ AÇISI VE DURUMSAL FARKINDALIK

Aktör, Gözlemci Perspektifi Karşıtlığı. Yükleme kuramcıları başkalarını, kendimizden farklı bir bakış açısından gördüğümüze dikkat çekiyor (Jones, 1976; Jones ve Nisbett, 1971). Hareket hâlinde olduğumuzda, dikkatimizi *çevre* yönetir. Başka bir kimsenin davranışlarını gözlerken, bu kimse dikkatimizin merkezine oturur ve çevre görece görünmez olur. "En ufak bir duygu belirtisi göstermeyen" Auschwitz komutanı Rudolph Höss (1959), iyi bir SS subayı gibi davranırken, "Öylesine büyük bir acıydı ki ortadan kaybolmak için can atıyordum." diyerek soykırım eylemlerine yönelik vicdan azabını itiraf etmiştir. Diğer yandan, Yahudi tutuklularının, diğer mahkûmlar gaz odalarına götürülürken umursamaz görünmelerini ırksal bir özellik olarak algılamıştır.

Bertram Malle (2006), 173 araştırmayı inceledikten sonra aktör-gözlemci farkının asgari olduğu sonucuna ulaştı. Davranışlarımız istemli ve takdire değer olduklarında bunu duruma değil, kendi iyi niyetimize atfederiz. Sadece kötü davrandığımızda, bizi gözleyen biri bu davranıştan bizim bir kişilik özelliğimizi çıkarsayabilecekken, kendimiz, bu davranışı duruma yüklemeye eğilim gösteririz.



Temel yükleme hatası: Durumu göz ardı eden gözlemciler. Benzin istasyonuna girerken, ikinci pompaya park ederek birinciyi tıkayan sürücünün düşüncesiz olduğunu düşünebiliriz. Birinci pompada bir araba park edilmişken ikinci pompaya yanaşan sürücü ise kendi davranışını duruma yükleyecektir.

Kamera Perspektifi Yanlılığı. Bazı deneylerde insanlar, polise ifade verirken itirafta bulunan bir şüphelinin kaydını izlediler. Sorguyu, şüpheliye odaklamış bir kameradan izlediklerinde itirafın gerçek olduğunu düşündüler. Dedektife odaklı bir kameradan izlediklerinde ise ifadelerin daha çok baskı altında alındığını düşündüler (Lassiter ve diğerleri, 1986, 2005, 2007). Kamera perspektifi, yargıcın böyle bir etkiden bahsedip, bu etkiye kendilerini kaptırmamaları şeklinde bir uyarı yapmasına rağmen, insanların suçlularla ilgili vardıkları yargıyı etkilemiştir.

Mahkeme salonlarında çoğu itiraf kaydı itirafçıya odaklıdır. Daniel Lassiter ve Kimberly Dudley (1991), tahmin edilebileceği gibi, savcı tarafından gösterilen bu tür kayıtların neredeyse yüzde 100'ünün mahkûmiyetle sonuçlandığını belirtiyor. Lassiter'in bildirdiğine göre, bu araştırmadan haberdar olan Yeni Zelenda hükûmeti, polis sorgularında, memur ve şüphelinin eşit odaktan ve her ikisinin de profilden görüntülenecek şekilde filme alınmasını ulusal bir ilke olarak belirlemiştir.

Zamanla Değişen Bakış Açıları İlk başlarda dikkatlerin tam merkezinde yer alan kişi, zaman içerisinde unutulmaya yüz tutunca, gözlemciler durumsal kısıtlılıkları daha önemli olarak algılamaya başlarlar. Edward Jones ve Victor Harris'in (1967) çığır açan yükleme hatası deneyinde gördüğümüz gibi, bir tarafı savunmak üzere görevlendirilmiş olduklarını bildiğimiz hâlde, hemen, bu kişilerin gerçekte de öyle düşündüklerini varsayarız. Jerry Burger ve M.L. Palmer (1991), katılımcıların, deneyden bir hafta sonra, durumsal kısıtlamaların önemini fark etmeye daha hazır olduklarını bulmuşlardır. Burger ve Julie Pavelich (1994), bir başkanlık seçimi bittikten sonraki ilk gün seçmenlere, seçimlerin neden böyle sonuçlandığını sordu. İnsanların çoğu adayların kişilik özelliklerine ve konumlarına yönelik açıklamalar yaptılar (Kazanan partinin adayı daha hoşa giden özelliklere sahipti). Bu seçimden bir yıl sonra, aynı sorular başka insanlara sorulduğunda sadece üçte biri adayların kişilik özelliklerine yüklemede bulundu. İnsanların çoğu, şimdi, ülkede morallerin iyi olması ya da sağlam bir ekonomi gibi durumsal faktörleri, seçim sonuçlarını belirlemede daha önemli bulmaktaydı.

Bunu kişiselleştirelim: Genellikle suskun bir insan mısınızdır yoksa konuşkan mı? Ya da duruma mı bağlıdır? "Duruma bağlı" yaygın yanıttır. İnsanlardan, bir arkadaşlarını -ya da beş yıl önceki kendilerini- tarif etmeleri istendiğinde, çoğunlukla kişisel özelliklerini anlatırlar. Emily Pronin ve Lee Ross (2006), geçmişimizi anımsarken bir başkasının gözlemcisi gibi olduğumuzu belirtiyor. Çoğumuz için geçerli olan şeylerden biri, bugün "eski"ye göre daha farklı olduğumuzdur. Uzak geçmişimizi (ya da geleceğimizi) düşündüğümüzde, kendimizi, neredeyse bedenimize yerleşen başka insanlar gibi görürüz.

"Ve hayalinde, güzel hayatının en iyi anlarını hatırlamaya başladı....Fakat o mutluluğu tadan çocuk artık yoktu, sanki başka birini hatırlıyor gibiydi."

—*LEO TOLSTOY,* IVAN ILYICH'İN ÖLÜMÜ, *1886*

Öz Farkındalık. Koşullar da kendimize bakışımızı değiştirebilir. Kendimizi televizyonda görmek ilgimizi kendimize yönlendirir. Kendimizi aynada görmek, ses kaydımızı duymak, fotoğrafımızın çekilmesi ya da biyografik bir anketi yanıtlamak dikkatimizi içe döndürür. Bizi, *duruma odaklı* yerine *benliğe odaklı* yapar. Tıpkı *Titanic* gemisi için batmaz denilmesi gibi, insanlar bir zamanlar bitmez gibi görünen talihsiz ilişkilerine dönüp baktıklarında, buzdağlarını daha aşılır görmeye başlarlar (Berscheid, 1999).

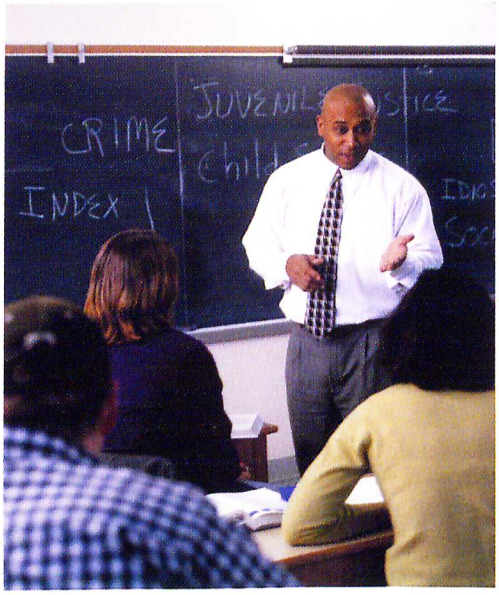
öz farkındalık
İnsanın dikkatinin kendi üstüne odaklandığı bilinç durumu. Bu bilinç hâli, insanları kendi özellik ve tutumlarına daha duyarlı hâle getirir.

Robert Wicklund, Shelley Duval ve meslektaşları **öz farkındalığın** etkilerini araştırdılar (Duval ve Wicklund, 1972; Silvia ve Duval, 2001). İlgimiz kendimize odaklandığında, sorumluluğu çoğunlukla kendimize yükleriz. Allan Fenigstein ve Charles Carver (1978), bunu, öğrencilerden kendilerini farazi durumlarda düşünmesini istc yerek göstermiştir. Bazı öğrencilerden, kendi kalp seslerini duyduklarını düşünmeleri istenerek, öz farkındalıkları artırılmıştır. Öz farkındalığı artırılmış öğrenciler sadece dış sesler duyduklarını düşünenlere göre kendilerini içinde bulunduklarını hayal ettikleri durumların sonucundan daha sorumlu hissetmişlerdir.

Kimi insanlar, tipik olarak, kendine odaklıdır. Deneylerde, kendilerini kişisel olarak kendine odaklı olarak tanımlayan insanlar ("İç duygularıma genellikle dikkat ederim." gibi ifadelere katılanlar), ilgisi bir ayna yardımıyla kendine odaklandırılan kişilerle benzer davranışlar sergilemişlerdir (Carver ve Scheier, 1978). Bu nedenle, ilgileri kendilerine odaklanan kişiler (bir deney sırasında kısa süreliğine ya da kendine odaklı kişiler oldukları için), daha çok, kendilerini gözlemci gibi görürler; davranışlarını durumdan çok içsel nedenlere bağlarlar.

Tüm bu deneyler yükleme hatasının bir nedenini açığa çıkarmaktadır: *Aradığımızda gerekçeler buluruz.* Bunu, kendi deneyimleriniz üzerinden anlayabilmek için şunu düşünün: Sosyal psikoloji öğretmeninizin suskun mu yoksa konuşkan mı olduğunu söylersiniz?

Tahminim, oldukça dışa dönük olduğunu çıkardığınız yönünde. Bir de şunu düşünün: Öğretmeninizin, konuşmasını gerektiren sosyal bir ortamda nasıl davrandığına odaklanın. Öğretmen de kendi davranışlarını pek çok farklı durumda gözler: sınıfta, toplantıda, evde. Öğretmeninizin kendisi için yorumu: Ben mi, konuşkan mı? olabilir. "Tamam da duruma göre değişir. Sınıfta ya da yakın arkadaşlarımla birlikteyken oldukça dışa dönüğümdür. Ama toplantılarda ve aşina olmadığım ortamlarda ve durumlarda çekingen hissederim ve öyle davranırım." diyebilir. Davranışlarımızın duruma göre nasıl değiştiğinin an be an farkında olduğumuz için kendimizi diğer insanlara göre daha değişken görürüz (Baxter ve Goldberg, 1987; Kammer, 1982; Sande ve diğerleri, 1988). "Nigel gergindir. Fionna rahattır. Ben mi? Duruma göre değişir."



İnsana odaklanmak. Bu dersi aldığınız profesörün mü yoksa bu resimde gösterilen profesörün mü daha dışa dönük olduğunu düşünürsünüz?

KÜLTÜREL FARKLILIKLAR Kültürler de yükleme hatasını etkiler (Ickes, 1980; Watson, 1982). Batılı dünya görüşü, olaylara, durumların değil, insanların neden olduğunu varsayma eğilimindedir. İçsel açıklamalar çoğunlukla sosyal olarak kabul görür (Jellison ve Green, 1981). "Yapabilirsin!" Batı kültürünün olumlu düşünüşünün popüler psikolojisi bizi ikna eder. Neyi hak edersen alırsın ve aldığını hak edersin.

Çocuklar Batı kültüründe yetişirken, davranışları, diğerlerinin kişisel özellikleri üzerinden açıklamayı öğrenir (Rholes ve diğerleri, 1990; Ross, 1981). Oğlum, birinci sınıftayken eve bir örnek getirdi. Düzenlemesi istenen,

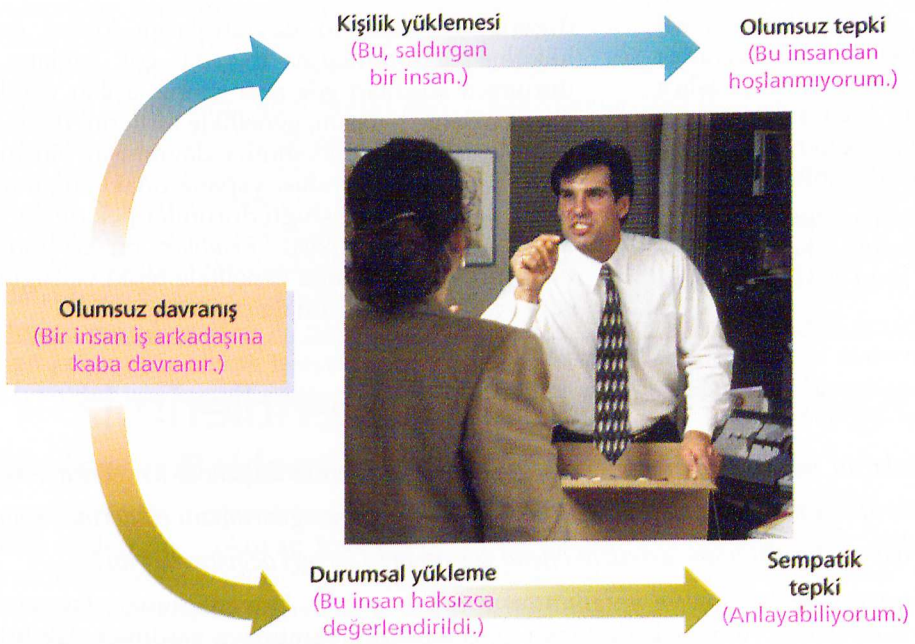
"gömleğinin kolu kapı Tom sıkıştırdı" karışık kelime dizisini, "Kapı, Tom'un gömleğinin kolunu sıkıştırdı." şeklinde sıralayınca Batı'nın kültürel varsayımlarını uygulayan öğretmeni bu cevabı yanlış kabul etti. "Doğru" cevap, sebebi Tom'a yüklüyordu: "Tom gömleğinin kolunu kapıya sıkıştırdı."

Temel yükleme hatası çeşitli kültürlerde görülür (Krull ve diğerleri, 1999). Diğer yandan, Doğu Asya kültürlerindeki insanlar durumların önemine biraz daha duyarlıdır. Bu sebeple, sosyal bağlamın farkına vardıklarında, diğer insanların davranışlarının, onların kişisel özelliklerini yansıttığını varsaymaya daha az eğilim göstermektedirler. (Choi ve diğerleri, 1999; Farwell ve Weiner, 2000; Masuda ve Kitayama, 2004).

Kimi diller dışsal yüklemeleri destekler. İspanyolca bir deyim, birinin "Geç kaldım." yerine "Saat beni geciktirdi." demesine olanak tanır. Toplulukçu kültürlerde insanlar diğerlerini daha nadir kişisel doğaları bakımından algılar (Lee ve diğerleri, 1996; Zebrowitz-McArthur, 1988). Bir davranışı, anında kişisel bir özelliği yansıtır bir şekilde yorumlama olasılıkları daha azdır (Newman, 1993). Hinduların, Amerikalılara göre birinin davranışlarına yönelik kişilikle ilgili açıklamalar ("O nazik biridir.") getirme olasılıkları daha düşük, durumsal açıklamalar ("Arkadaşlarıyla birlikteydi.") getirmeleri daha olasıdır (Miller, 1984).

Temel yükleme hatası, *temeldir* çünkü açıklamalarımızı temel ve önemli yollardan biçimlendirir. İngiltere, Hindistan, Avustralya ve Birleşik Devletler'deki araştırmacılar, insanların yaptıkları yüklemelerin, onların yoksul ve işsizlere karşı tutumlarını belirlediğini keşfetti (Furnham, 1982; Pandey ve diğerleri, 1982; Skitka, 1999; Wagstaff, 1983; Zucker ve Weiner, 1993). Yoksulluğu ve işsizliği kişisel özelliklere bağlayanlar ("Sadece tembeller ve hak etmiyorlar.") böyle kişilere sıcak bakmayan politik görüşler benimseme eğilimindedir (Şekil 3.7). Bu *kişilikle ilgili yüklemeler*, davranışı, kişinin doğasına ve özelliklerine bağlar. *Durumsal yüklemeler*de bulunanlar ("Eğer sen ya da ben aynı aşırı kalabalıkta, yetersiz eğitimle ve ayrımcılıkla yaşamış olsaydık daha iyi olur muyduk?"), yoksullara daha doğrudan destek sunan politik görüşleri benimseme eğilimindedir.

Yükleme hatasının farkında olarak bundan yararlanmamız mümkün mü? Bir keresinde fakültedeki bir kadro için yapılan görüşmelere yardımcı olmuştum. Adaylardan biri, aynı anda altımızla birlikte mülakata girmişti; her birimizin iki üç soru sorma fırsatı oldu. "Ne kadar tutuk, garip bir insan." diye düşünerek çıktım. İkinci adayla kahve içip birebir tanıştım ve anında yakın ortak bir arkadaşımız olduğunu keşfettik. Konuşurken, giderek ne kadar "sıcakkanlı, ilgili ve aydınlatıcı bir insan" olduğunu düşünerek, bundan etkilendim. Ancak sonra aklıma temel



ŞEKİL :: 3.7
Yükleme ve Tepkiler
Birinin olumsuz davranışını nasıl açıkladığımız, bu davranış hakkında nasıl hissettiğimizi belirler.

yükleme hatası geldi ve değerlendirmemi yeniden gözden geçirdim. Birinin tutukluğunu ve diğerinin sıcakkanlılığını mizaçlarına yükledim; aslında, böyle davranışların kısmen mülakat koşullarından kaynakladığını sonradan fark ettim.

NEDEN YÜKLEME HATASINI ÇALIŞIRIZ?

Önceki bölümde olduğu gibi bu bölümde de sosyal düşünüşümüzdeki kusurlar ve yanılgılar açıklanıyor. Bunları okumak, bir öğrencimin ifadesiyle, "Sosyal psikologlar, insanların akıllarıyla oynamaktan keyif alıyorlar." gibi bir izlenime neden olabilir. Gerçekte bu deneyler, "bu ölümlülerin ne kadar aptal" olduğunu sergilemek için tasarlanmadı (Buna karşın deneylerin bazıları oldukça eğlendirici). Daha ziyade, bu çalışmaların amacı, kendimiz ve diğerleri hakkında nasıl düşündüğümüzü ortaya çıkarmak.

Aldanma ve kendini kandırma gücümüz sizi hayrete düşürdüyse, düşünce durumlarımızın uyumsal bir işlevi olduğunu hatırlayın. Yanılsamalı düşünme çoğunlukla aklımızın karmaşık bilgileri sadeleştirme stratejisinin bir yan ürünüdür. Bu açıdan, genelde bize dünyayla ilgili işimize yarayacak görünümler sağlayan ancak bazen yanılan algı mekanizmalarımıza benzer.

"Çoğuyoksul insan tembel değil... Ekserikalıp mobüse yetişiyorlar. Diğer insanlar çocuklarını yetiştiriyorlar. Sokakları temizliyorlar. Hayır hayır, tembel değiller."

RAHİP JESSE JACKSON, THE DEMOCRATIC NATIONAL CONVENTION, TEMMUZ, 1988

Temel yükleme hatası gibi düşünce yanlılıklarına odaklanmanın ikinci bir nedeni insancıl olmasıdır. Thomas Gilovich ve Richard Einbach (2001), sosyal psikolojinin "büyük insancıllaştırıcı mesajlarından" birinin insanların sorunlarından ötürü her zaman suçlanmaması gerektiği olduğunu söylüyor. Ayrıca, "Başarısızlık, yetersizlik ve talihsizlik insanların sandıklarından çok daha fazla gerçek çevresel nedenlerin sonucudur." yargısına varıyorlar.

Yanılgılara odaklanmanın üçüncü bir nedeni, çoğunlukla onların farkında olmamamız ve daha çok farkındalığın bize fayda sağlayabilecek olmasıdır. Diğer yanlılıklarda olduğu gibi (örneğin kendine hizmet eden yanlılık), insanlar kendilerinin diğerlerinden daha az temel yükleme hatası yaptıklarını düşünür (Proning, 2008). Bana öyle geliyor ki hataları ve yanlılıkları inceledikçe, insanın mantık kapasitesi ve zihinsel başarılarını düşünürken olduğundan çok daha fazla şaşıracaksınız, çok daha fazla çelişkiye düşeceksiniz ve çok daha fazla yararlanacaksınız. Dünya edebiyatında gurur ve diğer insani zaafların bu kadar çok işlenmesinin nedeni de budur. Sosyal psikoloji daha akılcı, daha gerçekle temas hâlinde olacağımız umuduyla, bizi düşünüşümüzdeki yanlılıklarla yüzleştirmeyi amaçlar. Bu umut boşuna değildir: Psikoloji öğrencileri, davranışı, benzer zekâ düzeyindeki diğer doğal bilim öğrencilerine göre, basitleştirmeden açıklamaktadırlar (Fletcher ve diğerleri, 1986).

Özetle: Sosyal Dünyamızı Açıklamak

- *Yükleme kuramı*, insanların davranışlarını nasıl açıkladığımızı içerir. Yanlış yükleme –bir davranışı yanlış bir kaynağa bağlamak– cinsel tacizin başlıca nedenlerinden biridir. İktidar konumundaki bir kişi (çoğunlukla erkek), arkadaşça davranışları cinsel bir yakınlaşma olarak yorumlayabilir.
- Çoğunlukla akla yatkın yüklemeler yapsak da diğer insanların davranışlarını açıklarken sıkça (*karşılıklılık yanlılığı* olarak da bilinen) *temel yükleme hatasına* düşeriz. Başkalarının davranışlarını kişisel özelliklerine ve tutumlarına o kadar çok bağlarız ki durumsal koşulları göz ardı ederiz, aşikâr olanları bile. Yükleme hatasını, genellikle birilerini davranış hâlinde izlerken, dikkatimizi davranışın oluştuğu durumdan çok davranışı yapana odakladığımızda ve bu davranışın oluştuğu durumlar pek de görünmez olduğunda yaparız. *Kendimiz* bir davranışta bulunurken ise, ilgimiz genellikle tepki verdiğimiz şeye odaklanır—durum daha görünür olur.

Sosyal Dünyamıdan Beklentilerimiz

Başkalarını nasıl açıkladığımız ve yargıladığımız üzerine düşündükten sonra –etkin, uyumsal ancak kimi zaman hatalı– bu bölümü sosyal yargılarımızın etkilerini sunarak bitiriyoruz. Sosyal inançlarımızın önemi var mıdır? Gerçeği değiştirirler mi?

Sosyal inançlarımız ve yargılarımızın önemi vardır. Duygularımızı, davranışlarımızı etkilerler ve bu şekilde kendi gerçekliklerini yaratmaya yardımcı olabilirler.

mercek ALTI Borsanın Kendini Gerçekleştirme Psikolojisi

6 Ocak 1981 akşamı, Florida'da popüler bir yatırım danışmanı olan Joseph Granville, müşetilerine bir faks çekti: "Borsa büyük bir düşüş yaşayacak, yarın satın." Granville'in bu öğüdü hızla yayıldı ve 7 Ocak New York Borsası'nda o güne kadar görülmüş en ağır alım satım trafiğine şahit oldu. Ortalık durulduğunda, borsa 40 milyar dolar kaybetmişti.

Yaklaşık elli yıl önce, John Maynard Keynes, bu tür borsa psikolojisini o zamanlar Londra gazeteleri tarafından düzenlenen popüler güzellik yarışmalarına benzetmişti. Kazanmak için yüz yarışmacı arasından, diğer katılımcılar tarafından en güzel bulunacak 6 yüzü seçmeniz gerekiyordu. Keynes'in yazdığı gibi, "Her katılımcı, kendisinin en güzel bulduğu yüzleri değil, başkalarının en güzel bulacağını düşündüğü yüzleri seçmek zorundaydı."

Aynı şekilde yatırımcılar da kendi ilgilerini çeken hisseleri değil, diğer yatırımcıların ilgileneceklerini düşündükleri hisseleri seçmeye çalışmaktadırlar. Oyunun adı başkalarının davranışını tahmin etmektir. Wall Street'teki bir yöneticinin de açıkladığı gibi, "Granville'in görüşüne katılıyor ya da katılmıyor olabilirsiniz ama genelde mesele bu değildir." Eğer bu tavsiyenin diğerlerinin satmasına neden olacağına inanıyorsanız, siz de değerler daha fazla düşmeden hızla satmalısınız. Eğer başkalarının almasını bekliyorsanız, hücumdan önce hemen almalısınız.

Kendini gerçekleştiren borsa psikolojisi, 19 Ekim 1987'de, Dow Jones, Endüstriyel Ortalaması 20 puan kaybettiğinde aşırı uçlara vardı. Bu tüm krizlerde kısmen olan şey, medya ve söylentilerin, olan kötü olayları açıklamak için ellerinde hangi kötü haber varsa ona odaklanmasıdır. Bir kere yayımlandığında, açıklayıcı haberler insanların beklentisini daha da düşürür ve düşen fiyatların daha da düşmesine yol açar. Aynı süreç, borsa yükseldiğinde iyi haberlerin etkiyi artırmasında da geçerlidir.

2000 yılının Nisan ayında, istikrarsız teknoloji piyasası da "ivme yatırımcılığı" denilen bir kendini gerçekleştirme psikolojisi örneği gösterdi. İki yıl boyunca hevesle hisse alımı gerçekleştirdikten sonra (fiyatlar yükselirken), insanlar çılgın gibi satmaya başladılar (fiyatlar düştüğü için). Bu tür aşırı piyasa salınımları –bir krizin ardından yaşanan "mantıksız coşku"– genelde kendi kendini yaratır diye açıklamakta ekonomist Robert Shiller (2000). 2008 ve 2009'da, başka bir sabun köpüğü patladığında, piyasa psikolojisi yine diplere vurdu.

Düşüncelerimiz, onaylanmalarını sağlayacak şekilde davranmamıza yol açtıkları zaman, sosyolog Robert Merton'un (1948) **kendini gerçekleştiren kehanet** dediği bir şeye dönüşürler—kendilerini gerçekleyen inanışlar. Merton; müşteriler, bankalarının iflas etmek üzere olduğuna inandırılırsa, paralarını çekmeye koşturucaklarını, yani yanlış algıların gerçekliği yaratabileceğini söylemektedir. Eğer insanlar senetlerin yükseleceğine inandırılırsa, senetler, gerçekten de yükselir (Bakınız, "Mercek Altı: Borsanın Kendini Gerçekleştirme Psikolojisi").

kendini gerçekleştiren kehanet
Öngördüğü sonucu doğuran inanış.

Robert Rosenthal (1985, 2006), *deneyci yanlılığı* üzerine bilinen çalışmalarında araştırmaya katılanların, kimi zaman deneycilerin beklentileri doğrultusunda davrandıklarını tespit etti. Bir çalışmada deneyciler, katılımcılardan, bazı fotoğraflara bakarak o kişilerin başarılarını değerlendirmelerini istedi. Deneyciler, tüm katılımcılara aynı talimatları verdi ve aynı fotoğrafları gösterdi. Yine de katılımcılarının fotoğraflardaki insanları başarılı görmesini bekleyen deneyciler, katılımcılarının fotoğraflardaki insanları başarısız görmesini bekleyenlere göre, katılımcıların o kişileri daha başarılı değerlendirdiklerini buldu. Daha da sarsıcı –ve tartışmalı– olan öğretmenlerin öğrencileri ile ilgili inançlarının benzer bir biçimde kendini gerçekleştiren kehanetler olarak işleyebileceğidir. Bir öğretmen, bir öğrencinin matematikte iyi olduğuna inanırsa öğrenci bu derste başarılı olur mu? Bunu inceleyelim.

Rosenthal (2008), Amerikan Biliminin İlerlemesi Birliğine ve önde gelen bilimsel bir dergiye, deneyci yanlılığı ile ilgili ilk deneylerinin sonuçlarını gönderdiği zamanı anlatmaktadır. Birkaç hafta sonra aynı gün içinde dergiden makalesini reddeden ve birlikten araştırmasını yılın en iyi sosyal bilim ödülüne layık gören iki cevap almıştır. Bilimde, günlük hayatta olduğu gibi, bazı insanlar diğerlerinin takdir etmediği şeyleri takdir ederler. Bu yüzden genelde denemek ve olumsuz yanıt alındığında yeniden denemek sonuç getirebilir.

Öğretmen Beklentileri ve Öğrenci Başarısı

Öğretmenlerin kimi öğrencilerden diğerlerine göre daha yüksek beklentileri olur. Okulda sizden önce okuyan bir ağabey ya da ablanız olduğunda, size, "üstün yetenekli", "öğrenme özürlü" gibi bir yafta yapıştırıldığında, "üstün yetenekli" ya da "ortalama yetenekli" öğrencilerle eşleştirildiğinizde bunu fark etmiş olabilirsiniz. Belki öğretmenler odasındaki konuşmalar ününüzü önceden yaymış olabilir.

Belki de yeni öğretmeniniz okul geçmişinizi araştırdı ya da ailenizin sosyal statüsünü keşfetti. Öğretmen değerlendirmelerinin öğrenci başarısıyla bağlantılı olduğu açıktır: Öğretmenlerin başarılı öğrencilere yönelik iyi kanaatleri olur. Bu, büyük ölçüde öğretmenlerin öğrencilerinin yeteneklerini ve kazanımlarını doğru olarak algılamasından kaynaklanır (Jussim, 2005).

Ancak öğretmen değerlendirmeleri öğrenci başarısının sonucu olduğu kadar *nedeni* de olabilir mi? William Crano ve Phyllis Mellon (1978) tarafından gerçekleştirilen, Britanyalı, okul çağındaki 4.300 çocukla yürütülen korelasyonel bir çalışma evet yanıtına işaret etti. Sadece yüksek başarıyı izleyen yüksek öğretmen değerlendirmeleri değil, bunu tersi de doğrudur.

Bu "öğretmen beklentileri etkisini" deneysel olarak sınayabilir miyiz? Bir öğretmene rastgele seçilmiş dört öğrencinin, Dana, Sally, Todd ve Manuel'in, sıra dışı yetenekli olduğu izlenimini verelim. Öğretmen, bu öğrencilere özel ilgi gösterip, onlardan üstün başarı bekleyecek midir? Rosenthal ve Lenore Jacobson (1968), artık ünlü olan bir deneyde tam olarak bunu buldular. San Francisco'da bir ilkokulda (kurmaca bir sınava dayalı olarak) kayda değer bir zihinsel atılımın eşiğinde olduğu söylenen rastgele seçilmiş öğrenciler, bunun ardından IQ skorlarında bir atılım gerçekleştirdi.

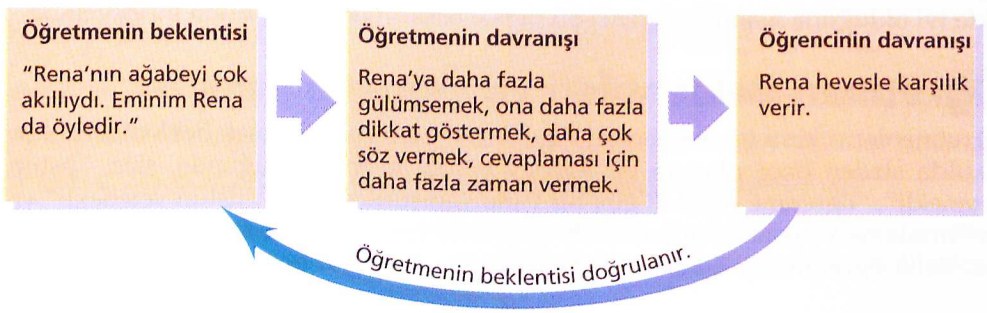
Bu çarpıcı sonuç, "dezavantajlı" çocukların okuldaki sorunların nedeninin öğretmen beklentileri olabileceğini düşündürdü. Bulgular, kısa sürede ulusal medyada duyuruldu ve pek çok üniversite ders kitabında yer aldı. Diğer yandan, o kadar da bilinmeyen sonraki araştırmalar, öğretmen beklentisi etkisinin, ilk araştırmaların insanları inanmaya yönlendirdiği kadar güçlü ve güvenilir olmadığını ortaya çıkardı (Spitz, 1999). Rosenthal'ın kendi ifadesine göre, yayımlanmış neredeyse 500 deney vardır ve bu deneylerin yaklaşık olarak 10'undan 4'ü, beklentilerin, başarıyı gözle görülür bir biçimde etkilediğini ortaya çıkarmıştır. (Rosenthal, 1991, 2002). Düşük beklentiler, başarılı bir çocuğun kaderini belirlemediği gibi yüksek beklentiler de yavaş öğrenen birini, sihirli bir biçimde, sınıf birincisine dönüştürmez. İnsan doğası o kadar da esnek değildir.

Diğer yandan, yüksek beklentiler düşük başarı gösteren öğrencilere olumlu etki yapıyor gibi görünmektedir. Olumlu öğretmen tutumu, düşük başarılı öğrencilere taze bir nefes gibi umut veriyor olabilir (Madon ve diğerleri, 1997). Böylesi beklentiler nasıl aktarılır? Rosenthal ve diğer araştırmacılar, öğretmenlerin "yüksek potansiyelli öğrencilerle" daha çok ilgilendiğini, gülümsediğini ve selamladığını bildiriyor. Ayrıca, öğretmenlerin, yetenekli olan bu çocuklarla daha çok ilgilenebileceklerini, onlar için daha yüksek hedefler belirleyebileceklerini ve ders sırasında sorulan bir soruya yanıt vermeleri için onlara daha uzun süre tanıyabileceklerini belirtiyorlar (Cooper, 1983; Harris ve Rosenthal, 1985, 1986; Jussim, 1986).

Elisha Babad, Frank Bernieri ve Rosenthal (1991), bir çalışmada öğretmenleri, düşük ve yüksek beklentiye sahip oldukları öğrenciler hakkında konuşurken veya onlarla konuşurken, öğrenciler görünmeyecek biçimde filme aldılar. Öğretmenin sesinin ya da yüzünün bulunduğu 10 saniyelik rastgele bir bölüm, izleyicilere –gerek yetişkin gerekse çocuk– öğrencinin iyi ya da kötü bir öğrenci olup olmadığını ve öğretmenin bu öğrenciden ne kadar hoşlandığını anlatıyordu (Doğru okudunuz: 10 saniye). Öğretmenler duygularını saklayabildiklerini ve sınıfa karşı tarafsız davrandıklarını düşünseler de öğrenciler öğretmenlerin yüz ifadelerine ve beden hareketlerine karşı her an duyarlıdır (Şekil 3.8).

Bir öğretmen ya da profesörün sıcaklığı ve hevesi hakkında bir yargıya varmak için de davranıştan küçük bir kesit almak yeterlidir – sadece saniyeler yeter (Ambady ve Rosenthal, 1992, 1993).

Öğretmen beklentileri üzerine deneyleri okumak bana *öğrenci* beklentilerinin öğretmenler üzerindeki etkisini düşündürüyor. Kuşkusuz pek çok derse, "Profesör Smith ilginçtir.", "Profesör Jones sıkıcıdır." sözlerini duyarak başlamışsınızdır. Robert Feldman ve Thomas Prohaska (1979; Feldman ve Theiss, 1982), bu tür beklentilerin hem



ŞEKİL :: 3.8

Kendini Gerçekleştiren Kehanetler

Öğretmenlerin beklentileri kendini gerçekleştiren kehanetlere dönüşebilir. Ama çoğunlukla öğretmenlerin beklentileri gerçeği doğru bir biçimde yansıtmaktadır.

öğrencileri hem de öğretmenleri etkileyebileceğini saptadı. Bir öğrenme deneyinde, mükemmel bir öğretmenin ders vereceği beklentisindeki öğrenciler, beklentilerinden habersiz olan bu öğretmeni daha düşük beklentileri olan öğrencilere göre daha yetkin ve ilginç buldular. Bunun ötesinde, öğrenciler gerçekten daha çok öğrendiler. Sonraki bir deneyde, erkek eğitmenlerinin cinsel ayrımcılık yaptığı düşündürülen kız öğrenciler, cinsel ayrımcılık beklentisi yaratılmamış kız öğrencilere göre, bu eğitmenle pek olumlu bir deneyim yaşamadılar, daha az başarı gösterdiler ve eğitmenle ilgili daha düşük değerlendirmelerde bulundular. (Adam ve diğerleri, 2006).

Sonuçlar tamamen öğrencilerin algılarına mı bağlıydı yoksa öğretmeni etkileyen kendini gerçekleştiren bir kehanetin de bu sonuçlar üzerinde etkisi var mıydı? Feldman ve Prohaska takip eden deneyde öğretmenleri filme aldı ve gözlemcilerden onların başarılarını değerlendirmelerini istedi. Öğretmen hakkında olumlu beklentiye sahip öğrencilerle konuşan öğretmenler, en başarılı öğretmenler olarak değerlendirildi.

David Jamieson (1987) tarafından yönetilen bir araştırma ekibi bu tür etkilerin gerçek okul ortamlarında oluşup oluşmadığını görmek için Ontario'da yeni görevlendirilen bir öğretmenin ders verdiği dört lise sınıfında deneyler yürüttü. Bireysel görüşmelerde, iki sınıfın öğrencilerine hem diğer öğrencilerin hem de araştırma ekibinin öğretmeni çok iyi bulduğunu söylediler. Olumlu beklentiler yaratılan öğrenciler, kontrol sınıflarına göre dersi daha büyük bir dikkatle dinlediler. Öğretim sürecinin sonunda daha iyi notlar aldılar ve öğretmenin daha açık ve anlaşılır öğrettiğine kanaat getirdiler. Görünüşe göre, bir sınıfın öğretmenine karşı tutumu öğretmenin öğrencilere karşı tutumu kadar önemlidir.

Başkalarından Umduğumuzu Bulmak

Deneycilerin ve öğretmenlerin, genellikle gerçekçi olan beklentileri ara sıra kendini gerçekleştiren kehanetler olarak işler. Kendini gerçekleştiren kehanetler ne kadar yaygındır? Başkalarından umduğumuzu bulur muyuz? Çalışmalar, kendini gerçekleştiren kehanetlerin iş ortamlarında (düşük ya da yüksek beklentileri olan yöneticiler), mahkemelerde (jüriye talimat veren hâkimler) ve polis süreçleri simüle edildiğinde de (şüphelilerin suçlu veya masum olduğu beklentisiyle yapılan sorgularda) işlemektedir (Kassin ve diğerleri, 2003; Rosenthal, 2003, 2006).

Kendini gerçekleştiren kehanetler kişisel ilişkilerimizi de biçimlendirir mi? Olumsuz beklentilerimiz, çoğu zaman bizi nazik olmaya yönlendirir. Bu tavrımız da nazik davranışı teşvik eder ve böylece karşımızdaki kişi beklentilerimizi *yanlışlamış* olur. Ama sosyal etkileşim çalışmalarından edinilen daha yaygın bir bulgu, bir ölçüye kadar beklentilerimizin karşılığını aldığımız yönündedir (Olson ve diğerleri, 1996).

Rakiplerinin iş birliği hâlinde olmadığını düşünen insanlar, onları gerçekten de iş birliği yapmamaya yönlendirir (Kelley ve Stahelski, 1970). Taraflardan herhangi birinin diğerini saldırgan, kindar ya da intikamcı olarak algılaması, diğer tarafın kendini savunmak adına bu davranışları sergilemesine neden olur; böylece devam eden bir kısır döngü oluşur. Diğer bir deneyde, insanlar farklı bir ırktan bir kişiyle etkileşime geçeceklerini düşündüler. Etkileşime geçeceklerini sandıkları bu kişinin ise, kendi ırklarından biriyle etkileşim kurmaktan hoşlanmayacağı şeklinde bir beklenti yaratıldığında, katılımcılar, bu kişiye karşı daha çok öfke duydular ve saldırganlık gösterdiler (Butz ve Plant, 2006). Benzer bir örnek eşler için verilebilir. Eşinin, kötü ya da sevecen bir duygu durumu içinde olduğu beklentisi, kişinin eşine olan yaklaşımını etkileyebilir, böylece kişinin başlangıçtaki inancı doğrulanabilir.

Öyleyse, romantik ilişkilerde, taraflar birbirlerini idealize ettiklerinde, ilişkileri ilerler mi? Diğerinin erdemleri ile ilgili olumlu yanılsamalar kendini gerçekleştirir mi? Yoksa karşılanamayacak kadar çok beklenti yaratarak kendini yıkıma mı sürükler? Sandra Murray ve meslektaşlarının (1996a, 1996b, 2000), Waterloo Üniversitesinde takibe aldıkları çiftler arasında eşlerin diğerine yönelik olumlu idealleri ilişkileri üzerinde olumlu etki yapmaktaydı. İdealleştirme; çatışmaların hafiflemesine, doyumun artmasına, kendilerini kurbağa olarak algılayanların prens ve prenseslere dönüşmesine yardımcı olmuştu. Biri bizi sevdiğinde ve beğendiğinde, bu, onun düşlediği kişi olmamıza yardım eder.

Çiftler çatışmalarla uğraşırken, umutlu iyimserler ve eşleri bunu yapıcı bir etkileşim olarak algılama eğiliminde olur. Daha kötümser beklentileri olanlara göre



Davranışsal doğrulama. İngiliz taraftarlar, 1998 Dünya Kupası için Fransa'ya geldiklerinde saldırgan holiganlar olarak davranmaları bekleniyordu. Fransız polisi ve taraftarları, bu beklenti ile (aktarıldığına göre) İngilizlere saldırganca davranmış ve İngiliz taraftarların karşılık vermesi de beklentileri doğrulamıştır. (Klein ve Snyder, 2003).

kendilerini daha çok destek görmüş ve sonuçtan tatmin olmuş hissederler (Srivastava ve diğerleri, 2006). Evli çiftler arasında da eşlerinin kendilerini sevmediğinden ve kabul etmediğinden endişe duyanlar en küçük kırgınlıkları reddedilmek olarak yorumlarlar. Bu, kişinin, eşini değersiz görmeye başlamasına ve kendini ondan ve ilişkiden uzaklaştırmasına neden olur. Eşlerinin, kendilerini sevdiğini ve kabul ettiğini varsayanlar daha az savunmaya geçer, gerilimli olaylardan daha az anlam çıkarır ve eşlerine daha iyi davranır (Murray ve diğerleri, 2003). Sevgi, kendi varsayılan gerçekliğinin yaratılmasına yardımcı olur.

davranışsal doğrulama
İnsanların beklentilerine uygun davranarak karşıdaki insanda bekledikleri davranışı yaratma. Bir kendini gerçekleştiren kehanet biçimi.

Sosyal dünyaya yönelik hatalı inançlar bir kere oluştuğunda, bu hatalı inançların diğer insanları bunları doğrulamaya yönlendirebileceği, Mark Synder'ın (1984) Minesota Üniversitesinde gerçekleştirdiği birkaç deney ile ortaya konmuştur. Bu olguya **davranışsal doğrulama** denir. Snyder, Elizabeth Tanke ve Ellen Berscheid (1997) tarafından yürütülen ünlü bir çalışmada, erkek öğrencilere bir fotoğraf gösterildi; öğrencilerden, çekici ya da itici olduğunu düşündükleri fotoğraftaki bu kadınla konuşmaları istendi. Telefon sohbetiyle ilgili kadınların yorumlarının analizi, sözde çekici kadının, sözde çekici olmayan kadına göre daha içten konuştuğunu ortaya çıkardı. Erkeklerin hatalı inançları, etkileştikleri kadınları, güzel insanların arzu edilir insanlar olduğuna dair kalıpyargıları doğrulayacak şekilde davranmaya yönelterek kendini gerçekleştiren bir kehanet hâline gelmişti.

Davranışsal doğrulama, insanlar yanlış inançlara sahip insanlarla etkileşime girdiğinde de ortaya çıkar. Yalnız olduğuna inanılan kişiler daha az sıcakkanlı davranır (Rotenberg ve diğerleri, 2002). Cinsel ayrım yaptığına inanılan erkekler, kadınlara karşı daha olumsuz davranışlar sergiler (Pinel, 2002). İş mülakatına katılanlardan sıcak olduğuna inanılanlar daha sıcak davranırlar.

Robert Ridge ve Jeffrey Reber (2002) tarafından düzenlenen bir deneydeki 60 genç erkekten ya da kadından biri olduğunuzu düşünün. Erkelerin her biri, kadınlardan biriyle görüşecek ve okutmanlık mesleğine uygun olup olmadığını değerlendirecekti. Bunu yapmadan önce erkeklere (biyografik bir ankete verdiği yanıtlara göre) kadının kendilerini çekici bulduğu ya da bulmadığı söylendi (Tanışmak üzere olduğunuz bir kimsenin sizi tanımak ve görüşmek için kayda değer bir ilgi gösterdiğini ya da hiçbir ilgi göstermediğini düşünün.). Sonuç davranışsal doğrulama oldu: Kendilerinin, başvuranlar tarafından çekici bulunduğu söylenilen erkeklerle mülakat yapan kadınlar, gerçekten de daha cilveli davranışlar sergiledi (kendileri farkında olmadan). Ridge ve Reber, bu sürecin daha önce tartışılan yanlı yükleme kuramında olduğu gibi cinsel tacizin kökenlerinden biri olabileceğine inanır. Bir kadının davranışları, bir erkeğin

inançlarını doğruluyormuş gibi görünürse, davranışının dozunu karşısındaki kadın açıkça algılayıp uygunsuz ya da tacizkâr olarak görene kadar artırabilir.

Beklentiler, çocukların davranışlarını da etkiler. Richard Miller ve meslektaşları (1975), üç sınıftaki çöp miktarını inceledikten sonra öğretmenlerden, sınıfın birine, düzenli ve temiz olunması gerektiğiyle ilgili bir açıklama yapmalarını istedi. Bu ikna çalışması, çöp kutularına atılan çöpü yüzde 15'ten yüzde 45'e yükseltti ancak sadece geçici olarak. Çöpünün sadece yüzde 15'ini kutuya atan bir başka sınıf bu kadar temiz ve düzenli oldukları için sürekli kutlandı. Sekiz gün boyunca bunu duyan çocuklar, iki hafta sonra bile, çöpün yüzde 80'ini çöp kutusuna atarak beklentiyi karşıladılar. Çocuklara çalışkan ve nazik olduklarını (tembel ve yaramazın aksine) söyleyin; verilen bu niteliklere göre yaşayabilirler.

Bu deneyler, engelli insanlar hakkındaki kalıpyargılar veya belli bir ırka ya da cinsiyete mensup kişiler hakkındaki inançlarımız gibi sosyal inanışlarımızın, kendi kendilerini nasıl doğrulayabildiklerini anlamamıza yardımcı olmaktadır. Başkalarının bize nasıl yaklaştığı, bizim ve diğerlerinin onlara yaklaşımını yansıtmaktadır.

Bir uyarı: Tüm sosyal olgularda olduğu gibi, diğerlerinin beklentilerini doğrulama eğiliminin de sınırları vardır. Beklentiler çoğunlukla sadece doğru oldukları için davranışları öngörürler (Jussim, 2005).

"Ona gerçekten nazik ve iyi biriymiş gibi davrandıkça, Lotty de kendini aştı ve gerçekten nazik ve iyi olmaya başladı, bu da erkeği daha da nazik ve iyi davranmaya itti. Böylece giderek birbirlerine karşı birlikte döngüde değil, üretken döngüde, daha da iyi olmaya başladılar."

ELIZABETH VON ARNIM, THE ENCHANTED APRIL, 1922

Özetle: Sosyal Dünyamızdan Beklentilerimiz

- Kimi zaman inançlarımız kendi yaşantılarını sürdürür. Çoğunlukla diğerleri hakkındaki inançlarımızın gerçek temelleri vardır. Ancak, deneyci yanlılıkları ve öğretmen beklentileriyle ilgili araştırmalara göre, bazı kişiler hakkındaki olağanüstü yetenekli ya da yeteneksiz oldukları yönündeki beklentiler, araştırmacıları ya da öğretmenleri o kişilere daha özel muamele yapmaya sevk edebilir. Bu, üstün (ya da düşük) başarıya yol açabilir ve böylece aslında yanlış olan bir varsayımı doğruluyormuş gibi görünebilir.
- Benzer bir biçimde, günlük yaşantımızda beklentilerimiz, çoğunlukla, *davranışsal olarak doğrulanır*. Tanışmak üzere olduğumuz birinin zeki ve çekici olduğu söylendiğinde bu kişinin ne kadar da zeki ve çekici olduğu kanaatine varabiliriz.

Sonuçlar

Sosyal biliş çalışmaları, bilgi işleme gücümüzün etkinlik ve uyumsal işlev bakımından ne kadar etkileyici olduğunu gözler önüne sermektedir ("...ne tanrıca kavrayışları var!" demektedir Shakespeare'in Hamlet'i). Ancak öngörülebilir hatalara ve yanılgılı hükümlere de açığızdır ("Kafası samanla dolu." demişti T. S. Eliot). Bu incelemeden, insan doğasına yönelik ne gibi anlamlar ve uygulanabilir dersler çıkarabiliriz?

İnsanların kimi zaman neden sahte inançlar yarattıklarını gözden geçirdik. Bu deneyleri kolayca göz ardı edemeyiz: Katılımcıların çoğu, önde giden üniversitelerde öğrenci olan zeki insanlardı. Ancak, insanların zekâ puanları çeşitli düşünme yanlılıklarına açık olmalarıyla bağlantılı değildir (Stanovich ve Wst, 2008). Bir kimse çok zeki olabilir ve yanlış hükümler verebilir.

Çok çaba göstermek de düşünme yanlılıklarını ortadan kaldırmaz. Bu öngörülebilir çarpıtmalar ve yanlılıklar, insanlara doğru yanıtlar için ödeme yapılarak en uygun biçimde düşünmeye teşvik edildiklerinde bile ortaya çıktı. Bir araştırmacı, yanılsamaların "görsel yanılsamalardan çok da farklı olmayan bir biçimde kalıcı nitelikleri" olduğu sonucuna ulaştı (Slovic, 1972)

Bilişsel sosyal psikoloji araştırmaları, bu nedenle insanlığa edebiyat, felsefe ve dinde aktarılan karma yorumlara ayna tutmaktadır. Çoğu araştırmacı psikolog, kendini, insan aklının olağanüstü kapasitesini incelemeye adadı. Genetik kodumuzu kırabilecek, konuşan bilgisayarlar icat edebilecek, insanları aya yollayabilecek kadar zekiyiz. İnsan aklı için üç "yaşasın!"

Aslında, iki "yaşasın"—aklın etkin yargı önceliği, sezgilerimizi hatalı yargılara düşündüğümüzden daha açık hâle getirmektedir. Sahte inançları olağanüstü bir rahatlıkla oluşturur ve devam ettiririz. Peşin hükümlerimizin güdümünde, kendine fazla güvenerek, canlı öykülere inanarak, gerçekte olmadıkları hâlde bağlantıları var gibi görerek ve gerçekte denetleyemediğimiz hâlde, denetliyormuşuz gibi hissederek sosyal inançlar yaratırız ve başkalarını bunları doğrulamaları için etkileriz. Romancı Madeleine L'Engle, "Çıplak aklın sıra dışı ölçüde hatalı bir araç"olduğunu ifade etmiştir.

"Bu sorunları yaratırken insanları kandırmayı amaçlamadık. Bütün bu sorunlar bizi de kandırdı."
—AMOS TVERSKY (1985)

Ancak, ya bu deneyler, talihsiz katılımcılara, onları olduklarından daha kötü göstermek üzere oynanmış oyunlarsa? Richard Nisbett ve Lee Ross (1980), laboratuvar işlemlerinin hiç olmazsa sezgisel gücümüzü abarttığını ileri sürer. Bu deneyler çoğunlukla insanlara açık kanıtlar sunar ve akıl yürütme yetilerinin sınandığına dair onları uyarır. Gerçek yaşam oldukça nadiren şunu söyler: "Buyrun bazı kanıtlar. Düşünsel bayramlıklarınızı geçirin ve şu soruları yanıtlayın."

Gündelik yanılgılarımız çoğunlukla ciddi sonuçlara yol açmaz, ancak her zaman değil. Yanlış izlenimler, yorumlar ve inançlar ciddi sonuçlar doğurabilir. Küçük yanlılıkların bile önemli sosyal kararlar verirken ciddi etkileri olabilir: Neden bu kadar çok insan evsiz? Mutsuz? Adam öldürmeye meyilli? Arkadaşım beni mi paramı mı seviyor? Bilişsel yanlılıklar gelişmiş bilimsel düşünceye bile sirayet edebilir. İnsan doğası, Davut peygamberin "Kimse kendi hatalarını göremez." dediğinden bu yana geçen 3.000 yılda pek değişmedi.

"İnsan zihninde amaçlar yeraltı suları gibidir, zeki olan onları yeryüzüne çıkarır."
—GÜZEL SÖZLER (İNCİL) 20:5

Bu çok mu kuşkucu geldi? Leonard Martin ve Ralph Erber (2005) bizi, dünyaya iniveren ve insan türünü anlamasına yardımcı olabilecek bilgiler dileyen akıllı bir uzaylı hayal etmeye davet eder. Ona bu sosyal psikoloji metnini sunduğunuzda, uzaylı, "sağol" der ve uzaya ışınlanır. Bu kitabı okuyup bitirmenin pişmanlığını (Böyle düşünmek istiyorum) atlattıktan sonra, sosyal psikolojinin analizlerini biliyor olmak size kendinizi nasıl hissetirirdi? Joachim Krueger ve David Funder (2003a, 2003b), çok iyi hissetmemişlerdir ve sosyal psikolojinin insan zaaflarıyla meşgalesinin "insan doğasına daha olumlu bir bakış" ile dengelenmesi gerektiğini savunmaktadırlar.

Sosyal psikolog Lee Jussim de (2005) bu görüşe katılır ve ekler: "Sıkça sergilenen yığınla mantık hatasına ve temel yükleme hatasına, yanlış görüş birliğine, mükemmel olmayan kısa yollara duyulan aşırı güvene, kendine hizmet eden yanlılığa ve benzerlerine rağmen insanların birbirilerini algılayışları (nadiren kusursuz olmalarına karşın) şaşırtıcı derecede doğrudur." Düşünce kusurlarımızın zarifce değerlendirilmesi bile insan bilgeliğine bir övgüdür. Biri, tüm insan düşüncesinin yanılgılı olduğunu ileri sürecek olursa bu önerme kendini çürütecektir çünkü kendisi de yanılgılı olacaktır. Mantıksal olarak şunu ileri sürmek bu önermenin dengidir: "Bu da dâhil olmak üzere tüm genellemeler yanlıştır."

Tıp biliminin herhangi bir organın bir işlevi olduğunu kabul ettiği gibi, davranış bilimciler de düşünce ve davranış durumlarımızın uyumsal işlevleri olduğunu kabul eder (Funder, 1987; Kruglanski ve Ajzen, 1983; Swann, 1984). İstatistiksel sezgimizde sahte inançlar ve çarpıcı yetersizlikler yaratan düşünce kuralları bize iyi hizmet eder. Sıkça, bu yanılgılar, aldığımız karmaşık bilgileri sadeleştiren düşünsel kestirmelerin yan ürünüdür.

Nobel ödüllü psikolog Herbet Simon (1957), insan aklının sınırlarını tanımlayan ilk çağdaş araştırmacılar arasındaydı. Simon, gerçeklikle baş edebilmek için sadeleştirdiğimizi ileri sürer. Bir satranç oyununun karmaşıklığını düşünün: Olası hamlelerin sayısı evrendeki parçacıkların sayısından fazladır. Bununla nasıl başa çıkarız? Kısa yollar gibi sadeleştirici bazı kurallar benimseriz. Bu kısa yollar kimi zaman bizi yenilgiye sürükler. Ancak etkin anlık karalar almamızı da sağlar.

"Bilişsel hatalar... geçmişte insanların hayatta kalmasını ve üreyebilmelerini sağladıkları için bugün varlar."
—EVRİMSEL PSİKOLOGLAR MARTIE HASELTON VE DAVID BUSS (2000)

Yanılsamalı düşünme, benzer bir biçimde hayatta kalmamıza yardımcı olan yararlı kısa yollardan kaynaklanır. Pek çok bakımdan kısa yollar bizi "akıllı" kılar (Gigerenzer, 2007). Olayları denetleme gücümüze olan inanç, umut ve çabayı sürdürür. Olaylar kimi zaman denetlenebilir ve kimi zaman denetlenemez ise, olumlu düşünce ile olumlu sonuçları çoğaltabiliriz. İyimserlik, faizle kendini öder. İnançlarımızın bilimsel kuramlar gibi olduğunu bile söyleyebiliriz—bazen hatalıdır ama

genellemeler olarak kullanışlıdır. Sosyal psikolog Susan Fiske'nin (1992) söylediği gibi, "Düşünmek yapmak içindir."

Sürekli kuramlarımızı doğrulamaya çalışırken, sosyal düşünüşümüzdeki yanılgıları da azaltmaya çalışamaz mıyız? Akıl, sayısal bilgiyi doğru öğreninceye ve kendiliğinden işleyebilecek hâle gelinceye kadar matematik öğretmenleri, matematiği öğretirler, öğretirler, öğretirler... Böyle bir becerinin doğal olarak gelişmediğini varsayarız; öyle olmasa neden yıllarca eğitimle uğraşalım? "Ardı ardına yapılan birçok çalışmada, insanların bilinçli düzeyde bilgi -özellikle de sosyal bilgi- işleme yetilerinin çok kısıtlı" olduğunu gören ve umutsuzluğa düşen araştırmacı Robyn Dawes (1980), bizim de sosyal bilginin nasıl işlenmesi gerektiğini defalarca, art arda öğretmemiz gerektiğini belirtmektedir.

Richard Nisbett ve Lee Ross (1980), eğitimin gerçekten de belirli yanılgılara karşı savunmasızlığımızı azaltabileceğine inanır. Şu tavsiyeleri sunarlar:

- İnsanları sosyal sezgilerindeki olası yanılgı kaynaklarının farkına varabilmeleri için eğitin.
- Gündelik mantıksal ve sosyal yargı problemlerine yönelik istatistik dersleri düzenleyin. Böylesi bir eğitim alındığında, insanlar gerçekten de günlük olaylarla ilgili daha iyi akıl yürütürler (Lehman ve diğerleri, 1988; Nisbett ve diğerleri, 1987).
- Böylesi eğitimi sağlam, canlı öyküler ve günlük yaşamdan örneklerle zengin bir biçimde sergileyerek etkinleştirin.
- "Bu ampirik bir sorudur.", "Bu örneği hangi şapkadan çıkardın?" ya da "İstatistiklerle yalan söyleyebilirsin ama iyi seçilmiş bir örnek işi daha iyi görür." gibi akılda kalan ve yararlı sloganlar öğretin.

"Özgürlüğün ruhu, haklı olduğundan çok emin olmayan bir ruhtur; özgürlüğün ruhu diğer erkek ve kadınların zihinlerini anlamaya çalışan bir ruhtur; özgürlüğün ruhu yanlılığa düşmeden diğerlerinin çıkarlarını kendininkiyle beraber gözetebilen bir ruhtur."

—LEARNED HAND, "THE SPIRIT OF LIBERTY," 1952

Özetle: Sonuçlar

Sosyal inançlar ve yargılar üzerine yapılan araştırmalar, çoğunlukla işimize yarayan ancak ara sıra yanlış yönlendiren inançları nasıl oluşturduğumuzu ve sürdürdüğümüzü ortaya çıkarır. Bu nedenle, dengeli bir sosyal psikoloji sosyal düşünmenin hem gücünü hem de zaaflarını dikkate alır.

DİPNOT: Yanılsamalı Düşünme Üzerine

Gurur ve yanılgı üzerine yapılan araştırmalar küçültücü müdür? Kuşkusuz insancıl sınırlarımızın acı gerçeğini kabul edebilir, diğer yandan insanların makineden daha üstün olduğu fikrine yakınlık duyabiliriz. Öznel deneyimlerimiz insanlığımızın özüdür—sanat, müzik, dostluklardan keyif almak ve sevgi, gizemsel ve dini deneyimerimiz.

Yanılsamalı düşünmeyi araştıran bilişsel ve sosyal psikologlar bizi duygusuz mantık makinalarına dönüştürmeyi amaçlamaz. Duyguların insan deneyimini zenginleştirdiğini ve sezgilerin, yaratıcı fikirlerin önemli bir kaynağı olduğunu bilirler. Diğer yandan, yanılgıya yatkınlığımızın aklın disiplinli eğitime açıkça gereksinim duyduğunun bir göstergesi olduğunu da eklerler. ABD'li yazar Norman Cousins (1978) bu konuda şunu söyler: "Öğrenmeyle ilgili gerçeklerin en önemlisi: Amacı, insan zihnini açmak ve düşünme gücüne sahip bir organ olarak geliştirmektir—analitik, kavramsal, dizgisel düşünme."

Sosyal yargılarda hata ve yanılgı üzerine araştırmalar bize "yargılamamayı" hatırlatır: Bir tutam tevazu ile yanlış hüküm verme kabiliyetimizi anımsatmak için. Aynı zamanda, kendi yanlılıklarını ve hataya yatkınlıklarını göremeyenlerin bizi yıldırmaması için cesaret verir. Biz insanlar olağan dışı zeki ancak hataya düşebilen varlıklarız. Yüceliğimiz var ancak tanrısal değiliz.

"Sıradan insanı hayat yanılsamasından yoksun bırakın, onu mutluluktan yoksun bırakmış olursunuz."

—HENRIK IBSEN, THE WILD DUCK, 1884

Hem dinin hem de bilimin temelinde, böyle bir tevazu ve insan yetkesine güvensizlik bulunur. Çağdaş bilimin kurucularının çoğunun, inançlarının onları doğa karşısında alçak gönüllü ve insan hükmü karşısında kuşkucu olmaya yönelttiği dindar insanlar olması şaşırtıcı değildir (Hooykass, 1972; Merton, 1938). Bilim, her zaman sezgi ve katı sınama, yaratıcı sezgi ve kuşkuculuk arasında bir etkileşimi içerir. Yanılsamayı gerçekten ayırmak hem açık fikirli bir merak hem de kararlı bir azim gerektirir. Bu bakış yaşamın tümüne yaklaşmak için iyi bir tutum olabilir: Alaycı değil eleştirel olmak, kandırılabilir değil meraklı olmak; istismara değil yeniliğe açık olmak.

Davranış ve Tutumlar

BÖLÜM

4

Davranış ve Tutumlar



"Her eylemin atası bir düşüncedir."

—Ralph Waldo Emerson, *Essays, First Series*, 1841

Tutumlarımız davranışlarımızı ne kadar yordar?

Davranışlarımız tutumlarımızı ne zaman etkiler?

Davranışlarımız tutumlarımızı neden etkiler?

Dipnot: Kendimizi davranışlarımız aracılığıyla değiştirmek

Ne olduğumuz (içimizde) ve (dışımızda) ne yaptığımız arasındaki ilişki nedir? Filozoflar, ilahiyatçılar ve eğitimciler uzun zamandır tutum ve eylem, karakter ve davranış, özel alan ve kamusal eylem arasındaki bağlantılar üstünde kafa yormaktadır. Öğretim, rehberlik ve çocuk yetiştirme büyük oranda şu varsayıma dayanıyor: Kişisel inançlarımız ve duygularımız toplum içindeki davranışlarımızı etkiler, bu yüzden davranışlarımızı değiştirmek istiyorsak öncelikle kalbimizi ve aklımızı değiştirmeliyiz.

Başlangıçta, sosyal psikologlar insanların tutumlarını bilmenin onların davranışlarını öngörmek anlamına geleceği konusunda hemfikirdi. Soykırımcı katillerin ve intihar bombacılarının gösterdiği gibi, aşırı tutumlar aşırı davranışlara yol açabilir. Ancak 1964 yılında Festinger, bilimsel kanıtlara bakarak, insanların tutumlarını *değiştirmenin* davranışlarını pek etkilemeyeceği sonucuna vardı. Festinger'e göre, tutum-davranış ilişkisi aksi yönde işliyordu. Robert Abelson'un (1972) söylediği gibi, bizler "Yaptıklarımızın gerekçelerini bulmakta başarılıyız, ancak gerekçelendirdiğimiz şeyleri yapmakta pek başarılı değiliz." Bu bölüm, tutum ve davranış arasındaki etkileşimi incelemektedir.

Sosyal psikologlar bir kişinin tutumundan bahsederken, bir kişiye ya da olaya ilişkin duygu ve düşüncelere ve sonuçta ortaya çıkan davranış

tutum
Bir kimseye ya da şeye yönelik, genellikle inanışlarımızdan kaynaklanan, duygularımız ve davranış niyetlerimizde kendini gösteren, olumlu ya da olumsuz değerlendirmelerimiz.

eğilimine gönderme yapmaktadırlar. Birlikte ele alındığında, genellikle düşüncelerden kaynaklanan ve duygularda ve davranış eğilimlerinde kendini gösteren olumlu ve olumsuz değerlendirmeler, kişinin **tutum**unu tanımlar (Eagly ve Chaiken, 2005). Bu sebeple, bir kimsenin kahveye karşı olumsuz, Fransa'ya karşı tarafsız ve kapı komşusuna karşı olumlu tutumları olabilir. Tutumlar, dünyayı anlamanın etkili bir yoludur. Bir şeye süratle tepki vermemiz gerektiğinde hissettiklerimiz tepkimizi yönlendirebilir. Örneğin, belli bir etnik grubun tembel ve saldırgan olduğunu *düşünen* bir kişi bu gruba mensup kişilere yönelik antipati *hissedebilir* ve bu yüzden onlara yönelik ayrımcı *davranışlar* sergilemeye niyet edebilir.

Tutum çalışmaları sosyal psikolojinin ilk ilgi alanlarından biridir ve çok önem verilen bir konudur. Geçtiğimiz yüzyılın büyük çoğunluğunda, araştırmacılar tutumlarımızın davranışlarımızı ne ölçüde etkilediğini merak etmiştir. Şu üç temel boyutu tutumların 3D'si olarak hatırlayabilirsiniz: duygu, düşünce ve davranış (Şekil 4.1).

"Olduğumuz her şey, düşündüğümüz şeylerin sonucudur."
—*BUDDHA, MÖ 563 – MÖ 483*
DHAMMA-PADA

"Düşünce, eylemin çocuğudur."
—*BENJAMIN DISRAELI,*
VIVIAN GRAY, *1926*

Tutumlarımız Davranışlarımızı Ne Kadar Yordar?

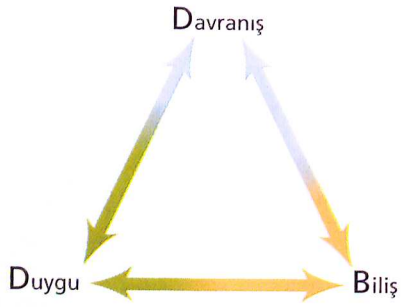
Tutumlarımız ne ölçüde ve hangi koşullar altında görünür eylemlerimizi yönlendirmektedir? Sosyal psikologlar tutumlar ve davranışlar arasındaki ilişkinin görünürde küçük olmasına neden bu kadar şaşırmışlardır? Var olan ilişki sosyal psikologları başlangıçta niçin şaşırttı?

Tutumların varsayılan gücüne ilk darbe, sosyal psikolog Allan Wicker'ın (1969), çeşitli insanları, tutumları ve davranışları kapsayan birkaç düzine araştırmayı gözden geçirmesiyle gelmiştir. Wicker, şok edici bir sonuca varmıştı: İnsanların ifade ettikleri tutumları, değişen davranışlarını hiç de yordamıyordu.

- Öğrencilerin kopya çekmeye yönelik tutumlarının gerçek kopya çekme olasılıkları ile hiç ilgisi yoktu.
- Kiliseye yönelik tutumlar ile herhangi bir pazar günü kiliseye gitme arasında sadece küçük bir ilişki vardı.
- İnsanların kendi ifade ettikleri ırksal tutumları, gerçek durumlardaki davranışları hakkında çok az ipucu veriyordu.

Tutumlar ve davranışlar arasındaki kopukluğa örnek olarak Daniel ve meslektaşlarının (1997, 2001, 2002; Valdesolo ve DeSteno, 2007, 2008) "ahlaki ikiyüzlülük" adını verdikleri kavram (gereklerini yerine getirmeksizin ahlaki görünme) verilebilir. Yaptıkları çalışmalarda, insanlara, sonunda 30 Amerikan doları ödüllü bir piyango bileti kazanabilecekleri cazip bir görev ve herhangi bir ödülü olmayan monoton bir görev sunmuşlardır. Katılımcılardan, bu işlerden birine kendilerini, diğerine de varsayılan bir ikinci katılımcıyı yerleştirmelerini istemişlerdir. Katılımcıların sadece 20'de 1'i sonunda ödül olan görevi kendisine almanın yapılacak ahlaklı şey olduğunu düşünse

ŞEKİL :: 4.1
Tutumların ABC'si



de yüzde 80'i sonunda ödül olan görevi kendisine almıştır. Ahlaki ikiyüzlülük ile ilgili sonraki deneylerde katılımcılara bozuk paralar verilmiş ve isterlerse özel olarak yazı tura atabilecekleri söylenmiştir. Yazı tura atmayı seçmelerine rağmen, katılımcıların yüzde doksanı kendilerini sonunda ödül olan göreve yerleştirmiştir! (Peki, bu durum katılımcıların yazının ve turanın ne olacağına yazı tura attıktan sonra karar vermelerinden mi kaynaklanıyordu?) Başka bir deneyde, Batson paranın her iki yüzüne sonucun ne olacağını belirten etiketler koydu. Yine de, yazı tura atan 28 kişiden 24'ü kendisini olumlu göreve yerleştirmişti. Ahlakla açgözlülük çarpıştırıldığında, kazanan açgözlülük olmuştu.

İnsanlar söyledikleri şekilde davranmıyorlarsa, onların tutumlarını değiştirerek davranışlarını değiştirme çabalarının başarısızlıkla sonuçlanması çok da şaşırtıcı değil. Sigara içmenin zararları hakkındaki uyarılar hâlihazırda sigara içenleri çok az etkilemektedir. Televizyondaki şiddetin hissizleştirici ve acımasızlaştırıcı etkisi hakkında kamuoyunun farkındalığının artması, pek çok insanı daha az şiddet içeren programlar yapılması yönünde ses çıkarmaya teşvik etmiş ancak medyada cinayetlerin izlenme sıklığında bir azalma olmamıştır. Cinsellik eğitimi programları genellikle cinsel perhiz ve kondom kullanımına yönelik *tutumları* etkilemiş; uzun süreli cinsel perhiz ve kondom kullanımı *davranışları* üzerindeyse etkisiz kalmıştır. Görünen o ki, bizler, ikiyüzlülerden oluşan bir toplumuz.

"Tutum kavramından tamamıyla vazgeçmek daha iyi olabilir."
—ALLAN WICKER (1971)

Sonuç olarak, diğerlerinin davranışları ve beklentileri gibi dışsal sosyal etkiler davranışı kontrol eden şeyler listesinin üst sıralarında yer alırken tutumlar ve kişilik gibi içsel faktörler geri planda kalmıştır. Bu yüzden, tutumların davranışı belirlediği tezi 1960'larda tutumların hiçbir şeyi belirlemediği teziyle karşı karşıya gelmiştir.

Tez. Antitez. Sentez mümkün mü? İnsanların söyledikleri ile yaptıklarının genellikle birbirinden farklı olduğu bulgusu, sosyal psikologları bir an önce bunun nedenini bulmaya itmiştir. Ve en azından bazı durumlarda inanç ve duyguların davranışta bir fark yaratması gerektiği yönünde bir kanaat oluşmuştur.

Gerçekten. Şu an açıklayacağım şey bana göre o kadar meydanda ki, pek çok sosyal psikoloğun (ben de dâhil olmak üzere) 1970'lerin başından önce nasıl bu şekilde düşünmediğimizi merak ediyorum. Ancak, kendime hatırlatmalıyım ki, gerçek, bilinene kadar asla apaçık değildir.

Tutumlar Davranışı Ne Zaman Yordar?

Davranışlarımızla, ifade ettiğimiz tutumlarımızın farklılaşmasının –şu anda apaçık olan– nedeni, her ikisinin de başka etkilere açık olmasıydı. Hem de pek çok başka etkilere. Bir sosyal psikolog tutumlar ve davranış arasındaki bu ilişkiyi karmaşıklaştıran 40 faktör saymıştır (Triandis, 1982; ayrıca bakınız, Kraus, 1995). Tutumlarımız davranışlarımızı, bu diğer etkiler asgari düzeyde olduğunda, tutum o davranışa özgü olduğunda ve tutum kuvvetli olduğunda yordamaktadır.

SOSYAL ETKİLERİN SÖYLEDİKLERİMİZ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ EN AZ OLDUĞUNDA

Sosyal psikologlar hiçbir zaman kalp atışını ölçen bir doktor gibi tutumları doğrudan ölçemez. Aksine, biz ifade edilen tutumları ölçeriz. Tıpkı diğer davranışlar gibi, ifadeler de dış etkilere açıktır. Örneğin bazen, diğerlerinin duymak istediğini düşündüğümüz şeyleri söyleriz. 2002 yılının sonlarında Amerika'nın pek çok parlamenteri, ülkelerinde hâkim olan 11 Eylül sonrası korku, öfke ve vatansever coşkuyu hissederek, kendi içlerinde çekince hissetmelerine rağmen, Başkan Bush'un Irak'a karşı planladığı savaşa evet oyu vermiştir (Nagourney, 2002). İsim okuyarak yapılan oylamada, eleştirilme korkusu gibi güçlü sosyal etkiler gerçek hisleri çarpıtmıştır.

"Kendime ait görüşlerim var, hem de kuvvetli görüşlerim; ancak onlarla her zaman hemfikir değilim."
—BAŞKAN GEORGE H. W. BUSH

Günümüzdeki sosyal psikologlar, sosyal etkilerin kişilerin ifade ettiği tutumları üzerindeki etkisini azaltmak amacıyla kullanabilecekleri araçlara sahipler. Bunlardan bazıları, geleneksel ifadeye dayalı (*bilinçli*) öz bildirim ölçeklerini, *örtük* tutum ölçekleriyle (bilinçdışı) birleştirmektedir. Bu testlerden bir tanesi çeşitli cümlelere yüz kasları aracılığıyla verilen tepkileri ölçmekte (Caccioppo ve Petty, 1981) ve araştırmacılar, bu

hikâyenin iç yüzü

Mahzarin R. Banaji ile Deneysel Sosyal Psikolojiyi Keşfetmek Hakkında

15 yaşında Hindistan'da liseden mezun olduğumda tek bir amacım vardı: Rahat ve güvenli ailemi terk edip, bir yardımcı sekreterin, kesinlikle daha cüretkâr ve heyecan verici hayatını yaşamak. Bir dakika içerisinde daktilo edilen kelime skoru konusunda becerikli olan ben, ailemin bir blok ötesinde yaşamaktan ibaret olan bir bağımsızlığı dört gözle bekliyordum. Annem, kendisi üniversiteye gitmemiş olmasına rağmen beni gitmeye ikna etti; ancak sadece bir dönemliğine gidip sonrasında kendi yolumu çizmekte özgür olacaktım.

Nizam Üniversitesindeki ilk dönemim geldi geçti. Annem planlarımın ne olduğunu sormadı. Ben de sesimi çıkartmadım. Bir tatilde eve gitmeden önce 1968 tarihli *Sosyal Psikoloji El Kitabı*'nın beş cildini her birine bir dolar gibi bir para ödeyerek satın aldım (O paraya göre epeyce kitap aldım gibi görünüyordu.). Eve doğru yaptığım 24 saatlik tren yolculuğunun sonunda, bir cildi silip süpürmüştüm ve sosyal süreçleri deneysel olarak inceleyen bu bilimin benim yapmam gereken şey olduğunu biliyordum.

Doktora ve doktora sonrası bursları, kariyerimin başlarında üç dikkate değer kişiyle çalışmamı sağladı: Ohio State'te Tony Greenwlad ve Washington Üniversitesinde Claude Steele ve Elizabeth Loftus. Yale'de, hâlen insan belleği ile ilgili araştırmalarla ilgiliyken, hatırlanan şeylerin hem açık (bilinçli) hem de örtük (bilinçdışı) biçimlerde geldiğini keşfettim. Bu durum; tutumlar, inançlar ve değerler için de doğru olabilir miydi? Bu konunun, sonraki 20 yıl için benim çalışmalarımın ve öğrencilerimin çalışmalarının merkezini oluşturacağını bilmeden, bir burs önerisinin başlığına tereddütle, "Örtük Tutumlar" kelimelerini yazdım.

Tony Greenwald ve Brian Nosek ile örtük sosyal biliş konusunda az sayıda bilimciye nasip olacak bir iş birliği yaptım ve bu kavramı geliştirdim. Örtük Çağrışım Testi'ni kullanan yüzlerce çalışmadan ve uygulanan milt yonlarca testten sonra, insanların farkında olmadıkları ve genellikle bilinçli deneyimleri ile çatışan bilgilere (kalıpyargılar) ve hislere (tutumlar) sahip olduklarını artık biliyoruz. Korteksaltı beyin aktivitesinin örtük tutumların bağımsız bir işareti olduğunu, insanların örtük tutumlarının birbirinden farklı olduğunu ve bu tutum ve kalıpyargıların gerçek yaşamdaki davranışları yordadığını biliyoruz. En iyimser şekilde, örtük tutumların, yıllanmış olanlarının bile, deneyimle değiştirilebildiğini biliyoruz.



Mahzarin Banaji
Harvard Üniversitesi

örtük çağrışım testi (ÖÇT)
Bilgisayar destekli bir örtük tutum değerlendirmesi. Test, insanların tutum nesneleri ve değerlendirici kelimeler arasında yaptığı otomatik ilişkilendirmeyi ölçmek için tepki süresini kullanır. Daha kolay eşlemeler (ve daha hızlı tepkiler) daha güçlü bilinçdışı çağrışımları gösterir.

ölçümlerin katılımcıların belli bir cümleye yönelik tutumlarını belli etmeye yetecek kadar mini-gülüş ya da mini-kaş çatışı yakalamasını ummaktadır.

Daha yeni ve daha çok kullanılan bir tutum ölçeği, **örtük çağrışım testi (ÖÇT)**, insanların kavramları ne kadar çabuk ilişkilendirebildiğini ölçmek amacıyla tepki sürelerini ölçmektedir (Greenwald ve diğerleri, 2002, 2003). Söz gelimi, örtük ırksal tutumlar, beyaz insanların olumlu kelimelerle siyah yüzleri, beyaz yüzlerle olduğundan daha uzun sürede eşleştirip eşleştirmediğini değerlendirerek ölçülebilmekte. Gerçekleştirilen 126 çalışmada, ÖÇT aracılığıyla ölçülen örtük çağrışımların, öz bildirime dayalı ifade edilen tutumlarla 0,24'lük orta düzey bir korelasyona sahip olduğu bulunmuştur (Hofmann ve diğerleri, 2005) (Bakınız, "Hikayenin İçyüzü: Mahzarin R. Banaji ile Deneysel Sosyal Psikoloji'yi Keşfetmek Hakkında").

100'den fazla çalışmadan derlenmiş bir inceleme ve internet ortamında tamamlanmış 2,5 milyondan fazla ÖÇT, hem açık (öz bildirim) hem de örtük tutumların, insanların davranışlarını ve kararlarını yordamakta bize yardımcı olduğunu göstermektedir (Greenwald ve diğerleri, 2008; Nosek ve diğerleri, 2007). Bu sebeple, açık ve örtük tutumlar birlikte olduklarında davranışları tek başlarına olduğundan daha iyi yordar diyebiliriz (Spence ve Townsend, 2007).

Irksal tutumlar ve toplumsal cinsiyet tutumları gibi genç yaşta oluşmuş tutumlar söz konusu olduğunda açık ve örtük tutumlar genellikle birbirinden ayrılır ve örtük tutumlar genellikle davranışı yordamakta daha başarılıdır. Örneğin, örtük ırksal tutumlar, ırklar arası oda arkadaşlığı ilişkisini daha iyi yordamaktadır (Towles-Schwen ve Fazio, 2006). Tüketici davranışları ve siyasi adaylara destek gibi diğer tutumlarda ise açık öz bildirimler daha iyi yordayıcıdırlar.

"Hâlâ bazı engeller var ve bunlar genellikle bilinçdışı."

—SENATÖR HILLARY RODHAM CLINTON, PRESIDENTIAL CAMPAIGN CONCESSION SPEECH, 2008

En son araştırmalar, beynimizde otomatik, örtük tepkilerimizi oluşturan merkezler olduğunu göstermiştir (Stanley ve diğerleri, 2008). Beynin derinliklerindeki bir bölge (tehdit algısının merkezi olan amigdala), bizler sosyal uyaranları otomatik olarak değerlendirirken aktif konumdadır. Örneğin, ÖÇT'de güçlü bilinçdışı ırksal önyargılar sergileyen beyaz insanlarda, kendilerine alışılmadık siyah yüzler gösterildiğinde de yüksek amigdala aktivasyonu ortaya çıkmıştır. Bu örtük tutumların tespit edilmesinde ve düzenlenmesinde beynin ön lobunun diğer bölgeleri görev almaktadır.

Uyarı: Aklımızın derinliklerinde gizlenen örtük tutumlarla ilgili çalışmaların yarattığı heyecana rağmen, örtük çağrışım testine karşı çıkanlar da var (Arkes ve Tetlock, 2004; Blanton ve diğerleri, 2006, 2007). Yatkınlık testlerinin aksine, ÖÇT'nin bireyleri değerlendirmede ve kıyaslamada kullanılamayacağını söylemekteler. Dahası, görece bir önyargının varlığını işaret eden bir puan, bir gruba yönelik olumlu önyargıları (ya da bir gruba daha aşina olmayı) bir başkasına yönelik olumsuz önyargılardan ayırmamaktadır. Ayrıca muhalifler, bir siyah yüzle bir olumlu kelimeyi eşleştirmedeki yavaşlığın, gizli bir düşmanlıktan çok, merhamet ve suçluluk duygusundan kaynaklanıp kaynaklanmadığını da sorgulamaktadır. Her şeye rağmen, birbirinden ayrı açık ve örtük tutumların varlığı 21. yüzyıl psikolojisinin bize öğrettiği en büyük derslerden birine –hem denetimli (kasıtlı, bilinçli, açık) hem de kendiliğinden (çaba gerektirmeyen, alışılmış, örtük) düşünmeyi içeren "ikili işleme" kapasitemizin varlığına– destek sunmaktadır.

DAVRANIŞ ÜZERİNDEKİ DİĞER ETKİLER EN AZ OLDUĞUNDA

Kendime karşı çıkabilir miyim? Peki, o hâlde kendime karşı çıkabilirim (Genişim ve bir çok farklı yönüm var).

—WALT WHITMAN, SONG OF MYSELF, 1855

Karşılaştığımız her durumda bizi yönlendiren şey sadece içsel tutumlarımız değil, aynı zamanda karşılaştığımız durumdur da. 5. Bölüm'den 8. Bölüm'e kadar olan anlatılarda tekrar tekrar görüleceği üzere, sosyal etkiler insanları en derin inançlarını ihlal etmeye ikna edebilir. Peki, pek çok durumun *ortalamasını almak* tutumlarımızın sonuçlarını daha iyi tespit etmemizi sağlar mı? İnsanların davranışlarını öngörmek, bir beyzbol ya da kriket oyuncusunun vuruşlarını öngörmek gibidir. Sopanın herhangi bir dönüşünün sonucunu bilmek neredeyse imkânsızdır çünkü bu sadece vuruşu yapan oyuncudan değil, aynı zamanda topu atan oyuncudan ve birçok şans faktöründen de etkilenir. Sopanın pek çok vuruşunu bir araya getirdiğimizde, bu karıştırıcı etmenleri de etkisiz hâle getirmiş oluruz. Oyuncuları tanıyorsak vuruş *ortalamalarını* da yaklaşık olarak tahmin edebiliriz.

Bir araştırmadan örnek verecek olursak, insanların dine yönelik genel tutumları ertesi hafta ibadet etmeye gidip gitmeyeceklerini yordamakta pek başarılı değildir çünkü katılım, aynı zamanda hava koşullarından, ibadet liderinden, kişinin nasıl hissettiğinden ve benzeri faktörlerden etkilenir. Ancak dini tutumlar, dini davranışların zaman içindeki toplam miktarını gayet iyi yordamaktadır (Fishbein ve Ajzen, 1974; Kahle ve Berman, 1979). Bulgular, bir tutumun etkilerinin bir kişinin birikmiş ya da ortalama davranışlarını incelediğimizde, münferit davranışlarını incelediğimizde olduğundan daha görünür olacağını tahmin eden bir *birikme etkisi*nin varlığını göstermektedir.

BELLİ BİR DAVRANIŞA ÖZGÜ TUTUMLAR İNCELENDİĞİNDE

Diğer koşullar aynı zamanda tutumların yordama kesinliğini de artırır. Icek Ajzen ve Martin Fishbein'ın belirttiği gibi (1997, 2005), ölçülen tutum çok genel –mesela, Asyalılara yönelik bir tutum– ve davranış fazla spesifik olduğunda, kelimeler ve hareketler arasında yakın bir ilişki beklememeliyiz. Aslına bakarsanız, Fishbein ve Ajzen'in belirttiğine göre, buna benzer 27 araştırmadan 26'sında tutumlar davranışları yordamamıştır. Ancak ölçülen tutumun durumla doğrudan ilgili olduğu 26 çalışma bulabilmişler ve hepsinde de tutumların davranışları yordadığı görülmüştür. Demek ki, "bedenen sıhhatli olma" gibi genel bir kavrama yönelik tutumlar, belirli spor ve diyet alışkanlıklarını yordamakta pek başarılı değildir, ancak bir bireyin koşmanın fayda ve maliyetlerine yönelik tutumları, o kişinin düzenli olarak koşup koşmadığını güçlü bir şekilde yordamaktadır.

Ajzen ve Fishbein'ın "planlı davranış kuramı"na göre kişilerin amaçlanan davranışlarını, öz yeterliklerini ve denetim algılarını bilmek, davranışı yordamak için daha



ŞEKİL 4.2

Planlı Davranış Kuramı

İcek Ajzen, Martin Fishbein ile çalışarak, bireyin (a) tutumlarının, (b) algıladığı sosyal normların ve (c) denetim hissinin, davranışlara yön veren niyetleri belirlediğini göstermiştir.
Sağlıklı bir hayat tarzına yönelik genel tutumlarla kıyaslandığında, koşuya yönelik belirli tutumlar, koşma davranışını çok daha iyi yordu.

faydalıdır (Şekil 4.2). Dahası, dört düzine deneysel test, yeni niyetlere yol açmanın yeni davranışlara yol açmak olduğunu göstermektedir (Webb ve Sheeran, 2006). Kişilere bir davranışı gerçekleştirmeye yönelik niyetlerini sormak bile o davranışın gerçekleşme olasılığını artırmaktadır (Levav ve Fitzsimons, 2006). İnsanlara önümüzdeki iki hafta dişlerini diş ipiyle temizlemeye ya da yaklaşan seçimlerde oy kullanmaya niyetli olup olmadıklarını sorarsanız, bu davranışları gerçekleştirme olasılıkları artar.

Sonraki çalışmalar –276.000 katılımcısı olan 700'den fazla çalışma– ilgili ve belirli tutumların niyet edilmiş ve gerçek davranışları yordadığını göstermiştir (Armitage ve Conner, 2001; Six ve Eckes, 1996; Wallace ve diğerleri, 2005). Örneğin, prezervatif kullanmaya yönelik tutumlar, prezervatif kullanımını güçlü biçimde yordamakta (Albarracin ve diğerleri, 2001) ve geri dönüşüme yönelik tutumlar (ama çevre sorunlarına ilişkin genel tutumlar değil) geri dönüşüme katılımı yordamaktadır (Oskamp, 1991). Alışkanlıkları ikna yoluyla değiştirmek için en iyi yöntem insanların belli alışkanlıklara yönelik tutumlarını değiştirmek gibi görünmektedir.

Şimdiye kadar tutumların davranışları yordadığı iki koşulu gördük: (1) tutumlarımız, ifadelerimiz ve davranışlarımız üzerindeki diğer etkileri azalttığımızda, (2) tutum, gözlemlenen davranışla belirgin şekilde ilişkili olduğunda. Üçüncü bir koşul daha var: bir tutum çok güçlü olduğunda.

TUTUMLAR GÜÇLÜ OLDUĞUNDA

Davranışlarımızın pek çoğu otomatiktir. Derinlemesine düşünmeden, tanıdık gelen senaryoları canlandırırız. Koridorda karşılaştığımız insanlara otomatik bir şekilde "Merhaba" deriz. Restorandaki kasiyerin "Yemeğiniz nasıldı?" sorusuna, yemeği beğenmemiş olsak bile "Güzeldi" diye cevap veririz.

Düşünmeden yapılan bu tarz davranışlar işlevseldir. Aklımızı diğer şeylere odaklanmak üzere özgür kılar. Emniyet kemeri takma, kahve tüketimi, derslere devam etme gibi alışılmış davranışlar söz konusu olduğunda bilinçli niyetler hemen hemen hiç ortaya çıkmaz (Ouelette ve Wood, 1998). Filozof Alfred North Whitehead'in dediği gibi, "Medeniyet, düşünmeden yaptığımız şeylerin sayısını artırarak gelişir."

TUTUMLARI AKLA GETİRMEK Hareket etmeden önce tutumlarımızı düşünsek kendimize karşı daha mı dürüst olmuş oluruz? Mark Snyder ve William Swan (1976), bu sorunun cevabını öğrenmek istemişler. Snyder ve Swann, Minnesota Üniversitesindeki 120 öğrenciyi, istihdam politikalarında pozitif ayrımcılıkla ilgili tutumlarını belirttikten iki hafta sonra, bir cinsiyet ayrımcılığı davasında jüri üyesi olmaya davet etmiştir ve öğrencilere, sadece "pozitif ayrımcılık konusundaki düşünce ve görüşlerini düzenlemek için birkaç dakika" verilmiştir; tutumları, kendilerine hatırlatılan katılımcıların tutumları vardıkları yargıyı yordamıştır. Tutumlarımız, *ancak* onlar hakkında düşünürsek güçlü olur.

"Düşünmek kolay, harekete geçmek zor ve bir insanın düşüncelerini hayata geçirmesi dünyadaki en zor şeydir."

—ALMAN ŞAİR GOETHE, 1749–1832

Öz bilinçli insanlar genellikle kendi tutumlarıyla daha bağlantılı bir hâldedir (Miller ve Grush, 1986). Bu, bize insanların içsel inanışlarına odaklanmalarını sağlamak için bir başka yöntem sunmaktadır: Onların, kendilerinin farkında olmalarını sağlamak (Bir aynanın önünde hareket ettirerek bile yapılabilir) (Carver ve Scheier, 1981). Belki siz de içinde büyük bir ayna olan bir odaya girdiğinizde öz farkındalığınızın aniden yoğun bir şekilde arttığını hatırlarsınız. Bu yolla, insanların kendilerinin farkında olmalarını sağlamak, söyledikleri ve yaptıkları arasındaki tutarlılığı artırmaktadır (Froming ve diğerleri 1982; Gibbons, 1978).

"Hiç şüphesiz ki, söylediklerimizle yaptıklarımızın birbirini tutması çok hoş bir uyum."

—MONTAIGNE, ESSAYS, 1588

Edward Diener ve Mark Wallbom (1976), hemen hemen tüm üniversite öğrencilerinin hile yapmanın ahlaken yanlış olduğunu söylediğini kaydetmektedir. Peki, onlar Shakespeare'in Polonius isimli karakterinin "Kendinize karşı dürüst olun." önerisine uyacaklar mı? Diener ve Wallbom, Washington Üniversitesi öğrencilerinden, IQ'larını ölçeceğini sandıkları bir bulmacayı çözmeye çalışmalarını istemiş, ve onlara odadaki zil çaldığında durmaları gerektiğini söylemiştir. Yalnız kaldıklarında, katılımcıların yüzde 71'i zil çaldıktan sonra da çalışmayı sürdürerek hile yapmış fakat teybe kaydedilmiş sesini dinleyerek ve bir aynanın önünde çalışarak kendilerinin farkında olmaları sağlanan öğrencilerin ise sadece % 7'si hile yapmıştır. Dükkânlara konulan göz hizasındaki aynalar insanların hırsızlık konusundaki öz farkındalıklarını artırmayı mı amaçlamaktadır?

"Erdemi nasihat etmek erdemli davranmaktan daha kolaydır."

—LA ROCHEFOUCAULD, MAXIMS, 1665

Batson'un 124. sayfada yer alan ahlaki ikiyüzlülük çalışmalarını hatırlayın. Daha sonraki bir deneyde Batson ve arkadaşları (1999), aynaların insanların davranışlarını, benimsenen ahlaki tutumlarla aynı hizaya getirdiğini saptadı. İnsanlar aynaya bakarken yazı tura attıklarında, sonuç titizlikle adil çıkmış ve ne yaptığının farkında olan katılımcıların tam olarak yarısı, diğer kişiyi olumlu göreve yerleştirmiştir.

TUTUMLARI DENEYİM YOLUYLA GÜÇLENDİRME Davranışları en iyi şekilde yordayan tutumlar erişilebilir (kolaylıkla akla getirilebilen) ve kalıcı olanlardır (Glasman ve Albarracin, 2006). Ve tutumlar, sadece kulak dolgunluğuyla değil deneyim yoluyla güçlendirildiğinde, daha ulaşılabilir, daha kalıcı ve davranışları daha yordayıcı hâle gelir. Bir çalışmada, üniversite öğrencilerinin hepsi, kendi okullarının barınmayla ilgili kesintilere yönelik tepkisine karşı olumsuz tutum bildirmiş, ancak sadece dilekçe imzalayan, imza toplayan, bir birliğe katılan, mektup yazan gibi öğrencilerin tutumları, gerçekleşen bu deneyimler sayesinde güçlenmiştir (Regan ve Fazio, 1977).

Özetle: Tutumlarımız Davranışlarımızı Ne Kadar Yordar?

- İçimizdeki tutumlar (bir insana ya da nesneye yönelik, genellikle düşüncelerden kaynaklanan değerlendirmeler), dışsal davranışlarımızla ne kadar ilgili? Yaygın kanı tutumların davranış üzerindeki etkisini vurgulasa da gerçekte tutumlar davranışları yordamakta genellikle pek başarılı değil. Dahası, insanların tutumlarını değiştirmek çoğunlukla davranış değişikliğine neden olmuyor. Bu bulgular, sosyal psikologları söylediğimiz şeyleri neden yapmadığımızı bir an önce bulmaya itmiştir.
- Cevap: İfade ettiğimiz tutumlarımız da davranışlarımız da pek çok etkiye açık. Tutumlarımız davranışlarımızı (1) bu "diğer etkiler" azaltıldığında, (2) tutum, öngörülen davranışla yakından ilişkili olduğunda (oy verme çalışmalarında olduğu gibi) ve (3) tutum (birileri bize onu hatırlattığı ya da onu doğrudan deneyim yoluyla kazandığımız için), güçlüyse yordar. Bu koşullar altında düşündüklerimiz ve hissettiklerimiz yaptıklarımızı öngörür.

yakın plan
ARAŞTIRMA

Size Posta Yok: Önyargılı Tutumlar Ayrımcı Davranışları Yordar

Gördük ki, güçlü tutumlar, özellikle sosyal baskılar tarafından sınırlandırılmadıklarında belli hareketleri yordamaktadır. 11 Eylül'den sonra bazı insanların Araplara yönelik çok güçlü şekilde hissedilen olumsuz tutumları oluşmuş ve bu durum Michigan Üniversitesinden sosyal psikolog Brad Bushman ve birlikte çalıştığı Angelica Bonacci'yi (2004) Arap Amerikalılara yönelik tutumların, onlara yönelik kısıtlamasız davranışı ne ölçüde etkilediğini öğrenmeye yöneltmiştir. Öncelikle üniversite öğrencilerinin ırksal tutumlarını ölçmek ve daha sonra öğrencilerin ifade etmiş oldukları tutumların anonim bir durumdaki doğal davranışlarıyla korelasyonuna bakmak istemişlerdir (Siz olsanız bunu nasıl yapardınız?).

Yöntemleri, öncelikle, yaklaşık 1000 psikolojiye giriş öğrencisine, 2002 yılı bahar dönemi başlarında uygulanan bir dizi ankete Arap Amerikalılarla ilgili on bir adet soru sormaktı. Öğrenciler 1'den (kesinlikle katılmıyorum) 10'a (kesinlikle katılıyorum) giden bir ölçek aracılığıyla aşağıdaki gibi cümlelere cevap verdiler:

- "Arap Amerikalıların başlıca kabahatleri kibirleri, zorba gururları ve seçilmiş bir etnik grup olduklarına inanmalarıdır."
- "Amerika'da çok fazla Arap Amerikalı olsa, ülkemiz daha az güvenli olur."
- "Bir Arap Amerikalı ile aynı odaya yerleştirildiğimi öğrensem, odamı değiştirmelerini isterim."

Öğrencilerin yanıtladığı sorulardan bir tanesi, daha sonra gerçekleştirilecek "teklifsiz bir e-posta çalışmasına" katılmak isteyip istemedikleriydi. Tutumları ölçülen ve bilgilendirme onamları alınmış bu öğrencilerin (tamamı Avrupalı Amerikalı) 500'den fazlası, iki hafta sonra farkında olmadan, dâhiyane bir deneye katılacaktı. Her biri ya Arapça isimli birine (erkek katılımcılar için Mohammed Hameed, kadın katılımcılar için Hassan Hameed) ya da Avrupalı isimli birine (Peter Brice ya da Julienne Brice) hitaben yazılmış bir e-posta aldı. Katılımcıların yarısının aldığı e-postada ilgili kişinin saygın bir bursu almaya hak kazandığı ve 48 saat içinde bursu kabul ettiğine dair bir e-posta göndermesi gerektiği yazıyordu:

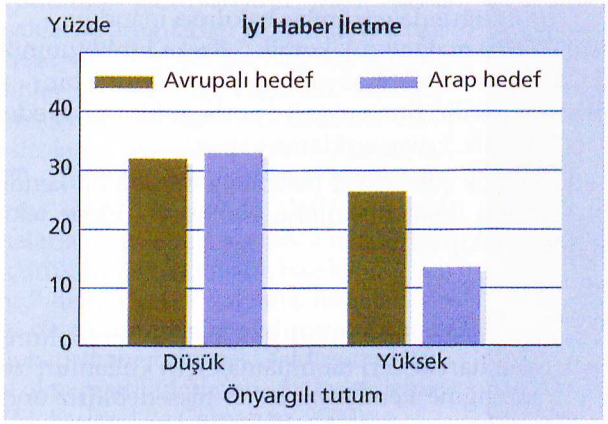
> Glassner Vakfı Bursları'ndan birine başvurduğunuz için teşekkür ederiz. Bu burslar oldukça rekabete dayalı burslardır ve sadece seçilmiş birkaç kişiye verilmektedir. Seçilen kişilerin okul ücretleri dört yıl boyunca karşılanacaktır.... Çok fazla başvuru olduğundan bu duyuruları göndermekte geciktik... Size Glassner Vakfı burslarından birini kazandığınızı bildirmekten mutluluk duymaktayız. Tebrikler!.. Burs teklifimizi resmî olarak kabul edip etmeyeceğinizi bildirmek üzere, önümüzdeki 48 saat içinde bu e-postaya cevap vermeniz gerekmektedir. [Aksi halde] teklifimizi bekleme listesindeki diğer öğrencilere ileteceğiz...

Katılımcıların diğer yarısı kötü haberler aldı. Burs almaya hak kazanamamışlardı (Ancak bekleme listesinde yer almak isterlerse cevap vermeleri gerekiyordu.).

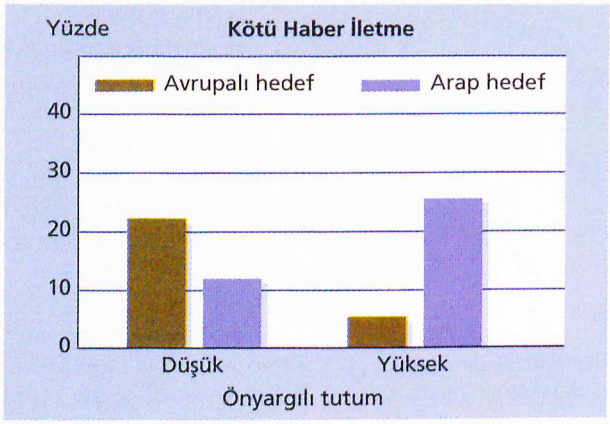
Aslında bir deneyde yer aldığınızın farkında olmadan, yanlışlıkla size yönlendirilmiş bu tarz bir e-posta alsanız, e-postanın ilgili kişiye yeniden gönderilebilmesi için göndericiye bir hata olduğunu bildiren bir e-posta gönderir miydiniz? Kadınların yaklaşık yüzde 26'sı, erkeklerinse sadece yüzde 16'sı bunu yapmıştır. Peki ya alıcının kim olduğu fark yaratıyor muydu?

Şekil 4.3'te görüldüğü gibi, fark yaratmıştı. Arap Amerikalılara, genellikle Afrikalı Amerikalılara, Asyalı Amerikalılara ya da Latin Amerikalılara göre daha güçlü önyargılar besleyen katılımcılar, burs ödülü ile ilgili iyi haberleri Arap isimli alıcılara iletme konusunda daha isteksizdi. Bu ayrımcı davranış, Arap Amerikalılara yönelik ortalamanın üzerinde bir önyargı hisseden katılımcılarda şaşırtıcı şekilde belirgindi. Dahası, Şekil 4.4'te görüldüğü üzere, yüksek önyargılı tutuma sahip öğrenciler kötü haberi Araplara iletmekte daha istekliydi. Demek ki, 11 Eylül'ü takip eden aylarda önyargılı tutumlar konuyla ilgili belirsiz fakat ayrımcı davranışları yordamaktaydı.

(devam edecek)



ŞEKİL :: 4.3
Önyargılı tutumların, iyi haberi, Avrupa ve Arap kökenli adlara sahip kişilere yeniden iletilmesi üzerindeki etkisi



ŞEKİL :: 4.4
Önyargılı tutumların, kötü haberi, Avrupa ve Arap kökenli adlara sahip kişilere yeniden iletilmesi üzerindeki etkisi

Davranışlarımız Tutumlarımızı Ne Zaman Etkiler?

Sosyal psikolojinin son 25 yıl içerisinde bize öğrettiği bir şey varsa, bu, sadece düşündüğümüz şekilde hareket etmediğimiz, aynı zamanda hareket ettiğimiz doğrultuda düşündüğümüzdür. Bu iddiayı destekleyen kanıtlar neler?

Şimdi daha da şaşırtıcı olan davranışların tutumları belirlediği düşüncesine bakalım. Bazı zamanlarda inandığımız şeyleri savunduğumuz doğru. Ancak savunduğumuz şeylere inanmaya başladığımız da doğru. Sosyal psikoloji kuramları bu sonucun altını çizen pek çok çalışmaya esin kaynağı olmuştur. Başlangıcı bu kuramlarla yapmak yerine, açıklanması gereken ne var ona bakalım. Biz, davranışın tutumları etkilediği kanıtıyla meşgul olurken siz de eylemlerin tutumları *neden* etkilediği hakkında düşünün ve sonra düşüncelerinizi sosyal psikologların açıklamalarıyla kıyaslayın.

Aşağıdaki olayları değerlendirin:

- Sarah hipnotize edilmiştir ve kendisine, yere bir kitap düştüğünde ayakkabılarını çıkartması söylenmiştir. On beş dakika sonra bir kitap düşer ve Sarah mokasenlerini sessiz sedasız çıkartır. Hipnozu gerçekleştiren kişi "Sarah," der. "Ayakkabılarını neden çıkardın?" Sarah "Şey... Ayaklarım çok yoruldu ve ısındı. Epey uzun bir gün oldu." diye cevap verir. Davranış düşünceyi doğurur.
- George'un beyninin baş hareketlerini kontrol eden kısmına elektrotlar yerleştirilmiştir. Beyin cerrahı José Delgado (1973) uzaktan kontrol yoluyla elektrotları uyardığında George her zaman başını çevirmektedir. Uzaktan uyarılma durumundan habersiz, başını çevirmesi için mantıklı bir açıklama bulur: "Terliklerimi arıyorum." "Bir ses duydum." "Huzursuzum." "Yatağın altına bakıyordum."
- Carol'un geçirdiği ciddi nöbetler, beyninin iki yarı küresinin ameliyat yoluyla birbirinden ayrılmasıyla hafiflemiştir. Psikolog Michael Gazzaniga (1985), bir deneyde, Carol'un görme alanının sol kısmına ve bu sayede beyninin sözel olmayan sağ yarı küresine bir anlığına bir çıplak kadın resmî gönderir.

Carol'un yüzünde utangaç bir gülümseme belirir ve kıkır kıkır gülmeye başlar. Neden böyle yaptığı sorulduğunda görünüşe bakılırsa inandığı makul bir açıklama uydurur. "Of, o makine çok komik." Başka bir bölünmüş beyin hastası olan Frank'in beyninin sözel olmayan sağ yarı küresine bir anlığına "gülümse" kelimesi gönderilir. Buna uyar ve zorla gülümser. Nedeni sorulduğunda, "Bu deney çok komik." diye açıklama yapar.

Davranışımızın zihinsel art etkileri pek çok sosyal psikolojik olguda da kendini gösterir. Aşağıdaki örnekler bu kendini ikna durumunu açıklıyor. Tekrar tekrar göreceğimiz üzere, tutumlar davranışı takip ediyor.

Rol Yapma

rol
İnsanların belirli bir sosyal konumda nasıl davranmaları gerektiğini tanımlayan normlar bütünü.

"Uzunca bir süre boyunca kendine bir yüz, dışarıya da başka bir yüz takınan kimse, sonunda hangisinin gerçek olduğu konusunda şaşkına dönmekten kendini alıkoyamaz."
—NATHANIEL HAWTHORNE, 1850

Rol kelimesi tiyatrodan alınmıştır ve tiyatroda olduğu gibi belirli bir toplumsal konuma sahip olan kişilerden beklenen hareketleri tanımlamak için kullanılır. Yeni bir sosyal rol üstlendiğimizde bir süreliğine kendimizi sahte hissedebiliriz ancak tedirginliğimiz nadiren uzun soluklu olur.

Yeni bir rol üstlendiğiniz bir zamanı düşünün, mesela bir işteki ya da okuldaki ilk gününüz. Kampüsteki ilk haftanızda, içinde bulunduğunuz yeni sosyal duruma karşı aşırı hassas hissetmiş ve lisedeki davranışlarınızı bastırıp olgun davranmak için kahramanca mücadele etmiş olabilirsiniz. Böyle zamanlarda öz farkındalığınız artabilir. Size doğal gelmediği için konuşmalarınızı ve hareketlerinizi gözlemlersiniz. Sonra bir gün inanılmaz bir şey olur: Bu sözde entelektüel konuşmanız artık zorlama olmaktan çıkmıştır. Yeni rolünüz eski kot pantolonunuz ve tişörtünüz kadar rahat bir şekilde üzerinize oturur artık.

Bir araştırmada, üniversiteli erkekler, Philip Zimbardo (1971; Haney ve Zimbardo, 1998, 2009) tarafından Stanford Üniversitesinin psikoloji bölümünde oluşturulmuş temsili bir hapishanede zaman geçirmek için gönüllü olmuşlardır. Zimbardo, şunları öğrenmek istemiştir: Hapishanelerdeki vahşet cani mahkûmların ve kötü niyetli gardiyanların bir ürünü mü? Yoksa kurumsal gardiyan ve mahkûm rolleri merhametli insanları bile hırçınlaştırmakta mıdır? İnsanlar mı mekânı şiddet dolu bir yer hâline getirir? Yoksa mekânlar mı insanları hiddetlendirir?

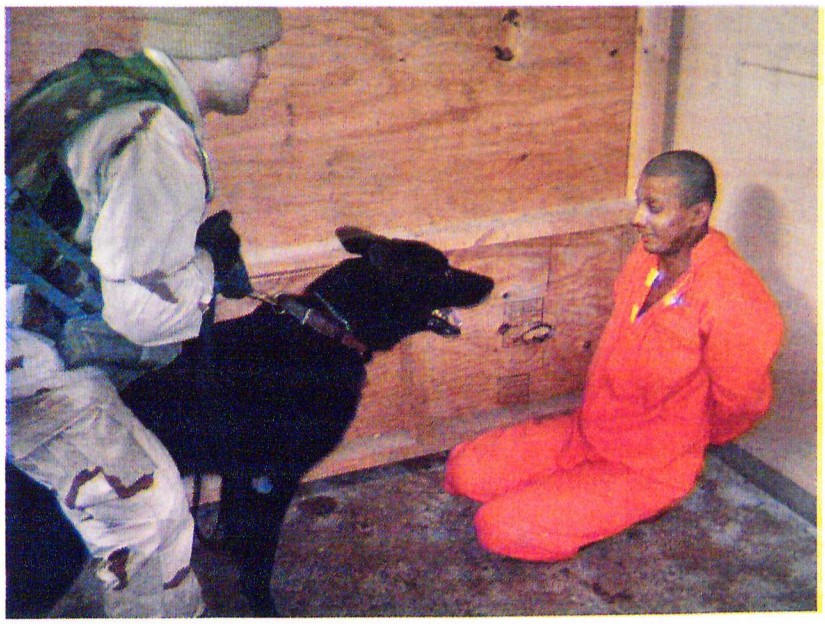
Zimbardo, yazı tura atarak bazı öğrencileri gardiyan olarak atadı. Onlara üniforma, cop ve düdük verdi ve kuralları uygulamalarını öğütledi. Katılımcıların diğer yarısı, yani mahkûmlar, hücrelere kilitlendi ve hastane önlüğüne benzer küçük düşürücü kıyafetler giymeye zorlandı. Rollerini "oynadıkları" neşeli bir günün ardından, gardiyanlar, mahkûmlar, hatta deneyi uygulayanlar bile duruma kendilerini kaptırdı. Gardiyanlar, mahkûmları küçük görmeye başladı, bazıları acımasız ve aşağılayıcı rutinler icat etti. Mahkûmlar bitkin düştü, isyan etti ya da duyarsızlaştı. Zimbardo (1972) orada olanları "Gerçeklik ve yanılsama, rol yapma ve öz kimlik arasında giderek artan bir karışıklık... yarattığımız bu hapishane... bizleri kendi gerçekliğinin yaratıklarıymışçasına içine çekiyordu." sözleriyle bildirmişti. Ortaya çıkan sosyal patolojiyi gözlemleyen Zimbardo, iki haftalık olarak planlanan simülasyonu sadece altı gün geçtikten sonra sonlandırmak zorunda kalmıştı.



Stanford hapishane simülasyonundaki gardiyanlar ve mahkûmlar, kendilerini oynadıkları rollere bir çırpıda kaptırdı.

Mesele, bize dayatılan rollere karşı koymayı beceremememiz

değil. Zimbardo'nun hapishane simülasyonunda, gardiyanların Iraklı savaş tutsaklarını aşağıladığı Abu Gharib Cezaevi'nde ve diğer vahşet olaylarında bazı insanlar sadistleşmiş, diğerleri sadistleşmemişlerdir (Haslam ve Reicher, 2007; Mastroianni ve Reed, 2006; Zimbardo, 2007). Tuz suda çözünür, kum çözünmez. Ayrıca John Johnson da (2007), "Çürük elmalarla aynı sepete konunca bazı insanlar çürük elmaya dönüşür, bazıları sağlam kalır." demektedir. Davranış hem bireyin hem de durumun ürünüdür ve görünen o ki, hapishane çalışması saldırganlık eğilimi olan gönüllüleri daha fazla etkilemiştir (McFarland ve Carnahan, 2009).



Iraklı mahkûmların Abu Ghraib'te yaşadığı aşağılanmadan sonra Philip Zimbardo (2004a, 2004b) "Stanford Hapishane Deneyindeki 'gardiyanların' benzer davranışları ile doğrudan ve üzücü paralellikler" gördüğünü belirtmiştir. Ona göre bu tarz davranışlar, iyi insanları kötülüğün faillerine dönüştüren zehirleyici bir duruma atfedilebilir. "İyi elmaların olduğu sepete kötü elmalar atmıyoruz. İyi elmaları kötü bir sepete atıyoruz. Sepet dokunduğu her şeyi çürütüyor."

Rol yapma çalışmalarının bize öğrettiği şey, güçsüz makineler olduğumuz değildir. Aksine, gerçek dışının (yapay bir rol), gerçekliğe nasıl zarif bir biçimde dönüştüğü ile ilgilidir. Yeni bir meslekte; öğretmen, asker, işadamı olarak, tutumlarımızı şekillendiren roller ediniriz.

Sadece altı günlüğüne değil, onlarca yıl boyunca köle rolünü oynadığınızı düşünün. Eğer Zimbardo'nun "hapishanesindekilerin" davranışlarını değiştirmeleri için birkaç gün yeterli olduysa, onlarca yıl süren kölevari davranışın yıpratıcı etkilerini hayal edin. Efendi, daha derinden etkileniyor bile olabilir çünkü efendi rolü gönüllüdür. Eski bir köle olan Frederick Douglas, yeni sahibinin, rolünü benimsemeye başladıktan sonra geçirdiği dönüşümü hatırlamaktadır:

> Yeni hanımım, onunla kapıda ilk karşılaştığım gün nasıl görünüyorsa öyle biri çıkmıştı; en güzel duygulara sahip, en iyi kalpli kadın... İyiliği karşısında düpedüz afallamıştım. Ona nasıl davranmam gerektiğini bilmiyordum. O güne dek gördüğüm beyaz kadınlardan o kadar farklıydı ki... En huysuz köle bile onun varlığında tamamen sakinleşirdi ve onu gördüğünde daha iyi hissetmeyen kimse yoktu. Gülüşü cenneti anımsatıyordu ve sesi sanki sakinleştirici bir müzik gibiydi. Ama heyhat! O iyi kalp çok kısa bir süre değişmeden kalabildi. Sorumsuz gücün ölümcül zehri avuçlarının içindeydi ve şeytani işlerine başlaması çok kısa sürdü. O gülen gözler, efendiliğin etkisiyle kısa zamanda öfkeden kırmızıya dönüştü; o ahenkli güzel ses, çok sert ve berbat bir gürültüye dönüştü; melekleri andıran o yüz gitti, şeytanınki geldi (Douglass, 1845, ss. 57-58).

Söylemek İnanmak Hâline Gelir

İnsanlar genellikle dinleyicilerini memnun etmek amacıyla söylediklerini onlara göre uyarlamaktadırlar. Birilerine iyi haber verirken, kötü habere göre olduğundan daha hızlıdırlar ve mesajlarını dinleyicilerinin konumuna göre ayarlarlar (Manis ve diğerleri, 1974; Tesser ve diğerleri, 1972; Tetlock, 1983). Şüphe ettikleri bir şeyi yazılı ya da sözlü olarak desteklemeleri istendiğinde yaptıkları ikiyüzlülükten ötürü kendilerini kötü hissederler. Ama yine de, *eğer* böyle davranmak için rüşvet almadılar ya da buna zorlanmadılarsa, söyledikleri şeylere inanmaya başlarlar. Bir kimsenin sözleri ile ilgili dışarıdan gelen çok güçlü bir açıklama yoksa söylemek inanmak hâline gelir (Klaas, 1978).

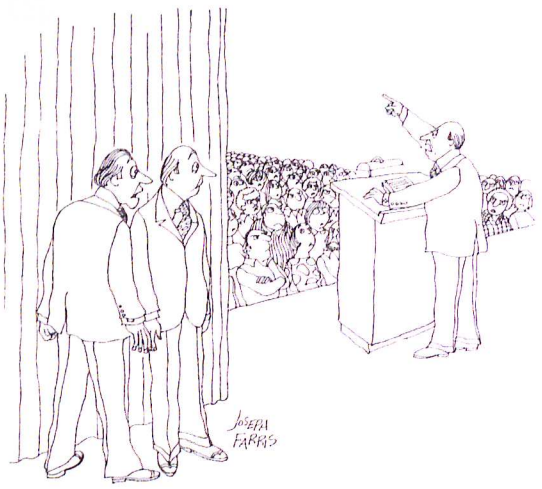
Tory Higgins ve arkadaşları (Higgins ve McCann, 1984; Higgins ve Rholes, 1978), söylemenin nasıl inanmak hâline geldiğini göstermiştir. Üniversite öğrencilerine, birine ait bir kişilik tanımını okutup o kişiden hoşlandığına ya da hoşlanmadığına inandıkları başka birine bunu özetletmişlerdir; öğrenciler, dinleyici o kimseden hoşlanıyorsa daha olumlu bir tanımlama yazmıştır. Olumlu şeyler söyledikleri için

mercek ALTI

Söylemek İnanmak Hâline Gelir

Oregon Üniversitesinden psikolog Ray Hyman (1981), falcı taklidi yapmanın, kendisini el falının gerçek olduğuna nasıl inandırdığını anlatıyor:

> El falı bakmaya, sihirler ve zihinsel gösteriler yaparak elde ettiğim gelire ek olsun diye, onlu yaşlarımdayken başladım. Başladığımda, el falına inanmıyordum. Ancak yaptığım şeyi "satmak" için inanıyormuş gibi yapmam gerektiğini biliyordum. Birkaç yıl içinde el falına çok katı şekilde inanan biri hâline geldim. Bir gün, profesyonel bir zihinci ve saygı duyduğum bir adam olan rahmetli Stanley Jaks, kasıtlı olarak çizgilerin gösterdiği şeylerin aksini okumamın çok ilginç bir deney olacağını söyledi. Bunu birkaç müşteriyle denedim. Gördüm ki, okumalarım her zaman olduğu kadar başarılıydı. O zamandan beri, bizi (hem falcıyı hem de müşteriyi) gerçekte olmayan şeylere inandıran güçlerle ilgileniyorum (s. 86).



"Aman Tanrım! Beyaz yakalı seçmenlere yapacağı konuşmayı mavi yakalılara yapıyor."

İzlenim yönetimi: Düşüncelerimizi başkalarına ifade ederken, bazen söylediklerimizi diğerlerinin duymak isteyeceğini düşündüğümüz şeylere uyarlarız.

© The New Yorker Collection, 1984, Joseph Farris, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

aşamalı arttırma olgusu
Başlangıçta küçük bir ricayı yerine getirmeyi kabul eden kişilerin, daha sonra daha büyük istekleri kabul etme eğilimi.

kendileri de o kişiden daha fazla hoşlanmışlar ve okuduklarını hatırlamaları istendiğinde, tanımlamayı olduğundan daha olumlu hatırlamışlardır. Kısacası, insanlar mesajlarını dinleyicilerine göre ayarlamaya ve böyle yaptıkları için değişmiş mesaja inanmaya yatkındır.

Aşamalı Arttırma Olgusu

Pek çoğumuz bir projeye ya da etkinliğe yardım etme kararı aldıktan sonra kendimizi niyetlendiğimizden de fazla kaptırmış olduğumuzu fark ettiğimiz ve bir dahaki sefere bu tarz ricalara hayır demeye yemin ettiğimiz zamanları hatırlar. Peki, bu nasıl olur? "Tutum, davranışı takip eder ilkesinden hareket eden deneyler eğer birilerinden size büyük bir iyilik yapmasını isteyecekseniz, onlara önce küçük bir şey yaptırmanızı öğütlemektedir. **Aşamalı artırma olgusu**nun en iyi bilinen örneğinde kendilerini "Dikkatli Sür." kampanyasının gönüllüleri olarak tanıtan araştırmacılar, Kaliforniya eyaletinde yaşayanlardan kocaman ve kötü bir şekilde yazılmış, "Dikkatli Sürün." levhalarını ön bahçelerine yerleştirmeyi kabul etmelerini ister. Katılımcıların sadece yüzde 17'si bu isteği kabul etmiştir. Diğerlerine önce küçük bir ricayla yaklaşılmış ve 8 cm boyutundaki "Güvenli Bir Sürücü Ol." yazılı pencere çıkartmalarını pencerelerinde sergilemeleri istenmiştir. Katılımcıların neredeyse tamamı bunu kabul etmiş ve iki hafta sonra ön bahçelerine büyük çirkin levhaları koymaları istendiğinde ise yüzde 76'sı onay vermiştir (Freedman ve Fraser, 1966). Projeye destek olmak için evden eve dolaşanlardan biri daha sonra, kimlerin önceden ziyaret edildiğini bilmeden, "Bazı insanları ikna etmek o kadar kolayken diğerlerini ikna etmenin neredeyse imkânsız olması beni şaşkına çevirmişti." demiştir (Ornstein, 1991).

Diğer araştırmacılar aşamalı artırma olgusunun özgeci davranışlarla örtüştüğünü belirtmiştir.

- Patricia Pliner ve meslektaşları (1974), Totonto şehrinde banliyöde yaşayan kimselerin yüzde 46'sının, kendilerine doğrudan ulaşıldığında Kanada Kanser Cemiyeti'ne bağışta bulunmayı kabul ettiğini tespit etti. Bir gün öncesinde kampanyayı tanıtan bir yaka rozeti takması istenen (ve neredeyse tamamı bu isteği kabul eden) diğerleri ise bağışta bulunmaya neredeyse iki katı daha istekliydi.
- Angela Lipsitz ve diğerleri (1989), kan bağışları ile ilgili hatırlatmaları, "O zaman, sizi yeniden göreceğimizi varsayıyoruz. Olur mu? [yanıt için bir duraklama]" şeklinde bitirmenin katılım oranını yüzde 62'den 81'e yükselttiğini belirtmektedir.



Aşamalı artırma olgusu
BLONDIE © King Features Syndicate.

- Paul Markey ve meslektaşları (2002), internet sohbet odalarında yardım istemişti ("E-postamı çalıştıramıyorum. Bana bir e-posta göndermeniz mümkün mü acaba?"). Öncesinde daha küçük bir rica olduğunda ("Bu bilgisayar olaylarında yeniyim. Bana birinin profiline nasıl bakılacağını söylemeniz mümkün mü acaba?") yardım etme oranı yüzde 2'den yüzde 16'ya yükselmişti.
- Nicolas Guéguen ve Céline Jacob (2001), öncesinde onları kara mayınlarına karşı bir dilekçeyi imzalamaya davet ederek, mayın kurbanı çocuklarla ilgili kampanya yürüten örgütlere katılan Fransız internet kullanıcısı oranını üçe katlamıştır.

"Eğer önceden iyilik yapmış olanları dost edinirseniz, iyilik yapacak birilerini bulmanız çok kolay olur."
—PUBLILIUS SYRUS, MÖ 42

Fark ettiyseniz bu deneylerde, 100'ü aşkın aşamalı artırma deneyinde olduğu gibi, başlangıçtaki kabul –yaka rozeti takmak, niyetini dile getirmek, dilekçe imzalamak– gönüllüydü (Burger ve Guadagno, 2003). Tekrar tekrar göreceğimiz gibi, insanlar kendilerini toplumsal davranışlara adadıklarında ve bu davranışları kendi davranışları olarak algıladıklarında yaptıkları şeye daha çok inanmaya başlamaktadırlar.

Sosyal psikolog Robert Cialdini kendini bir "kurban" olarak tanımlıyor. "Kendimi bildim bileli seyyar satıcılar, bağış toplayanlar ve bu tür işleri yapanlar için kolay lokma olmuşumdur." Bir insanın diğerine neden evet dediğini anlamak için üç yılını çeşitli satış, bağış toplama ve tanıtım örgütlerinde geçirmiş ve "ikna silahlarını" nasıl suiistimal ettiklerini keşfetmiştir. Ayrıca bu silahlardan bir kısmını küçük deneylerde test etmiştir. Bunlardan birinde Cialdini ve meslektaşları (1978), bazı araba satıcıları tarafından sıkça kullanılan **fiyat kırma tekniği** üzerinde deney yaparken aşamalı artırma olgusunun bir türünü keşfetmişlerdir. Müşteri, ucuz fiyatı yüzünden bir arabayı almaya karar verip satış formlarını doldurmaya başladıktan sonra, satıcı seçenekleri ücretlendirerek ya da "Para kaybederiz." diyerek anlaşmaya izin vermeyen bir patronla konuşarak, fiyat avantajını ortadan kaldırır. İnanışa göre, fiyat kırma taktiğine maruz kaldıklarında, başlangıçtaki yüksek fiyatları kabul edecek olanlardan daha fazla müşteri yüksek fiyatlı satışı kabul eder. Hava yolları ve oteller, bu taktiği sadece birkaç koltukta ya da odada geçerli olacak büyük indirimler sunup müşterinin yüksek fiyatlı seçeneğe razı olmasını umarak kullanmaktadırlar.

fiyat kırma tekniği
İnsanlara bir şeyi kabul ettirmek için kullanılan bir taktik. Başlangıçtaki bir öneriyi kabul eden insanlar, genellikle isteyen kişi fiyatı yükselttiğinde de rıza göstermeye devam ederler. Yalnızca masraflı öneriyi duyan insanların rıza gösterme olasılıkları daha düşüktür.

Cialdini ve çalışma arkadaşları bu tekniğin gerçekte işlediğini bulmuşlardır. Psikolojiye giriş dersi öğrencilerini sabah 7.00'de başlayacak olan bir deneye davet ettiklerinde sadece yüzde 24'ü gelmiş, ancak öğrenciler deneyin saatini bilmeden katılmayı kabul ettikten sonra sabah 7.00'de katılmaları istendiğinde gelenlerin oranı yüzde 53'e çıkmıştır.

Pazar araştırmacıları ve satıcılar, bu prensibin siz ortada bir kâr etme güdüsü olduğunu fark ettiğinizde bile işlediğini tespit etti (Cialdini, 1988). Başlangıçtaki zararsız



Fiyat kırma tekniği

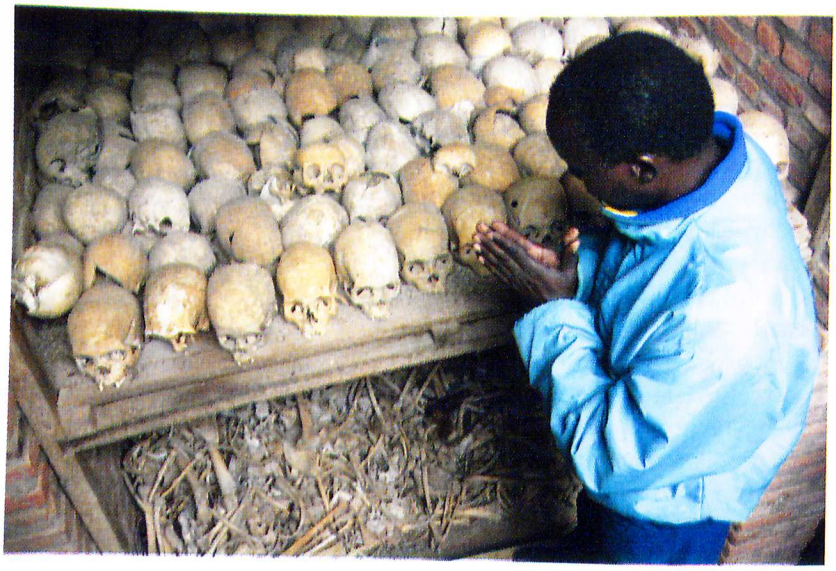
The Born Loser © Newspaper Enterprise Association

bir taahhüt –daha fazla bilgi edinmek için veya karşılığında küçük bir hediye almak için, adresinize gelen bir kartı cevaplamak ya da bir yatırım olasılığını dinlemek gibi– genellikle bizi daha büyük bir anlaşmaya götürür. Satıcılar, bazen bu küçük taahhütlerin gücünü insanları satış anlaşmalarına bağlamak için kullandıklarından, artık pek çok devletin, müşterilerin yaptıkları alışveriş üzerinde birkaç gün düşünmesine olanak veren kanunları vardır. Bu kanunların etkisiyle baş edebilmek için pek çok firma, satış eğitim programlarında "müşterilerin sözleşmeden vazgeçmesini önleyen çok önemli bir psikolojik destek" denilen şeyi kullanıyor (Cialdini, 1988, s. 78). Tek yaptıkları, satış anlaşmasını satıcıya değil müşteriye doldurtmak. İnsanlar, kendileri yazdıkları zaman, genellikle anlaşmaya bağlı kalıyorlar.

Aşamalı artırma olgusu hatırlanmaya değer bir ders. Bizi –ekonomik, politik ya da cinsel olarak– cezbetmeye çalışan biri, uyum ivmesi yaratabilmek için büyük olasılıkla bu tekniği kullanacaktır. Pratik ders şu: Küçük bir ricayı kabul etmeden önce arkasından nelerin gelebileceğini düşünün.

Kötücül ve Ahlaki Eylemler

1994'teki Ruanda soykırımı gibi zalimce eylemler, daha da zalim ve nefret dolu tutumları beslemeye meyillidir.



Tutumlar davranışı izler ilkesi, ahlak dışı eylemler için de geçerlidir. Kötülük bazen gitgide artan davranışlar sonucunda ortaya çıkar. Önemsiz bir kötülük insanın ahlaki hassasiyetini düşürebilir ve o kişinin daha kötü bir şey yapmasını kolaylaştırabilir. La Rochefoucauld'nun *Özdeyişler* (*Mxims*, 1665) isimli eserinden alıntı yapacak olursak, belli bir ayartmaya hiç boyun eğmemiş birini bulmak, sadece bir kez boyun eğmiş birini bulmak kadar zor değildir. "Beyaz bir yalan" söyleyip "Yani, o kadar da kötü değildi." diye düşündükten sonra o kişi daha büyük bir yalan da söyleyebilir.

Kötücül eylemlerin tutumları etkilediği başka bir biçim de sadece hoşlanmadığımız insanlara zarar vermek istemekle kalmayıp, zarar verdiklerimizden hoşlanmadığımız gerçeğidir. Birkaç çalışmada (Berscheid ve diğerleri, 1968; Davis ve Jones, 1960; Glass, 1964), masum bir kurbana –acı verici yorumlar yaparak ya da elektrik şoku vererek– zarar vermenin, saldırganları kurbanlarını aşağılamaya ve bu sayede

kendi zalimce davranışlarını haklı göstermeye ittiği bulunmuştur. Bu durum özellikle bunu yapmaya zorlandığımızda değil, tatlı sözle ikna edildiğimizde geçerli olmaktadır. Bir şeyi yapmayı gönüllü olarak kabul etmişsek daha fazla sorumluluk alırız.

Bu olgu savaş zamanlarında da ortaya çıkar. Esir kamplarındaki gardiyanlar işteki ilk günlerinde bazen tutsaklara iyi davranırlar, ancak bu uzun sürmez. Öldürme emri alan askerler başlangıçta işlerinden hastalık derecesinde tiksinebilirler. Ancak bu da uzun sürmez (Waller, 2002). Genellikle düşmanlarına insanlık dışı lakaplar takarak onların değerini düşürmeye çalışırlar.

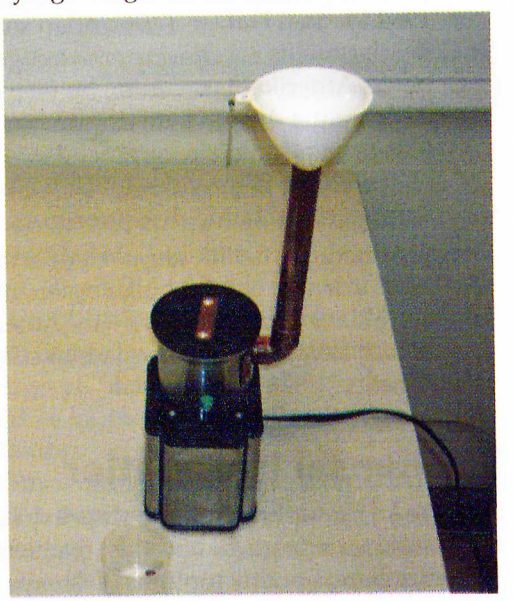
Tutumlar davranışı barış zamanında da takip eder. Bir grubu esaret altında tutan diğer bir grup, esirlerin baskıları haklı çıkaracak özelliklere sahip olduğuna giderek inanmaya başlayacaktır. İdamlarda yer alan cezaevi çalışanları, kurbanların kaderlerini hak ettiğine (diğer cezaevi çalışanlarından daha fazla) inanmaya başlayarak "ahlaki çözülme" yaşar (Osofsky ve diğerleri, 2005). Eylemler ve tutumlar birbirini besler, bazen ahlaki duyarsızlık derecesine kadar. Bir kişi, bir diğerine ne kadar çok zarar verir ve tutumlarını ona göre ayarlarsa, zarar verme o kadar kolay hâle gelir. Vicdan aşınır.

"Benlik tanımlarımız kafamızın içinde yaratılmaz, yaptıklarımızla şekillenir."

—ROBERT McAFEE BROWN, CREATIVE DISLOCATION: THE MOVEMENT OF GRACE, *1980*

"Öldürme öldürmeye yol açar." sürecine örnek olarak Andy Marten ve meslektaşları (2007), Arizona Üniversitesi öğrencilerinden birkaç böcek öldürmelerini istedi. Merak ettikleri şuydu: Bir "alıştırma" denemesinde ilk böcekleri öldürmek öğrencilerin sonradan daha fazla böcek öldürme isteklerini artırır mı? Bunu öğrenmek için bazı öğrencilerden, bir kabın içinde duran bir böceğe bakmalarını ve sonrasında onu Şekil 4.5'te görülen kahve öğütücüsüne atıp 3 saniye boyunca "açma" düğmesine basmalarını istediler (Aslında hiçbir böcek öldürülmedi. Giriş tüpünün dibinde yer alan bir tıkaç, böceğin, öldürülme sesini taklit eden kâğıt parçalarını yırtan, saydam olmayan öldürme makinesinin içine girmesini engelliyordu). Başlangıçta 5 böcek öldüren (ya da öyle zanneden) diğerleri ise takip eden 20 saniyelik bir süre boyunca anlamlı bir biçimde daha fazla sayıda böcek "öldürmeyi" sürdürdü.

Zararlı davranışlar benliği şekillendirir; neyse ki ahlaki davranışlar da öyle. Karakterimiz kimse görmüyorken yaptıklarımıza yansır. Araştırmacılar kimse bakmıyor gibi görünürken çocukları kışkırtarak karakterlerini test ettiler. Çocuklar ayartmaya karşı koyduklarında olacakları düşünün. Jonathan Freedman (1965), dramatik bir deneyde, ortaokul öğrencilerine baştan çıkarıcı bir pilli robot tanıttı ve kendisi odanın dışındayken onunla oynamamalarını öğütledi. Freedman, çocukların yarısına şiddetli, yarısına da hafif düzeyli gözdağı verdi. Her ikisi de çocukları yıldırmak için yeterliydi.



ŞEKİL :: 4.5
Öldürme Öldürmeye Yol Açar.

Başlangıçta birkaç böceği bu görünüşteki öldürme makinesine atarak öldürdüklerini sanan öğrenciler, sonrasında kendi hızlarını ayarlayabildikleri bir öldürme sürecinde daha fazla böcek öldürdü (Gerçekte, hiçbir böcek zarar görmedi).

Birkaç hafta sonra başka bir araştırmacı önceki olaylarla görünüşte ilgisiz olarak her çocuğu aynı odada aynı oyuncaklarla bıraktı. Güçlü gözdağı alan çocukların dörtte üçü robotla özgürce oynadı; ancak hafif şiddetli gözdağı alanların üçte ikisi oynamaya *direndi*. Görünüşe bakılırsa, gözdağı, istenen davranışı ön plana çıkaracak ölçüde güçlü, ancak onlara seçme hakkı verecek kadar hafifti. Öncesinde bilinçli olarak oyuncakla *oynamamayı* seçmiş olan hafif düzeyde gözdağı verilmiş çocuklar belli ki verdikleri kararı içselleştirdiler. Ahlaki eylemler, hele ki zorlanmış değil de tercih edilmiş olduklarında, ahlaki düşünceyi etkiler.

"İnsanları, bize yaptıkları iyiliklerden çok, bizim onlara yaptığımız iyilikler yüzünden severiz."

—LEO TOLSTOY, WAR AND PEACE, 1867–1869

Dahası, olumlu davranış bizi o kişiyi sevmeye teşvik eder. Bir araştırmacı ya da başka bir katılımcı için iyilik yapmak ya da bir öğrenciye özel ders vermek genellikle yardım edilen insana duyulan ilgiyi artırır (Blanchard ve Cook, 1976). Bu, hatırlamaya değer bir ders: Birini daha fazla sevmek isterseniz, seviyormuş gibi yapın.

Benjamin Franklin 1793 yılında iyilik yapmanın sevmeye yol açtığı düşüncesini sınadı. Pensilvanya eyalet meclisinin yazmanı olarak, başka bir meclis üyesi tarafından rahatsız ediliyordu. Franklin, bu yüzden onun dostluğunu kazanmak için çaba göstermeye başladı:

> Amacım... körü körüne saygı göstererek onun beğenisini kazanmak değildi, ancak bir süre sonra bu diğer yöntemi uyguladım. Çok az bulunan ve merak uyandıran bir kitabın onun kütüphanesinde olduğunu duyunca ona o kitabı okumaya olan isteğimi anlatan ve bana birkaç günlüğüne ödünç vermesini rica eden bir not yazdım. Kitabı hemen gönderdi ve ben de bir hafta içinde beğenimi güçlü bir biçimde ifade ederek iade ettim. Temsilciler meclisindeki bir sonraki karşılaşmamızda benimle konuştu (ki daha önce hiç yapmamıştı) ve büyük bir incelikle her durumda bana yardımcı olmak istediğini belirtti. Böylece çok iyi arkadaş olduk ve dostluğumuz onun ölümüne kadar sürdü (Rosenzweig, 1972, s. 769).

Irklar Arası Davranışlar ve Irkla İlgili Tutumlar

Eğer ahlaki davranışlar ahlaki tutumları besliyorsa, tıpkı zorunlu emniyet kemeri kullanımının, emniyet kemerine karşı olumlu tutumlarla sonuçlanması gibi, ırklar arası olumlu davranış da ırksal önyargıyı azaltır mı? Bu soru, sosyal bilimcilerin Amerikan Yüksek Mahkemesi'nin okullarda ırk ayrımını sonlandırmak için verdiği 1954 kararından önceki ifadelerinin bir parçasıydı. Argümanları şu şekilde devam ediyordu: Bir şeylerin değişmesini sadece vaaz vererek ve öğreterek bekleyeceksek, ırksal adalet için çok uzun zaman bekleyeceğiz demektir. Fakat ahlaki eylemi yasalaştırırsak, insanların sahip olduğu tutumları da uygun koşullar altında, dolaylı olarak etkileyebiliriz.

"Bizler adaletli davranışları uygulayarak adil, kendimize hâkim olarak öz denetim sahibi ve cesaret örneği davranışlar sergileyerek cesur olduk."

—ARISTOTLE

Bu fikirler, "Ahlakı yasalaştıramazsınız." varsayımına ters düşmektedir. Fakat bu konudaki tutum değişikliği, bazı sosyal psikologların tahmin ettiği gibi, ırk ayrımının kaldırılmasının hemen ardından gerçekleşmiştir. Düşünün:

- Yüksek mahkeme kararının hemen ardından, karma okulları destekleyen beyaz Amerikalıların oranı aniden yükseldi ve şimdi neredeyse herkesi kapsamaktadır (Diğer eski ve güncel ırksal tutum örnekleri için, bakınız, 9. Bölüm).
- 1964 Medeni Haklar Yasası'ndan sonraki 10 yıl içerisinde, yaşadığı çevrenin, dostlarının, iş arkadaşlarının ve diğer öğrencilerin beyaz olduğunu söyleyen beyaz Amerikalıların oranı, bu ölçülen her bir değişken için yaklaşık yüzde 20 oranında düştü. Aynı dönem boyunca, "Siyahların herhangi bir mahallede yaşamasına izin verilmelidir." diyen beyaz Amerikalıların oranı yüzde 65'ten yüzde 87'ye yükseldi (*ISR Gazetesi*, 1975). Görülüyor ki, uygulamalarla beraber tutumlar da değişiyordu.
- Ayrımcılığa yönelik ulusal standartlar getirilmesini, farklı dinlerden, sınıflardan ve coğrafi bölgelerden insanların ırksal tutumlarındaki ayrılıkların azalması takip etti. Amerikalılar benzer davranmaya başladıkça, benzer düşünmeye de başladılar (Greeley ve Sheatsley, 1971; Taylor ve diğerleri, 1978).

Toplumsal Hareketler

Şimdiye kadar toplum hukukunun ve dolayısıyla toplumların davranışlarının ırksal tutumlar üzerinde güçlü bir etkisi olabileceğini gördük. Fakat asıl tehlike, aynı fikri kitlesel anlamda politik toplumsallaşmaya uygulama olasılığında yatıyor. 1930'larda

pek çok Alman için Nazi toplantılarına katılmak, Nazi bayrağını sergilemek ve özellikle halk arasındaki "Heil Hitler" selamlaması, davranış ve düşünce arasında derin bir tutarsızlık oluşturdu. Tarihçi Richard Grunberger'in (1971) söylediğine göre, Hitler hakkında rahatsızlık duyanlar için "Alman selamlaması" güçlü bir koşullama aracıydı. Bu selamı, bir kez itaatin göstergesi olarak söylemeye karar verince, çoğu insan söyledikleri ve düşündükleri arasındaki çelişkiden rahatsızlık duydu. Düşündüklerini ifade etmeleri engellendiğinden, onlar da söylediklerine kendilerini inandırarak psikolojik dengelerini korumaya çalışıyorlardı." (s. 27).

Gündelik uygulamalar yalnızca totaliter rejimlere özgü bir şey değildir. Okuldaki bayrak törenleri, ulusal marşı söylemek şeklindeki kamusal uyma davranışları, vatanseverlik duygusu yaratmak için kullanılmaktadır. Örneğin, Seattle'daki Boeing şirketinden çok da uzak olmayan ilkokulumda izlediğim hava saldırısı eğitimlerini hatırlıyorum. Sürekli olarak Rusların hedefiymişiz gibi davrandığımızdan, çoğumuz Ruslardan korkmaya başlamıştık.



Okul çocuklarının günlük bayrak törenleri ve millî marşı okumaları gibi siyasi ritüellerimiz, kamu içinde dışsal olarak uyum göstermeyi içten içe bir sadakat hissi yaratmak için kullanıyor.

Çoğu insan en etkili sosyal aşılamanın *beyin yıkama* ile gerçekleştiğini sanır ki bu terim 1950'lerde Kore Savaşı boyunca Amerikan savaş esirlerine (SE) yapılanları ifade etmek için türetilmiştir. "Düşünce Kontrolü" programı sanıldığı kadar karşı konulmaz olmamasına rağmen, sonuçları yine de rahatsız ediciydi. Yüzlerce esir kendilerini esir alanlarla iş birliği yapmıştı. Yirmi bir tanesi, Amerika'ya geri dönüş izni verildikten sonra bile orada kalmayı seçti ve dönenlerin çoğu evlerine "Komünizm Amerika'da işlemeyecek olsa da bence Asya için iyi bir şey." diyerek geldiler (Segal, 1954).

Edgar Schein (1956), eve dönüş yolculuğu boyunca savaş esirlerinin çoğuyla görüşmüştü ve esir alanların esirlere uyguladığı yöntemlerin, istekleri azar azar artırma yolunu da içerdiğini belirtmişti. Esir alanlar, her zaman ufak tefek isteklerle başlıyor ve isteklerini giderek artırıyorlardı. "Bu yüzden, esir bir kere önemsiz şeyler yazmak veya söylemek için "eğitilmişse", daha önemli konular hakkında konuşması isteniyor demekti." Dahası, her zaman bir şeyleri kopyalamak veya grup tartışmalarına katılmak, öz eleştiri yazmak veya herkesin önünde itiraf etmek gibi aktif katılım da bekleniyordu. Esir bir kere bir şeyi sözle veya yazılı olarak ifade etmişse, düşüncelerini davranışlarıyla tutarlı hâle getirme ihtiyacı duyardı. Bu durum genellikle esirlerin kendilerini, yaptıklarının yanlış olduğuna ikna etmesine neden olurdu." "Küçük başla ve üzerine inşa et." taktiği, aşamalı artırma tekniğinin etkili bir uygulamasıydı ve teröristlerin ve işkencecilerin toplumsallaşmasında bugün de öyle olmaya devam ediyor (6. Bölüm).

"Küçük davranışları, insanların benlik imajlarını yönlendirmek için kullanabilirsiniz; vatandaşları, 'kamu hizmetlileri'ne; muhtemel adayları, müşterilere; esirleri, iş birlikçilere çevirmek için bunları kullanabilirsiniz.

—ROBERT CIALDINI, INFLUENCE, *1988*

Daha fazla ilerlemeden önce, bir kuramcı olduğunuzu farz edin. Kendinize sorun: Bu çalışmalarda ve gerçek hayatta tutumlar neden davranışların hemen ardından gelmektedir? Neden rol yapmak veya bir konuşma yapmak tutumlarınızı etkiliyor olabilir?

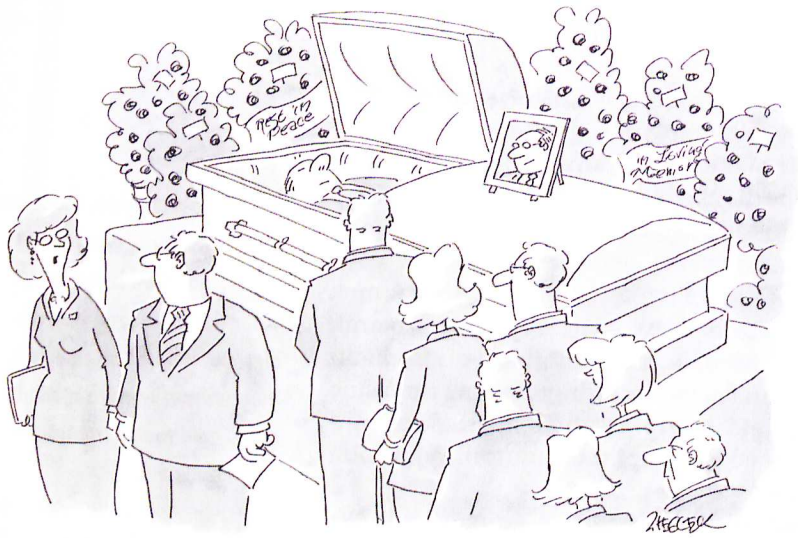
Özetle: Davranışlarımız Tutumlarımızı Ne Zaman Etkiler?

- Tutum eylem ilişkisi tersi yönde de çalışır: Biz muhtemelen yalnızca yaptıklarımızı düşünmüyor, aynı zamanda düşündüklerimizi de yapıyoruz. Harekete geçtiğimizde, yaptığımız şeyin ardındaki düşünceyi kuvvetlendirmiş oluruz, özellikle de kendimizi bu davranıştan sorumlu hissettiğimizde. Pek çok kanıt bu ilkeyle aynı noktada birleşir. Sosyal roller tarafından belirlenen eylemler, bunları uygulayanların tutumlarını da biçimlendirir.
- Benzer bir şekilde, söylediklerimiz veya yazdıklarımız, ardından gelen tutumlarımızı da etkileyebilir.
- Aşamalı artırma olgusu üzerinde yapılan araştırmalar, ufak tefek eylemlere kalkışmanın, insanları daha sonrasında daha büyük eylemler için daha istekli hâle getirdiğini göstermektedir.
- Kötü olsa bile yaptığımız ve doğru gibi göstermeye çalıştığımız hareketler de ahlaki tutumlarımızı etkiler.
- Benzer şekilde, ırksal ve siyasi davranışlarımız, sosyal bilincimizi şekillendirmemize de yardımcı olur: Sadece inandığımız şeyleri savunmayız; aynı zamanda savunduğumuz şeylere de inanırız.
- Siyasi ve toplumsal hareketler, kitlesel ölçekte tutum değişikliği yaratmayı amaçlayan davranışları yasalaştırabilir.

Davranışlarımız Tutumlarımızı Neden Etkiler?

Hangi kuramlar, "Tutumlar davranışı takip eder." ilkesini açıklamaya yardımcı olur? Bu rakip kuramlar arasındaki çekişme, bilimsel açıklama sürecine nasıl ışık tutar?

Görüyoruz ki çeşitli kanıtlar tek bir bütünde buluşuyorlar: eylemlerin tutumlar üzerindeki etkisi. Bu gözlemler *neden* eylemin tutumu etkilediğine dair bir ipucu içeriyor mu? Sosyal psikoloji hafiyeleri 3 olası kaynaktan şüpheleniyor: *Benlik sunumu kuramı*, bazı stratejik nedenlerle bizi tutarlı gösteren tutumları ifade ettiğimizi farz ediyor. *Bilişsel çelişki kuramı*, rahatsızlığı azaltmak adına davranışlarımızı kendi içimizde haklı çıkarma çabası içinde olduğumuzu farz ediyor. *Kendini algılama kuramı* ise kendimizi davranışlarımız üzerinden anladığımızı söylüyor (Duygularımızdan veya düşüncelerimizden emin olmadığımızda, herhangi birinin yapacağı gibi davranışlarımıza bakarız). Şimdi her bir açıklamayı irdeleyelim.



Görüyorum ki, kelini, yandan üste doğru taradığı saçlarıyla gizlemeye çalıştığı o budalaca saç stilinden en sonunda kurtulmuş!

© The New Yorker Collection, 2009, JackZiegler, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

Benlik Sunumu: İzlenim Yönetimi

Eylemlerin tutumları neden etkilediğine dair ilk açıklama 2. Bölüm'den de hatırlayacağınız üzere oldukça basitti. Aramızda kim, insanların ne düşündüğünü önemsemez ki? Giysiye, yediklerimize, kozmetiğe sonsuz para harcarız çünkü başkaları ne düşünür diye kendimizi yer bitiririz. İyi bir izlenim bırakmayı, sosyal ve maddi açıdan karşılık almak, kendimizi daha iyi hissetmek, hatta sosyal kimliklerimiz içinde kendimizi daha güvende hissetmek için bir yol olarak görürüz (Leary, 1994, 2001, 2004b, 2007).

Kimse tutarsız görünmek istemez. Bundan kaçınmak için, davranışlarımızla

uyuşan tutumlarımızı dışarı yansıtırız. Bu birazcık samimiyetsizlik ve ikiyüzlülük göstermek anlamına gelse bile, bıraktığımız izlenime değer. Tıpkı, benlik sunumu kuramının öngördüğü gibi.

Tutarlı olma savaşımız, dışarıya gösterdiğimiz tutumlarımızın davranışlarımızla uyumlu olmaya çalışmasını açıklayabilir mi? Bir yere kadar, evet. Mesela, bir yalan makinesi iyi izlenim bırakma isteğini yok edeceğinden, bu durumda çok daha az tutum değişikliği olur (Paulhus, 1982; Tedeschi ve diğerleri, 1987).

Fakat tutum konusu, daha önceki davranışları hakkında hiçbir şey bilinmeyen birine karşı bile tutumlarını değiştiren insanlar için, benlik-sunumu kadar basit değildir. İki başka kuram daha insanların neden "benlik-sunum"larını, gerçekten tutumları değişmiş gibi içselleştirdiklerini açıklıyor.

Kendini Haklı Çıkarma: Bilişsel Çelişki

Bir diğer kuram da şu ki, tutumlarımızı değiştiririz çünkü düşüncelerimizin birbiriyle uyumlu olmasını isteriz. Bu, Leon Festinger'in (1957) meşhur **bilişsel çelişki** kuramından bir çıkarımdır. Kuram oldukça basit, fakat "bilişsel çelişkiyi" bugünün eğitimli insanlarının kelime dağarcığına sokacak kadar geniş bir uygulanma oranı var. Kurama göre, aynı anda erişilebilir olan iki düşünce veya duygu (bilişler) psikolojik olarak birbiriyle tutarsızsa, bir gerginlik veya bütünlüğümüz dağılmış gibi (uyumsuzluk) hissederiz. Festinger'e göre bu rahatsızlık verecek hissi azaltmak için, genelde düşüncelerimizi duruma uydurmaya çalışırız. Bu basit fikir ve bu fikirden çıkan bazı şaşırtıcı tahminler, 2.000'den fazla çalışmaya ilham vermiştir (Cooper, 1999).

bilişsel çelişki
Kişinin aynı anda birbiriyle tutarsız iki bilişinin farkına vardığı zaman ortaya çıkan rahatsızlık. Örneğin, gerekçemizin çok zayıf olmasına karşın tutumlarımıza ters düşen bir harekette bulunduğumuzda veya bir seçeneği tercih etmemize yönelik sebepler olmasına karşın başka bir seçeneği tercih ettiğimizde çelişki ortaya çıkar.

Çelişki kuramı, genellikle davranış ve tutumlar arasındaki çelişkiyle ilgilenir. Ama biz, her ikisinin de farkındayızdır. Bu yüzden biraz tutarsızlık veya biraz riyakârlık sezersek, bunu değiştirmek için baskı hissederiz. Bu, sigara içen İngiliz ve Amerikalıların, içmeyenlere göre sigara içmenin neden tehlikeli olduğuna daha az inandıklarını açıklamaya yeter (Eiser ve diğerleri, 1979; Saad, 2002).

Uluslararası Tutumlar Politikası Program yöneticisinin belirttiği gibi, 2003 Irak savaşından sonra bazı Amerikalılar "bilişsel çelişki deneyimleri"ni azaltmak için uğraşmışlardır (Kull, 2003). Savaşın temel sayıltısı, dünyanın görmezden geldiği diğer gaddar diktatörlerden farklı olarak Saddam Hüseyin'in Amerikan ve İngilizlerin güvenliğini tehdit eden kitle imha silahlarına sahip olduğuydu. Savaş başlar başlamaz, Amerikalıların yüzde 38'i, Irak'ın kitle imha silahları olmamasına rağmen savaşın haklı olduğunu söylemişti (Gallup, 2003). Yaklaşık olarak beş Amerikalıdan dördü, kendi işgal güçlerini haklı bulmuş ve benzer oranda Amerikalı, başlamış olan bu savaşı desteklemiştir (Duffy, 203; Newport ve diğerleri, 2003).

Söylenen silahlar bulunmadığında, savaşı destekleyen çoğunluk, savaşın finansal ve insani bedellerinin farkına varmalarından, Irak'taki savaş sahnelerinden, Avrupa'da ve Müslüman ülkelerde artan Amerikan karşıtı ve öfkeli terörist yanlısı tutumlardan kaynaklanan bir "çelişki" yaşadı. Uluslararası Tutumlar Politikası Program yöneticisinin söylediğine göre, bazı Amerikalılar bu çelişkiyi azaltmak adına kendi hükûmetlerinin savaşa girmekteki temel nedenlerini yeniden gözden geçirdiler. Ve sonra savaşın nedenleri, baskı altındaki insanları gaddar ve soykırımcı yönetimden kurtararak onları özgürleştirmek ve daha demokratik ve barış dolu bir Orta Doğu için zemin hazırlamak hâline geldi. Savaşın başlamasından üç ay sonra, bir zamanlar azınlığın fikri olan görüş, çoğunluğun fikri hâline geldi: Amerikalıların yüzde 58'i, artık daha önce iddia edilen kitle imha silahları olmasa bile bu savaşı destekliyordu (Gallup, 2003). "Kitle imha silahlarını bulup bulmamaları fark etmez." demişti cumhuriyetçi anketör Frank Luntz (2003), "Çünkü savaşın mantığı değişti."

Mistakes Were Made (But Not By Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts? [Hatalar Yapıldı (Ama Ben Yapmadım): Saçma İnançları, Kötü Kararları ve Zarar Verici Davranışları Neden Meşrulaştırırız?] kitabında, sosyal psikolog Carol Tavris ve Elliot Aronson (2007, s. 7), çeşitli parti liderlerinin verdikleri kararlar veya yaptıkları eylemlerin hataya dönüştüğü, hatta felakete yol açtığı

"Zor bir karar verdim. Ve bugün bildiklerimi o zaman bilseydim, yine de aynı kararı verirdim."

—GEORGE W. BUSH, 12 ARALIK 2005

gerçeğiyle yüzleşmenin, onlarda bilişsel çelişkiyi azalttığını gösteriyor. Bu insan olgusu evrenseldir diyor, Tavris ve Aronson: "Kendi eylemlerini, yaptığı şeyin *doğru* olduğuna inanarak haklı gören bir devlet başkanı özeleştiriden etkilenmez hâle gelir." Örneğin, demokrat başkan Lyndon Johnson'ın yaşam öyküsünü yazan, onu, Vietnam bataklığında batarken bile "gerçeğin önemi ne olursa olsun" inandıklarına tutunan bir adam olarak tarif ediyor. Ve Cumhuriyetçi başkan George W. Bush, Irak savaşı başladıktan sonraki yıllarda, "Bugün bildiklerimi o zaman biliyor olsaydım bile, yine de aynı kararı verirdim." (2005), "Verdiğim kararların doğruluğundan bugün çok daha eminim." (2006) ve "Bu savaş... pek çok yaşama ve bir servete mal oldu ama bunların hepsi gerekliydi." (2008) demiştir.

Bilişsel çelişki kuramı, "kendini ikna etme" kavramı için bir açıklama sunmaktadır ve çeşitli şaşırtıcı tahminlerde bulunmaktadır. Bakalım tahmin edebilecek misiniz?

YETERSİZ GEREKÇELENDİRME

Yaratıcılığı ile bilinen Festinger ve öğrencisi J. Merrill Carlsmith'in (1959) meşhur deneyinde (1959) katılımcı olduğunuz düşünün. Bir saatliğine tahta parçalarını tekrar tekrar döndürmek gibi sıkıcı işler yapmanız bekleniyor. Bitirdikten sonra, araştırmacı (Carlsmith), çalışmanın, beklentilerin performansı nasıl etkilediğine dair bir araştırma olduğunu açıklıyor. Dışarıda bekleyen bir sonraki katılımcı, *ilginç* bir deney olduğuna inandırılmalı. Oldukça ikna edici görünmek için deneğin başında uzun zaman harcayan deneyci, dışarıda bekleyen bir sonraki deneğe, yapılan işin çok ilginç olduğunu söylemesi gereken asistanın, bu defa bu işi yapamayacağını söylüyor. Ve ellerini sıkıntıyla ovuşturarak rica ediyor: "Asistanın yerini siz alabilir misiniz?"

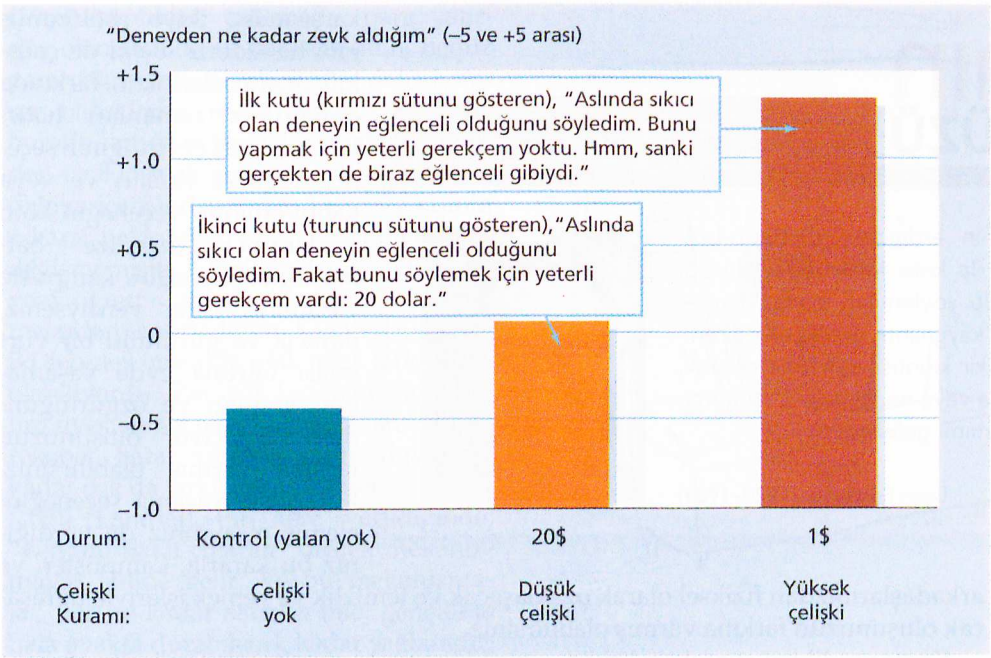
Deneyden sonra size ödeme yapılacağından ve bilime katkıda bulunmak adına, bir sonraki katılımcıya (ki bu kişi gerçekte araştırmacının işbirlikçisi) az önce ne kadar güzel bir deneyim yaşadığınızı söylemeyi kabul ediyorsunuz. Bunu söyleyeceğiniz katılımcı, "Gerçekten mi?" diye karşılık veriyor. "Arkadaşım bir hafta önce aynı deneye katılmıştı ve çok sıkıcı olduğunu söylemişti." "Yok, hayır" diye yanıtlıyorsunuz, "Gerçekten çok ilginç bir deney. Tahta parçaları ile uğraşırken iyi bir egzersiz yapmış oluyorsunuz. Eminim çok eğleneceksiniz." Ve sonunda da tahta parçalarını döndürdüğünüz bu deneyde gerçekten de ne kadar iyi vakit geçirdiğinizi ölçmek için, insanların bu tür deneylere karşı tepkisini ölçen bir anket doldurtuluyor.

Bir düşünün: Hangi durumda söylediğiniz bu küçük yalana inanıp, deneyin gerçekten de ilginç olduğunu söylerdiniz? Tıpkı bazı katılımcıların yaptığı gibi, küçük beyaz yalanınız için, size 1 dolar ödendiğinde mi yoksa diğerlerine ödenen ve daha iyi bir miktar olan 20 dolar ödendiğinde mi? Genel kabul hâline gelmiş olan büyük ödüller büyük sonuçlar doğurur kanısının aksine, Festinger ve Carlsmith alışılmamış bir tahminde bulunmuşlardı: 1 dolar (yalan söylemek için yetersiz bir gerekçe) ödenenler tutumlarını büyük olasılıkla davranışlarına daha fazla uyduracaklardı. Yaptıklarına karşılık ellerindeki 1 doları **yetersiz bir gerekçe** olarak görecekler ve daha fazla çelişki (bilişsel çelişki) hissedip, yaptıklarının gerçekten eğlenceli olduğuna daha fazla inanmak isteyeceklerdi.*

yetersiz gerekçelendirme
Dışsal gerekçeler "yetersiz" kaldığında, davranışın içsel olarak gerekçelendirilmesi sayesinde çelişkinin azaltılması.

Daha sonra yapılan onlarca deneyde, insanlar kendilerini seçenekler arasında kalmış hissettiğinde ve yaptıklarının önceden tahmin edilebilir sonuçları olduğunda, "Tutumlar davranışı takip eder." etkisi görünen en kuvvetli etkiydi. Bir deneyde insanların avukatlarla ilgili aşağılayıcı fıkraları (Örneğin, "Bir avukatın yalan söylediğini nereden anlarsın? Dudaklarının hareket etmesinden") teybe okuması isteniyor. Bu fıkraları okumak kişinin tercihi olduğunda, zorla okuyanlara göre avukatlara karşı daha olumsuz tutumlar geliştiriyorlar (Hobden ve Olson, 1994). Diğer deneylerde katılımcılardan 1,50 dolar gibi ufak bir meblağ karşılığında makale yazmaları isteniyor. Makaleler katılımcının desteklemediği bir konu hakkında ise –mesela okul

* Bu 1950 deneyinin çok nadir görülen bir sonucu var. Deneyin sonunda araştırmacıyla yeniden konuştuğunuzu ve size bütün araştırmayı tüm gerçekliğiyle anlattığını hayal edin. Sadece kandırıldığınızı öğrenmekle kalmıyorsunuz, aynı zamanda araştırmacı sizden 20 doları geri istiyor. Buna razı olur musunuz? Festinger ve Carlsmith'in dediğine göre, deneye katılan bütün Stanford öğrencileri ellerini ceplerine atıp paraları geri verdiler. Bu durum, 6. Bölüm'de bahsedilen kabul etme ve uyma konusundaki oldukça şaşırtıcı gözlemleri önceden biliyor olmanın güzelliği. Daha sonra göreceğimiz üzere, sosyal durumlar bazı şeyleri açıkça gerektirince, insanlar genellikle ona göre davranıyorlar.



ŞEKİL :: 4.6
Yetersiz Gerekçelendirme

Çelişki kuramının tahminine göre, davranışlarımız dışsal ödül veya zorlamalarla tamamen açıklanamadığında, yaptığımız şeye inanarak azaltabileceğimiz bir rahatsızlık (çelişki) hissederiz.

Kaynak: Festinger ve Carlsmith, 1959'daki veriden alınmıştır.

harçlarının artması– kendisine daha az ödeme yapılan katılımcılar bu yasaya karşı daha hoşgörülü olmaya başlıyorlar. Yani, yalan gerçek oluyor.

Daha önce yetersiz gerekçelendirme ilkesinin ceza yöntemiyle nasıl uygulandığını anlatmıştık. Uymaları için yetersiz gelen hafif bir tehdit verildiğinde, çocukların sevdikleri bir oyuncakla oynamamayı içselleştirme olasılıkları daha fazlaydı. Anne babalar, "Odanı topla Joshua, yoksa birazdan tokadı yiyeceksin." dediğinde, Joshua artık odasını toplamayı içselleştirmeye ihtiyaç duymayacak çünkü aldığı şiddetli tehdit onun için yeterli bir gerekçe olacaktır.

Bilişsel çelişki kuramı, yalnızca davranıştan sonra ödül veya ceza vermenin göreli etkisine odaklanmaz, aksine istenilen davranışı etkileyen ne varsa onların hepsine odaklanır. Mesela, Joshua'nın "Odamı temizliyorum çünkü temizlemezsem annem ve babam beni öldürür." demesi yerine, "Odamı topluyorum çünkü temiz bir oda istiyorum." demesini amaçlar. Başka bir örnek vermek gerekirse, yaptıkları kamu hizmetini kendi seçimleri olarak algılayan öğrenciler, zorunlu hissedenlere göre gelecekte daha fazla gönüllü faaliyete katılacaklarını söylemiştir (Stukas ve diğerleri, 1999). İlkemiz: *Tutumlar, sorumluluk hissettiğimiz davranışlarımızı izler.*

Çelişki kuramı, anne babaların, çocuklarının uygun tutumları içselleştirebilmeleri için istenilen davranışı onları zorlamadan, sadece yüreklendirerek elde etmeyi amaçlamalarını öneriyor.

Kurama göre otoriter yönetim, otorite o an orada bulunduğu sürece işe yarayacaktır çünkü insanlar dayatılmış davranışları içselleştirmezler. C. S. Lewis'in *At ve Oğlu (The Horse and His Boy, 1974)* kitabında esir alınan konuşan at Bree şunu gözlemler: "Esir olmanın ve bir şeyler yapmaya zorlanmanın en kötü sonuçlarından biri, artık seni zorlayacak kimse olmadığında bile kendini zorlayacak gücünün kalmadığını görmendir." (s. 193). Bilişsel çelişki kuramı, yüreklendirmenin ve teşvik etmenin istenen davranışı getireceği konusunda ısrar ediyor (ki tutumlar davranışı izleyebilsin). Fakat yöneticilerin, öğretmen ve anne babaların istenilen davranışı elde etmek için yalnızca gerektiği kadar teşvik kullanmalarını öneriyor, daha fazlasını değil.



KARARLARDAN SONRAKİ ÇELİŞKİ

Tercihlere ve sorumluluğa yapılan vurgu, verilen kararların çelişki yarattığı anlamına geliyor. Önemli kararlar alacağımız zaman, örneğin hangi üniversiteye gideceğimiz, kiminle çıkacağımız, hangi işi kabul edeceğimiz gibi, bazen iki eşit seçenek

hikâyenin iç yüzü

Leon Festinger ile Uyumsuzluğu Azaltma Üzerine

Hindistan'daki 1934 depreminin ardından, deprem bölgesinin dışında bundan daha da kötü felaketlerin olacağı konusunda söylentiler vardı. Bu söylentiler, bana, dinmeyen korkularını haklı çıkartan, "kaygılarını gerekçelendiren" düşüncelermiş gibi geldi. Bu fikir kırıntısından yola çıkarak, dünya görüşünü, ne hissettiğine veya ne yaptığına uydurma çabası olan çelişki azaltma kuramımı geliştirdim.

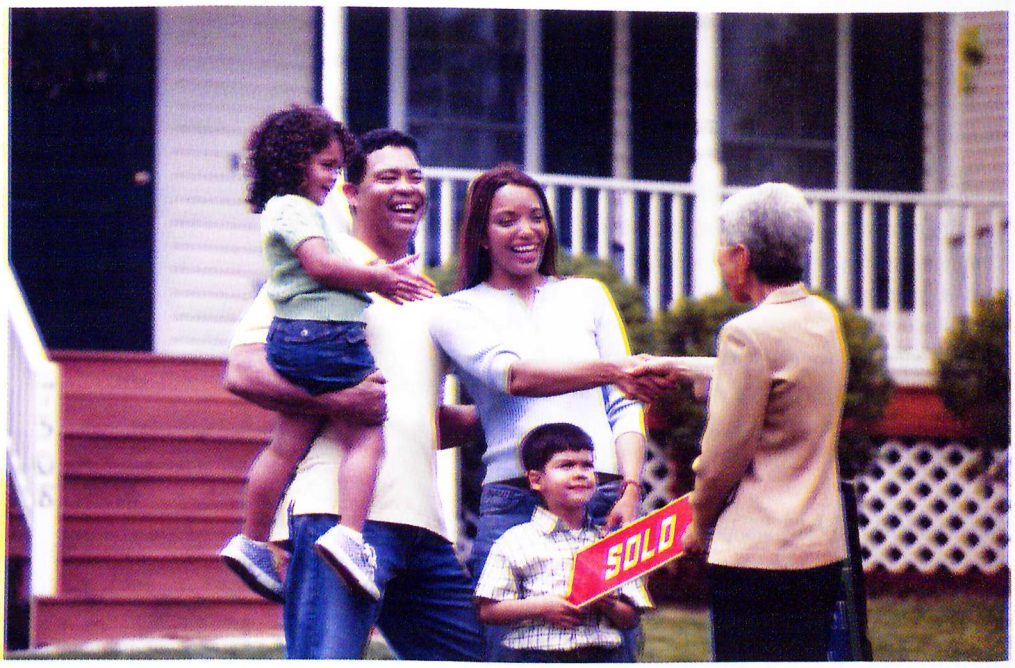


Leon Festinger (1920–1989)

karşısında ikiye bölünmüş gibi hissederiz. Belki de çelişkili düşüncelerinizin farkında olduğunuz zamanları hatırlarsınız; geri çevirdiğiniz seçeneğin güzel yanları ve veya kabul ettiğiniz seçeneğin kötü yanlarının gözünüze batması gibi. Örneğin, kampüste yaşamaya karar verdiyseniz, daracık ve gürültülü bir yurt odası uğruna evde yaşamanın ferahlığı ve özgürlüğünden vazgeçiyor oluşunuzun farkına varmış olabilirsiniz. Kampüste yaşama seçeneğini elemiş olsaydınız da verdiğiniz bu kararla, kampüsten ve arkadaşlarınızdan fiziksel olarak uzaklaşacak ve temizlik ve yemek işleriyle uğraşacak oluşunuzun farkına varmış olabilirsiniz.

Karar verdikten sonraki çelişkiyi, genellikle seçtiğimiz alternatifi yücelterek veya geri çevirdiğimizi kötüleyerek azaltırız. Yayımlanan ilk çelişki deneyinde (1956), Jack Brehm, Minnesota Üniversitesindeki laboratuvarına kendi düğün hediyelerinden bazılarını getiriyor ve kadınlardan, ekmek kızartma makinesi, radyo ve saç kurutma makinesi gibi 8 hediyeyi puanlamalarını istiyor. Daha sonra kadınlara en yakın puan verdikleri iki hediyeyi gösteriyor ve istediklerini seçebileceklerini söylüyor. Sonrasında, bu sekiz nesneyi yeniden puanladıklarında, kadınlar seçtikleri hediyenin puanını artırıp seçmediklerininkini ise azaltıyorlar. Seçimimizi yaptıktan sonra, seçmediğimiz taraftaki otlar yeşermiyor gibi geliyor (Sonrasında, Brehm, kadınlara, seçtikleri hediyeleri götürmelerine izin vermediğini itiraf etmiştir).

Basit kararlarımızda, "kararların inanca dönüşme" etkisi, kendine fazla güvenmeyi beraberinde getirebilir (Blanton ve diğerleri, 2001): "Karar verdiğim şey, doğru olmalı." etkisi çok hızlı ve farkına varmadan oluşabilir. Robert Knox ve James Inkster



Büyük kararlar, kişi sonradan seçtiğinin kötü yanlarını ve seçmediğinin iyi yanlarını düşündüğünde, büyük çelişki yaratabilir.

(1968) yaptıkları çalışmada, para yatırmış olan hipodrom bahisçilerinin, henüz para yatırmamış olanlara göre daha iyimser olduklarını tespit etmiştir. Aslında burada, sırada beklemek ve bahis gişesinden uzaklaşmak arasında sıkışmış birkaç dakika içerisinde verilen karar ve kişinin o karar hakkındaki hisleri dışında bir şey değişmemiştir. Üniversitedeki bölüme yeni öğretim üyesi alınmasındaki oylamalardan hatırladığım kadarıyla, bazen iki seçenek arasında ufak tefek farklılıklar olabiliyordu. Zar zor kazanan bir öğretim üyesi ile kıl payı kaybeden arasındaki rekabet, karar verip o kararı duyurana kadar çok da farklı görünmüyor.

Bu kararlar, bir kere verildiğinde, "kendini haklı çıkaran" destek mekanizmaları hâline gelir. Ve bu mekanizmalar, her ne kadar sarsılsa bile, genellikle hâlâ ayakta durabilecek kadar sağlamdır; bunun belki de en somut örneği daha önce bahsettiğimiz Irak savaşı vakasıdır. Örneğin, Rosalia, 400 doların altında uçak bileti bulabilirse, ailesini ziyarete gitmek istiyor. Buluyor, bileti ayırtıyor ve ailesini görmek için yeni nedenler düşünmeye başlıyor. Biletini almaya gittiğinde, maalesef, bilet fiyatının 475 dolara yükseldiğini görüyor. Önemli değil; o yine de gitmeye kararlı. Tıpkı bir araba galerisinde düşük fiyatlandırma taktiğine aldanılması gibi, insanlar bunun nasıl işlediğini anlamaz diyor, Robert Cialdini (1954, s. 103), "Eğer en baştan karar verilmemiş olsaydı bu fazladan sebepler hiç var olmayabilirdi."



"Kararlarım için kafa patlatmayı sevmiyorum, en azından onları verene kadar."

Karar sonrası çelişki

© David Sipress. İzin alınarak yeniden basılmıştır.

Üstelik bunu yapanlar yalnızca yetişkinler değil. Yale Üniversitesinden Louisa Egan'ın liderliğindeki bir ekip (2007), 4 yaşındaki çocukları, üzerinde gülen yüzler olan çıkartmaları seçip puanlamaları için çağırmış. Sonrasında, araştırmacılar her çocuğun eşit olarak puanladığı üç çıkartmayı belirlemiş ve bunların arasından da çocukların bir tanesini alıp eve götürebilecekleri iki adet çıkartmayı rastgele seçmişler (Çıkartma A ve çıkartma B diyebiliriz.). Daha sonra, çocukların bu rastgele seçilen iki çıkartmanın dışında bir tane daha çıkartma seçmelerine izin vermişler (ya hiç seçilmeyeni ya da daha önceden elenmiş olan üçüncüsünü; çıkartma C). Benim yüzümdeki tebessüme neden olan sonuç ise şöyle: Çocuklar açık bir şekilde daha önce seçilmeyen yapışkanın önemini azaltıp, daha önce araştırmacıların rastgele seçiminde elenmiş olan üçüncü çıkartmayı, yüzde 63'lük bir oranla (bizim umduğumuz yüzde 50'lik orandan fazla) seçerek hissettikleri çelişkiyi azaltmışlardır. Daha sonra bu araştırmayı, kapuçin maymunlarında, çıkartma yerine şekerleme koyarak tekrarladılar. Çocuklarda olduğu gibi, aynı sonuç maymunlarda da elde edildi: Maymunlar da ilk kararlarını verdikten sonra tutumlarını değiştirdiler.

"Yaptığınız her seçimde, benliğinizin merkezi bir kısmını, seçen kısmını, daha önce olduğundan biraz daha farklı bir hâle getiriyorsunuz."

—C. S. LEWIS, MERE CHRISTIANITY, 1942

Kendini Algılama

Çelişki kuramı çoğu araştırmaya ilham vermiş olsa da daha basit bir kuram da bu kuramın ele aldığı şeyi açıklayabilir. Başkalarının tutumları hakkında nasıl çıkarımlarda bulunduğumuzu düşünün. Belirli bir durumda, bir kişinin nasıl davrandığını görürüz ve sonra bunu ya kişinin karakter özelliklerine ve tutumlarına ya da çevresel etkenlere dayandırırız. Örneğin, eğer bir anne babanın 10 yaşındaki Brett'i "özür dilerim" demeye zorladığını görürsek, bunu Brett'in üzgün oluşuna değil, durumun öyle gerektiriyor olmasına bağlarız. Eğer Brett'in belirgin bir neden olmadan özür dilediğini görüyorsak, bu özrü, Brett'in kendi isteğine atfederiz (Şekil 4.7).



ŞEKİL :: 4.7
Tutumların Davranışı Neden İzlediğini Açıklayan Üç Kuram

kendini algılama kuramı
Tutumlarımızdan emin olmadığımızda, davranışımıza ve içinde bulunduğumuz duruma bakıp, kendimizi başkasının bizi gördüğü gibi gözlemleyerek tutumlarımızı çıkarsadığımızı ileri süren kuram.

"Öz bilgiye ulaşmanın en iyi yolu derinlemesine düşünceler değil, eylemlerdir."
—GOETHE, 1749–1832

"Kendimi ve davranışlarımı tıpkı dışarıdan biriymişim gibi izleyebiliyorum."
—ANNE FRANK, THE DIARY OF A YOUNG GIRL, 1947

Kendini algılama kuramı (Daryl Bem tarafından 1972 yılında öne sürülen), kendi davranışlarımızı gözlemlediğimizde başkalarıyla benzer çıkarımlar yaptığımızı varsayar. Tutumlarımız zayıf ve karmaşık olduğunda, bizi dışarıdan gözlemleyen bir başkasının konumuna geçeriz. Kendi konuşmamı duymam tutumlarım hakkında bana bir fikir verir; hareketlerimi görmek inançlarımın ne kadar güçlü olduğu hakkında bana ipuçları verir. Bu, özellikle tutumlarımı çevresel etkenlere yüklemediğim zaman böyledir. Aslında, özgürce yaptığımız hareketlerimiz kendini açıklamaya yeter.

Öncü psikolog William James, yüz yıl önce duygu için bezer bir açıklama sunmuştu. Duygularımızı, vücudumuzu ve davranışlarımızı gözlemleyerek anlamlandırabileceğimizi söylüyordu. Tıpkı bir kadının, ormanda kükreyen bir ayı ile karşılaşması gibi bir uyaran. Kadın endişelenir, kalp atışları hızlanır, adrenalini yükselir ve kaçar. Bütün bunları gözlemleyerek de korkuyu deneyimler. Örneğin, ders vereceğim zaman şafaktan önce uyanır ve geri uyuyamazsam endişeli olduğum sonucuna varırım.

Kendilerini küçük bir ricayı bile kabul eden biri olarak görenler, kendilerini ricalara olumlu cevap veren yardımsever insanlar olarak mı algılıyorlar? Bu, aşamalı artırma deneylerinde daha sonraları insanların daha büyük ricaları yerine getirmesinin nedeni olabilir mi? Aslında evet, Jerry Burger ve David Caldwell öyle olduğunu söylüyor (2003). Yani davranış, insanların kendilerini nasıl algıladığını etkiliyor.

İFADELER VE TUTUM

Siz de kendini algılama kuramı konusunda benim daha önceleri olduğum gibi şüpheci olabilirsiniz. Yüz ifadelerinin etkisi üzerine yapılan deneyler bunu daha iyi anlamamız için bize yol göstermektedir. James Laird (1974, 1984) yaptığı deneyde, katılan üniversite öğrencilerinin yüzlerine elektrotları bağlarken kaşlarını çatmalarını söylediğinde, öğrenciler daha sonrasında sinirli hissettiklerini söylemişlerdir. Laird'in diğer bulgularını denemek daha eğlenceli: Örneğin gülmesi söylenenler, kendilerini daha mutlu hissetmekte ve çizgi filmleri daha komik bulmaktadır. Mutlu ifadeleri (ya da zıtı olan kızgın veya üzgün ifadeleri) tekrarlayanlar, daha mutlu anıları hatırlamakta ve bu anlar daha uyun görmektedir (Schnall ve Laird,

2003). Ve aynada kendi ifadesini görmek, kendini algılama etkisini artırmaktadır (Kleinke ve diğerleri, 1998).

Bu durumu hepimiz deneyimlemişizdir. Huysuz hissediyoruz fakat sonra telefon çalıyor, biri kapıya geliyor ve biz, ona sıcak ve samimi davranıyoruz. "Nasıl gidiyor?" "İyidir fena değil..." Eğer duygularımız çok yoğun değilse bu sıcak davranış bütün tutumumuzu değiştirebilir. Gülerken aynı anda huysuz hissetmek biraz zordur. Örneğin, Kainat Güzeli podyumda gülerek yürürken, belki de bu aynı zamanda kendini mutlu hissetmesinde yardımcı oluyordur. Rogers ve Hammerstein'ın bizlere hatırlattığı gibi, korktuğumuzda "neşeli bir ezgi" söylemek bize yardımcı olabilir. Harekete geçmek duygularımızı tetikleyebilir. Bunun aksine, orta parmağı göstermek de başkalarının belli belirsiz olan ifadelerini düşmanca algılamamıza neden olabilir. (Chandler ve Schwartz, 2009).



Alman psikolog Fritz Strack ve meslektaşlarına göre (1988), insanlar bir kalemi dişleriyle tutarken (gülme kaslarını kullanarak) izledikleri çizgi filmleri, kalemi dudaklarıyla tutanlardan (gülmeyle ilgisi olmayan kasları kullananlardan) daha komik buluyorlar.

Nasıl yürüdüğünüz bile nasıl hissettiğinizi etkileyebilir. Bu bölümü okumayı bırakıp, bir dakikalığına ayaklarınızı sürüye sürüye ve gözlerinizi yere dikerek yürüyün. Bu, depresyonda hissetmenin mükemmel bir yoludur. William James (1890, s. 463), bu durumu başka bir şekilde ifade etmiş: "Bütün gün kederli bir şekilde oturun, sürekli iç geçirin ve sıkıntılı bir sesle tekrarlayın. Böyleyken melankoliniz bitmek bilmeyecektir." Daha iyi mi hissetmek istiyorsunuz? O zaman bir dakika boyunca, kollarınızı sallaya sallaya, gözlerinizi karşıya dikip, uzun uzun adımlarla yürüyün.

"Duyguları dışa vurarak özgürce ifade etmek onları güçlendirir. Öte yandan, duyguların dışarıya yönelik tüm işaretlerini olabildiğince bastırmak ise onları zayıflatır."

—CHARLES DARWIN, THE EXPRESSION OF THE EMOTIONS IN MAN AND ANIMALS,, 1897

Madem ki ifadelerimiz hissettiklerimizi yansıtıyor, o zaman başkalarının ifadelerini taklit etmek onların ne hissettiğini anlamamıza da yardımcı olur mu? Katherine Burns, Vaughan ve John Lanzetta'nın yaptığı çalışmaya göre (1981), evet olur. Yaptıkları deneyde Dartmouth Üniversitesi öğrencilerinden, bir başkasına elektrik şoku veren birini izlemelerini, ayrıca bazılarından, elektrik şoku her verildiğinde acı çeken bir yüz ifadesi takınmalarını istemişlerdir. Eğer Freud'un ve diğerlerinin dediği gibi, duyguları fiziksel olarak ifade etmek o duyguyu yaşayıp dışarı atmamıza izin veriyorsa, acı çeken bir ifade takınmak insanı sakinleştirecektir (Cacioppo ve diğerleri, 1991). Aslında, diğer öğrencilerle karşılaştırıldığında, şok geldiğinde yüzünü buruşturması istenenler daha çok ter dökmüş ve kalp atışları daha çok hızlanmıştır. Diğerlerinin duygularını taklit etmek aslında gözlemleyen öğrencilerin daha çok empati kurmalarını sağlamıştır. Buradan yapılan çıkarım: Başkalarının nasıl hissettiğini anlamak için onların yüz ifadelerini yansıtmaya çalışın.

Aslında bunu denemeye hemen hemen hiç ihtiyacınız yok. Çünkü başkalarının yüzlerine, duruşlarına ve seslerine bakarak aslında hiç farkında olmadan, kendiliğinden onların tepkilerini taklit ediyoruz (Hatfield ve diğerleri, 1992). Hareketlerimizi, duruşumuzu ve ses tonumuzu karşımızdakine göre ayarlıyoruz. Böyle yapmak onların ne hissettiğini anlamamıza yardımcı oluyor. Aslına bakılırsa, bu aynı zamanda neden etrafımızda neşeli insanlar varken neşeli, üzgün insanlar varken üzgün hissediyor olduğumuzu anlatmaya yardımcı olan "duygusal bir etkileşim" ortaya çıkarıyor (14. Bölüm).

Yüz ifadelerimiz de tutumlarımızı etkiler. Oldukça zekice bir deneyde, Gary Wells ve Richard Petty (1980), Alberta Üniversitesi öğrencilerine, radyoda bir metin dinlerken başlarını yatay ya da



Bütün Nippon Hava Yolu çalışanlarının yüzleri, yemek çubuklarını ısırdıkları bu gülümseme eğitimi boyunca ışık saçıyor.

dikey bir biçimde sallayarak, kulaklık testi yaptırıyor. Sizce hangisi metinle daha çok hemfikir olmuştur? Başlarını yukarı aşağı sallayan öğrenciler metinle daha fazla hemfikir olmuştur. Neden? Wells ve Petty, olumlu düşüncelerin başı yukarı aşağı sallamayla daha uyumlu iken, sağa sola sallamayla uyumsuz olduğunu söylüyor. Bunu, birini dinlerken kendiniz de deneyin: Başınızı yukarı aşağı salladığınızda sağa sola sallamanıza göre daha mı hemfikir hissediyorsunuz?

Thomas Mussweiler (2006) da benzer bir çalışmayı Cologne Üniversitesinde yaptı ve önyargılı hareketlerin önyargılı düşünmeyi beslediğini keşfetti. Çok akıllıca bir deneyde, Mussweiler bazı insanlara can yeleği giydirip, el ve ayak bileklerine ağırlıklar bağlayarak aşırı kilolu biri gibi hareket etmelerini sağlıyor ve sonra bir yazıda betimlenen bir insan hakkında yorum yapmalarını istiyor. Aşırı kilolu gibi hareket eden katılımcılar, kontrol grubuna oranla, betimlenen insana aşırı kilolularla özdeşleştirilmiş özellikleri (arkadaş canlısı, ağırkanlı, sağlıksız) daha fazla atfediyorlar. Devamındaki çalışmalarda, yaşlı bir insanın yapacağı gibi daha yavaş hareket etmesi söylenen kişiler, hedef insana, yaşlılara özgü kalıpyargısal özellikleri daha fazla yüklüyorlar. Burada, yapmak düşünmeyi etkiliyor.

Bunun yanında, duruşlarımız da performansımızı etkiliyor. Mesela, insanlar kolları bağlanmış şekilde bir duruşu kararlılık ve inatçılıkla ilişkilendiriyor. Bunu denemek amacıyla, Ron Friedman ve Andrew Elliot (2008) bir deney yapmış ve öğrencilerden çözülmesi neredeyse imkânsız olan anagramları çözmelerini istemişlerdir. Kolları bağlı bir şekilde çözmesi söylenenler, ellerini bacaklarına koyarak çözmeleri istenen kişilere göre anagramı çözmek için diğerlerinin 30 saniyelik uğraşlarının neredeyse iki katı olan 55 saniye boyunca anagramı ısrarla çözmeye çalışmışlardır.

FAZLADAN GEREKÇELENDİRME VE İÇSEL MOTİVASYON

Yetersiz gerekçelendirme etkisini hatırlayalım: İnsanlara bir şey yaptıran en küçük teşvik, genellikle yaptıklarını sevmeleri ve yapmaya devam etmeleri için en etkili yoldur. Bilişsel çelişki kuramı buna şöyle bir açıklama getiriyor: Dışsal yaptırımlar, gerçekleştirdiğimiz davranışı gerekçelendirmemiz için yetersizse, davranışımızı meşrulaştırarak çelişkimizi içsel olarak azaltırız.

Kendini algılama kuramı ise daha farklı bir açıklama getiriyor: İnsanlar davranışlarını, hangi durum ve ortamda gerçekleştiğine göre açıklar. Birinin, 20 dolar ödendikten sonra çevresine, harçlarda artış olacağı söylentisini yaydığını düşünün. Büyük ihtimalle, bunu söyleyenin hiç para almadan söylemesine göre daha az inandırıcı görünecektir. Belki de kendimizi gözlemlerken de benzer çıkarımlarda bulunuyoruz. Başkası tarafından zorlanmadan, kendi yaptığımız davranışlara bakar ve bunlardan tutumlarımızı çıkarmaya çalışırız.



Kendini algılama iş başında

© The New Yorker Collection, 1991, Ed Frascino, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

"Mutlu olduğum için şarkı söylemiyorum, şarkı söylediğim için mutluyum."

Kendini algılama kuramı bir adım daha öteye gidiyor. Ödüllendirmek motivasyonu daima artırır düşüncesinin tersine, gereksiz ödüllendirmelerin gizli bir bedelinin olduğunu söylüyor. İnsanları hâlihazırda yapmaktan zevk aldıkları şeyler için ödüllendirmek, davranışlarını ödüle atfetmelerine neden olur. Öyleyse, bu durum o davranışı sevdikleri için yaptıkları algısını zedeler. Edward Deci ve Richarf Ryan'ın Rochester Üniversitesinde (1991, 1997, 2008), Mark Lepper ve Davif Gren'in Stanford'da (1979) ve Ann Boggiano ve arkadaşlarının Colorado Üniversitesinde (1985,



ŞEKİL 4.8
İçsel ve Dışsal Motivasyon
İnsanlar zevk aldıkları bir şeyi ödül almadan veya birinin zorlaması olmadan yaptıklarında, bunu sevdikleri için yaptıklarını düşünürler. Dışsal ödüllendirmeler, insanların yaptıkları davranışı, aldıkları teşvik için yaptıklarına atfetmelerine neden olarak, içsel motivasyonlarını azaltır.

1987, 1992) yaptıkları deneyler de bu **fazladan gerekçelendirme etkisi**ni onaylıyor. İnsanlara yapboz oynamaları için bir miktar para ödeyin, hiç para almadan oynayanlara göre daha az yapboz oynamaya başlayacaklardır. Çocuklara zaten içsel olarak zevk aldıkları bir şeyi (örneğin fosforlu kalemlerle oynamak) yapmaları için para önerin, onların oyunlarını bir "iş" hâline getireceksiniz (Şekil 4.8).

fazladan gerekçelendirme etkisi
İnsanları, hâlihazırda sevdikleri şeyleri yapmaları için ödüllendirmenin sonucu; insanlar kendi eylemlerini, içsel olarak cazip geldiği için değil de dışsal olarak kontrol edildiği için yapmış olduklarını düşünürler.

Bir halk hikâyesi fazladan gerekçelendirme etkisini oldukça açık bir şekilde yansıtıyor. Çocukların her öğleden sonra gürültü yaparak oynadıkları bir sokakta yaşlı bir adam yaşarmış. Bu gürültü bir gün yaşlı adamı çok sinirlendirmiş ve çocukları yanına çağırmış. Onlara, neşeli çocuk seslerini duymaktan çok hoşlandığını ve ertesi gün tekrar gelip burada oynamaları için her birine 50 sent vereceğini söylemiş. Çocuklar ertesi gün geri gelmiş ve her zamankinden fazla ses çıkararak oynamışlar. Yaşlı adam söz verdiği gibi onlara paralarını vermiş ve ertesi gün için başka ödüller vadetmiş. Ertesi gün yine gürültü patırtı yaparak oynadıklarında, yaşlı adam bu sefer 25 sent vermiş. Bir sonraki gün 15 sent vererek, artık parasının azaldığını söylemiş ve "Yarın da gelip 10 sent için oynar mısınız? Lütfen." demiş. Hayal kırıklığına uğrayan çocuklar ertesi gün gelmeyeceklerini, 10 sent için bütün öğleden sonra o evin önünde oynamanın, gösterdikleri çabaya değmeyeceğini söylemişler.

Kendini algılama kuramının söylediği gibi, *beklenmeyen* ödül insanların içsel isteğini azaltmaz çünkü davranışlarını hâlâ kendi motivasyonlarına ve isteklerine atfedebiliyorlardır (Bradley ve Mannell, 1984; Tang ve Hall, 1995) (Bu bir ormancıya âşık olan kadın kahramanın, ormancının aslında prens olduğunu sonradan öğrenmesi gibidir). Eğer iyi bir iş için aldığımız iltifatlar kendimizi daha yeterli ve başarılı hissettiriyorsa, bu aslında içsel motivasyonumuzu artırır. Doğru şekilde uygulandığında, ödüller yaratıcılığı da artırabilir (Eisenberger ve diğerleri, 1999, 2001, 2003).

Fazladan gerekçelendirme etkisi, biri, davranışı açıkça kontrol etme düşüncesiyle davranıştan önce gereksiz bir ödül önerirse ortaya çıkar. Aslında önemli olan ödülün ne anlam ifade ettiğidir: İnsanları başardıkları hakkında bilgilendiren, "Bu işte çok iyiyim." hissine kapılmasını sağlayan ödüller ve övgüler içsel motivasyonu artırır. İnsanları kontrol etmeyi amaçlayan ve onları harcadıkları çabanın ödül için olduğuna inandırarak "Bunu para için yaptım." hissini veren ödüller ise eğlenceli bir etkinliğe karşı beslenen içsel motivasyonu bile azaltır (Rosenfeld ve diğerleri, 1980; Sansone, 1986).

O zaman, insanların baştan çekici olmayan şeylere karşı isteğini nasıl çoğaltabiliriz? Maria, ilk piyano derslerini anlamsız bulabilir. Toshi'nin 9. sınıf fen derslerine karşı bir ilgisi olmayabilir veya DeShawn kariyerinin başlangıcındaki o satış görüşmelerini yapmak istemiyor olabilir. Bu gibi durumlarda, anne baba, öğretmen veya yönetici istenen davranışı yaptırmak için bazı teşvikler kullanmalıdır (Boggiano ve Ruble, 1985; Workman ve Williams, 1980). Kişi söyleneni yaptıktan sonra, yapmaya devam etmesi için içsel bir neden sunun: "Açıkçası satış görüşmelerinin bu kadar iyi gitmesine şaşırmadım çünkü ilk izlenim yaratma konusunda oldukça iyisiniz."

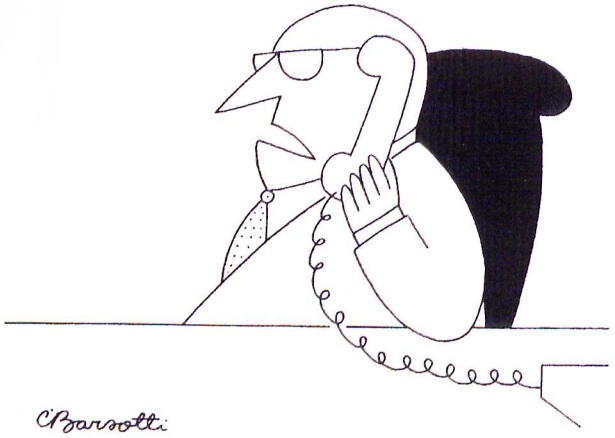
Eğer öğrencilere öğrendiklerini uygulamaları için yeterli nedenler sunar ve bunları yapmak için yeterli olduklarını hissetmelerine yardımcı olursak (ödül ve onay ile), yaptıklarından aldıkları zevki ve yaptıkları işi kendi kendilerine sürdürme isteklerini artırabiliriz. Öğretmenlerin davranışları zorla yaptırdığı ve ödülleri çocukları kontrol etmek için kullandığı sınıflarda olduğu gibi, gereğinden fazla gerekçelendirme olduğunda öğrenci odaklı öğrenme sekteye uğrar (Deci ve Ryan, 1985, 1991, 2008). Benim küçük oğlum, kendi isteğiyle kütüphanemizden haftada 6 veya 8 kitap ödünç alıp okuyordu, ta ki kütüphane 3 ayda 10 kitap okuyana parti yapma sözü veren bir okuma kulübü açana kadar. Üç hafta sonra, haftalık kütüphane ziyaretlerimizde sadece 1 veya 2 kitap almaya başladı. Neden? "Çünkü yalnızca 10 kitap okuman gerekiyor."

Kuramları Karşılaştırma

Şimdiye kadar davranışlarımızın tutumlarımızı neden yalnızca etkiliyormuş *gibi göründüğüne* dair bir açıklama gördük (*benlik sunumu kuramı*). Bunun yanında, davranışlarımızın tutumlarımızı *gerçekten* nasıl etkilediğine dair de bir görüş edindik: (1) *Çelişki* kuramının varsayımına göre, yaptığımız davranışı içsel rahatsızlığımızı azaltmak için doğrularız ve (2) *kendini algılama* kuramının varsayımına göre de davranışlarımızı gözlemleriz ve bunlardan tutumlarımızla ilgili mantıklı çıkarsamalar yaparız, tıpkı diğer insanları gözlemleyip tutumlarına dair fikirler edindiğimiz gibi.

Bu iki açıklama birbiriyle çelişiyor gibi görünüyor. Peki, hangisi doğru? Açıklayıcı bir neden bulmak oldukça zor. Aslında pek çok durumda aynı tahminleri yapıyorlar ve bu yüzden her bir kuramı şimdiye kadar ele aldığımız çoğu bulguyla uyum sağlayacak şekilde esnetebiliriz (Greenwald, 1975). Kendini algılama kuramının yaratıcısı Daryl Bem (1972) bile, bu kuramların kişisel tercihlere ve seçimlere göre kısaltılıp kullanılabileceğini söylüyor. Bu da insan faktörünün bilimsel kuram geliştirmedeki yerini gösteriyor. Ne çelişki kuramı ne de kendini algılama kuramı doğadan olduğu gibi alınmış şeyler değil. İkisi de insan hayal gücünün, gözlemlediğimizi açıklamak ve basitleştirmek üzere ortaya çıkarmış olduğu yaratıcı girişimlerdir.

Bilim dünyasında, "Tutumlar davranışları izler." gibi bir ilkenin birden fazla kuram tarafından öngörülüyor olması çok nadirdir. Fizikçi Richard Feynman (1967), "doğanın en büyüleyici özelliklerinden biri"nin "güzellikleri çok çeşitli şekillerde barındırabilmesi" olmasına hayret ediyor. Bunu, farklı bir şekilde şöyle ifade ediyor: "Gerçek fizik kanunlarının nasıl bu kadar çeşitli yollarla açıklanabildiğini anlayamıyorum." (s. 53-55). Tıpkı farklı yolların aynı yere çıkması gibi, farklı varsayımlar da aynı ilkeye çıkabilir. Bilakis, bu durum kuramın varsaydığı ilkeye olan güvenimizi güçlendirir. Hatta bu ilke, sadece birçok veriyle desteklendiği için değil, aynı zamanda birden fazla kurama dayandığı için güvenilir hâle gelir.



"Hayır, Hoskins, bunu sadece ben söylüyorum diye yapmayacaksın. Bunu yapacaksın çünkü buna inanıyorsun."

İnsanlar zorlanan davranışları nadiren içselleştirirler.

© The New Yorker Collection, 1988, Charles Barsotti, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

BİR UYARILMA DURUMU OLARAK BİLİŞSEL ÇELİŞKİ

Elimizdeki kuramlardan birinin diğerlerinden daha iyi olduğunu söyleyebilir miyiz? Önemli bir noktada, bilişsel çelişki kuramı için güçlü bir destek oluşmuştur. Hatırlayalım, çelişki rahatsız edici bir gerilimin yarattığı aşırı uyarılma durumuydu. Söylenene göre, bu gerilimi azaltmak için tutumlarımızı değiştiriyorduk. Kendini algılama kuramı, davranışlarımız ile tutumlarımız uyum içinde olmadığında hissedilen gerginliğe dair hiçbir şey söylememekte. Sadece, başlangıçta tutumlarımız zayıfken, davranışlarımızı ve içinde bulunduğumuz durumu, tutumlarımızı belirlemek için birer ipucu olarak kullandığımızı varsayıyor [Tıpkı, "ne söylediğimi görmeden ne düşündüğümü nasıl söyleyebilirim ki?" diyen biri gibi (Forster, 1976)].

Çelişki yarattığı düşünülen durumlar (mesela, tutumlarına aykırı kararlar vermek veya hareketler sergilemek) gerçekten bu kadar tehdit edici mi? Açıkçası, yapılan davranış kişinin sorumlu hissetmesine neden olan istenmeyen sorunlar doğuruyorsa, evet tehdit edicidir (Cooper, 1999; Elliot ve Devine, 1994). Eğer, size ait bir odada kimse yokken inanmadığınız bir şey söylerseniz, hissedeceğiniz çelişki en az seviyede olacaktır. Ama bu, hoş olmayan sonuçlar doğuruyorsa daha fazla çelişki olacaktır—mesela biri sizin söylediklerinize inanır, bu söylediklerinizi onu incitir ve sonuçları tamir edilemezse ya da çok sevdiğiniz bir insanı incitirse. Dahası, eğer davranışınızı kendi iradenizle yaptığınız için kolayca mazur gösteremezseniz ve sonuçlarını önceden tahmin edemezseniz, bu tehdit edici çelişki açığa çıkacaktır. Bunun gibi, çelişkiyle ilgili uyarılmalar hızlanan nefes ve kalp atışlarıyla kendini gösterebilir (Cacciopo ve Petty, 1986; Croyle ve Cooper, 1983; Losch ve Cacciopo, 1990).

İstenmeyen şeyleri söylemek veya yapmaya "gönüllü olmak" neden bu kadar tehdit oluşturur? Çünkü Claude Steele'in (1988) **kendini onaylama kuramına** göre bu gibi davranışlar can sıkıcıdır, bize kendimizi aptal gibi hissettirir ve kişisel yeterliliğimizle iyiliğimizi tehdit etmeye başlar. Davranışlarımızı ve kararlarımızı gerekçelendirmek, bu yüzden *kendimizi onaylayıcıdır*; bütünlük hissimizi ve öz değerimizi korur ve destekler. Ayrıca, insanlar çelişki yaratan eylemlerde bulunduğunda –kişinin kendi tutumuna aykırı, kendi isteğiyle, zorlama olmadan yaptıkları– düşünceleri beynin ön lobunu aşırı uyarır (Harmon-Jones ve diğerleri, 2008). Bu durum, iş yerinde yaşanan fikir değişikliğinin mihenk taşıdır.

kendini onaylama kuramı
(a) İnsanların istenmeyen davranışlar sergiledikten sonra, sık sık benlik imgesi tehdidi yaşadıklarını ve (b) bunu, benliğin başka yönlerini olumlayarak telafi ettiklerini ileri süren kuram. İnsanların benlik kavramlarını bir alanda tehdit edin, bu durumu ya başka bir alanda iyi işler yaparak ya da o yönüne yeniden yoğunlaşarak telafi etmeye çalışacağını göreceksiniz.

Eğer insanlara kendiyle çelişen davranışlarda bulunmayı öz değerini yeniden kazanmanın bir yolu olarak sunarsak, ne olmasını beklersiniz? Steele, pek çok araştırmasında, öz değeri onanan insanların, davranışlarını gerekçelendirmeye çok daha az ihtiyaç duyduğunu tespit etti (Steele ve diğerleri, 1993). Bunun yanında, güvenli ve yüksek özsaygıya sahip olan insanlar daha az öz gerekçelendirme yapıyorlar (Holland ve diğerleri, 2002).

Yani çelişki koşulları, gerilimi, özellikle de kişinin kendi değerine ilişkin olumlu duygularını tehdit ediyorsa, tetiklemekte midir? Steele ve meslektaşları (1981), cevabın evet olduğuna inanmaktadır. Alkol alırken çelişkinin yarattığı gerilim azaldığında, davranışı izleyen tutum etkisi ortadan kalkmaktadır. Yaptıkları deneysel bir çalışmada, Washington Üniversitesi öğrencilerinden, büyük harç artışı taraftarı bir yazı kaleme almalarını istemişlerdir. Öğrenciler, sonuçta ortayan çıkan çelişki hislerini, harç artışı karşıtı tutumlarını yumuşatarak azaltmışlardır. Ancak bu durum, bu hoş olmayan metni yazdıktan sonra, bir alkol tatma -bira veya votka- deneyine katılanlarda gözlenmemiştir.

KENDİNLE ÇELİŞMEDİĞİNDE KENDİNİ ALGILAMAK

Çelişki, rahatsız edici bir gerilim yaratır. Bu da kendi tutumlarının tersine hareket ettikten sonra kendini ikna etmeye doğru gider. Fakat çelişki kuramı, uyumsuzluk yaratmadan gerçekleşen tutum değişimlerini açıklayamaz. İnsanlar kendi düşüncelerine uyan bir durumu tartışırken, o anki gerginliği önleyen prosedürler tutum değişikliğini önlemez (Fazio ve diğerleri, 1977, 1979). Çelişki kuramı, fazladan gerekçelendirme etkisini de açıklamıyor çünkü zaten yapmayı sevdiğiniz bir şey için size para ödeniyor olması fazla bir gerilim yaratmamalı. Peki, davranışların herhangi bir tutumla çelişmediği durumlarda ne olur? Mesela, insanlardan gülmesi ya da yüzünü ekşitmesi beklendiğinde? Burada da herhangi bir uyumsuzluk olmamalı. Bu gibi durumlar için kendini algılama kuramının hâlihazırda bir açıklaması vardır.

Kısacası, çelişki kuramı açıkça tanımlanmış olan tutumlara karşı davrandığımızda ne olacağını başarılı bir şekilde açıklıyor gibi görünüyor: Gerilim hissederiz ve bu gerilimi azaltmak için tutumlarımızı ona göre ayarlarız. O zaman çelişki kuramı, tutum *değişikliğini* açıklıyor. Tepki gösterdikçe ve davranış sergiledikçe, gelecekteki davranışlarımızı da yönlendirmek için daha erişilebilir tutumlar geliştiriyoruz (Fazio, 1987; Roese ve Olson, 1994).

"Yayımlanmasından 40 yıl sonra bile, bilişsel çelişki kuramı, şaşırtıcı bir şekilde hiç olmadığı kadar güçlü ve ilginç görünüyor."

—SOSYAL PSİKOLOG JACK W. BREHM (1999)

Özetle: Davranışlarımız Tutumlarımızı Neden Etkiler?

Birbirine rakip üç kuram, davranışlarımızın tutumlarımızı neden etkilediğini açıklıyor:

- *Benlik sunumu kuramı*na göre, özellikle kendi davranışlarını iyi izlenim bırakma umuduyla gözlemleyen insanlar, tutumlarını hareketleriyle uyumlu olarak dile getirirler. Mevcut çalışma sonuçları, insanların tutumlarını nasıl ifade ettiklerini, başkalarının nasıl düşüneceğine göre değiştirdiklerini onaylıyor. Ama aynı sonuçlar, bazı gerçek tutum değişiklikleri olduğunu da gösteriyor.

Bu kuramlardan ikisi davranışlarımızın gerçekten tutum değişikliğini tetiklediğini söylüyor.

- *Çelişki kuramı*, bu tutum değişikliğini, tutumlarımıza aykırı davrandığımızda veya zor kararlar aldığımızda bir gerilim hissedeceğimizi varsayarak açıklıyor. Bu gerilimi azaltmak için davranışlarımıza içsel gerekçeler buluyoruz. Çelişki kuramı bir adım ileriye giderek, istenmeyen davranışlarımız için ne kadar az dışsal gerekçemiz varsa kendimizi o kadar çok sorumlu hissettiğimizi ve bu yüzden de ne kadar uyarılma olursa o kadar tutum değişikliği gerçekleştiğini söylüyor.
- *Kendini algılama kuramı*, tutumlarımız zayıf olduğunda davranışlarımızı ve içinde oluştuğu koşulları gözlemleyerek tutumlarımızı çıkarsadığımızı varsayıyor. Kendini algılama kuramının ilginç bir çıkarımı da "fazladan gerekçelendirme etkisi": İnsanları hâlihazırda sevdikleri şeyleri yapmaları için ödüllendirmek (verilen ödül davranışın ödüle atfedilmesine neden olursa), zevklerini tatsız bir sorumluluğa çevirebilir demektedir.
- Eldeki sonuçlar iki kuramın sayıltılarını da her ikisinin de belli koşullarda oluştuğuna dikkat çekerek destekliyor.



DİPNOT: Kendimizi Davranışlarımız Aracılığıyla Değiştirmek

Bir şeyi alışkanlık hâline getirmek için, yap.
Alışkanlık hâline getirmemek için, yapma.
Alışkanlığını değiştirmek için, yerine başka bir şey koy.
—*Stoacı Yunan Filozofu Epictetus*

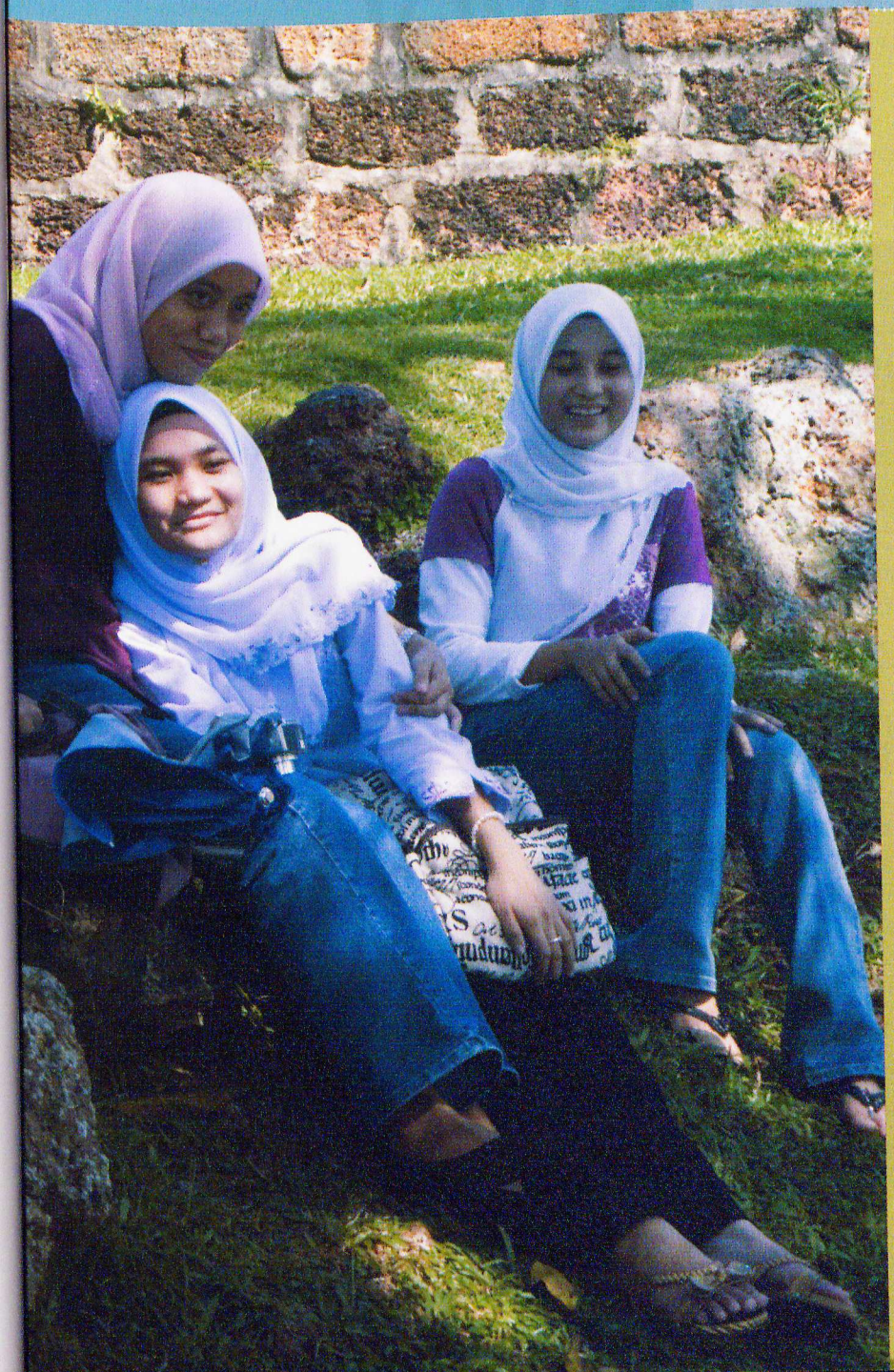
"Benliğimizdeki istenmeyen duygusal eğilimleri yenmek istiyorsak, değiştirmeyi tercih ettiğimiz bu özelliklerimizin dışsal yansımaları üzerine soğukkanlı bir şekilde gitmeliyiz."
—WILLIAM JAMES, "WHAT IS AN EMOTION?" 1884

Bu bölümün, "Tutum davranışı takip eder." ilkesi yaşam için oldukça önemli bir ders veriyor: Eğer kendimizi değiştirmek istiyorsak, bir ilham veya içgörü gelmesi için beklememek en iyisidir. Bazen sevmesek de harekete geçmemiz gerekir—o makaleyi yazmak, o telefon görüşmelerini yapmak, o kişiyi görmek için. Jacques Barzun (1975), her ne kadar üzerine fazla düşünmek kararsızlığa düşürse de, geleceğin yazarlarına, yazma eylemine bir şekilde başlamalarını öğütlediğinde harekete geçmenin güç veren yönünü kavramıştır:

> Kendinizi çok mütevazı görüyorsanız ve gelecekteki okurlarınıza karşı fazlaca kayıtsızsanız ama yine de yazmanız gerekiyorsa, yazıyormuş gibi yapmalısınız. Kendinizi, başkalarını ikna etmek istediğinize inandırın: Diğer bir deyişle, bir teziniz olsun ve onu açıklamaya başlayın... Başlangıçta göstereceğiniz ufak bir gayretle,-muş gibi yapışınız yok olacak ve gerçekten yoğunlaşacaksınız. Konu, tıpkı yazmayı alışkanlık hâline getirmiş yazarlarda olduğu gibi sizi içine almış olacak (s. 173-174).

Bu, "Tutum davranışı takip eder." ilkesi mantıksız veya büyülü değil, harekete geçiren ve düşünmeye iten bir ilke. Makale yazmak veya karşı görüşü canlandırmak, bizleri başka türlü görmezden geleceğimiz noktalar üzerinde kafa yormaya zorlar. Aynı zamanda, bir şeyi en iyi kendi kelimelerimizle etkin bir şekilde açıkladığımızda hatırlarız. Bir öğrencimin yazdığı gibi, "Fikirlerimi kelimelere dökmeye çalışana kadar onları gerçekten anlamamıştım." Bu yüzden, bir öğretmen ve bir yazar olarak, sonu gelen hiçbir şeyi rafa kaldırmamam gerektiğini kendime hatırlatmalıyım. Öğrencileri bir kuramın çeşitli çıkarımları üzerine düşündürmek ve onları etken birer okur ve dinleyici yapmak için teşvik etmek çok daha iyi. Not almak bile ilgiyi artırır. William James (1898), aynı vurguyu yüz yıl önce yapmış: Karşılık vermeden kabul edilmeyi beklemek, etkilemek için çaba harcamadan birilerini etkilemeyi beklemek olmaz—bu, hiçbir öğretmenin unutmaması gereken bir sözdür."

kısım iki Sosyal Etki



Bu kitapta şu ana kadar genellikle "tenin altındaki" olgularla, yani birbirimiz hakkında ne düşündüğümüzle ilgilendik. Şimdi "tenler arasında" olanlara, yani birbirimizi nasıl etkilediğimize ve birbirimizle nasıl ilişkilendiğimize bakacağız. Dolayısıyla, 5. Bölüm'den 8. Bölüm'e kadar sosyal psikolojinin esas ilgisini yani sosyal etkinin güçlerini irdeleyeceğiz.

Bizleri çeken ve iten bu görünmeyen sosyal güçler nelerdir? Peki ne kadar kuvvetliler? Sosyal etki araştırmaları, sosyal dünyalarımızın bizi hareket ettirmesine yarayan bu görünmeyen iplerimizi aydınlatmaya yardımcı olur. Önümüzdeki dört bölüm, bu incelikli güçleri, özellikle kültürel etkileri (5. Bölüm), sosyal uyumun kuvvetlerini (6. Bölüm), iknanın ilkelerini (7. Bölüm), gruplara katılmanın sonuçlarını (8. Bölüm) ve tüm bu etkilerin günlük hayattaki durumlarda beraberce nasıl hareket ettiğini ortaya koymaktadır.

Bu etkileri görerek insanların neden belli bir şekilde hissettiğini ve hareket ettiğini daha iyi anlayabiliriz. Dahası, kötüye kullanma çabalarına karşı korunmasızlığımızı azaltabilir ve kendi iplerimizi kendi elimizde tutmak konusunda da becerimizi artırabiliriz.

BÖLÜM

5

Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet



"Doğuştan aynı, geleneklerde farklı"

—Confucius, The Analects

İnsan doğasından ve kültürel çeşitlilikten nasıl etkileniyoruz?

Toplumsal cinsiyet benzerlikleri ve farklılıkları nasıl açıklanır?

Evrim ve toplumsal cinsiyet: Neleri yapmak doğadan kaynaklanıyor?

Kültür ve toplumsal cinsiyet: Kültürün dediği gibi mi davranmalı?

Genler, kültür ve toplumsal cinsiyet hakkında hangi sonuca varabiliriz?

Dipnot: Kendimizi sosyal dünyamızın ürünleri olarak mı yoksa mimarları olarak mı görmeliyiz?

Dünyaya ışık yılı uzaklığından gelen, homo sapiens türünü incelemekle görevlendirilmiş uzaylı bilimciler heyecanlarının artmakta olduğunu hissediyorlardı. Planları şuydu: Rastgele seçilmiş iki insanı gözlemlemek. İlk denekleri Jan, Nashville'de büyümüş, ancak "Kaliforniya hayat tarzı"nın peşinde Batı'ya taşınmış, sözel rekabetten yılmayan bir avukat. Bir kaçamak ve boşanmanın ardından, Jan ikinci evliliğinin tadını çıkarıyor. Arkadaşları, Jan'ı kendine güvenen, rekabetçi ve kısmen dediğim dedik denilebilecek bağımsız fikirli biri olarak tanımlıyorlar.

İkinci denekleri Tomoko, kocası ve iki çocuğu ile birlikte bir Japon köyünde, her ikisi de kendi çekirdek ailelerine yürüyüş mesafesi uzaklığında yaşıyor. Tomoko iyi bir evlat, sadık bir eş, koruyucu bir anne olmaktan gurur duyuyor. Arkadaşları, Tomoko'yu kibar, nazik, saygılı, hassas ve tüm ailesine ve akrabalarına karşı destekleyici biri olarak tanımlıyorlar.

Bizim uzaylı bilimcilerimiz farklı cinsiyetlerden ve kültürlerden gelen bu iki kişilik küçük örneklemlerine bakarak insan doğasına dair nasıl bir sonuca varırlardı? Bu ikisinin farklı alt türlere ait olup olmadıklarını merak ederler miydi? Veya yüzeydeki farklılıkların altında yatan daha derin benzerliklere hayret ederler miydi?

Bugünün dünyalı bilimcilerinin yüzleştikleri sorular da uzaylı bilimcilerimizin yüzleştikleri sorularla aynı: Biz insanlar birbirimizden ne kadar farklıyız? Birbirimize ne kadar benziyoruz? Bu sorular kültürel çeşitliliğin, tarihçi Arthur Schlesinger'in de dediği gibi, "zamanımızın patlamaya hazır sorunu" olduğu bir dünyaya ait. Kültürel kimlik-

lerle mücadele eden bir dünyada çeşitliliğimizi kabul etmeyi, kültürel kimliklerimize değer vermeyi, insan olarak akraba olduğumuzu hatırlamayı öğrenebilir miyiz? Ben yapabileceğimize inanıyorum. Nedenini görmek için, insanlığımızın evrimsel, kültürel ve toplumsal kökenlerini düşünelim. Sonra da bunların her birinin toplumsal cinsiyet farklılıklarını ve benzerliklerini anlamamıza nasıl yardımcı olabileceğini görelim.

İnsan Doğasından ve Kültürel Çeşitlilikten Nasıl Etkileniyoruz?

İnsan farklılıkları ve benzerlikleri hakkındaki güncel düşünceye iki görüş hâkim: insani akrabalığımızı vurgulayan evrimsel görüş ve insan çeşitliliğini vurgulayan kültürel görüş. Neredeyse herkes her ikisine de ihtiyacımız olduğunda hemfikir: Genlerimiz uyum sağlayabilen bir insan beynini (kültürün yazılımını kabul eden beyinsel sabit diski) mümkün kılıyor.

Pek çok önemli açıdan Jan ve Tomoko farklı olmaktan ziyade benzerler. Ortak atalara sahip tek bir büyük ailenin üyeleri olarak sadece ortak bir biyolojiyi değil, ortak davranış eğilimlerini de paylaşıyorlar. Her biri uyuyor ve uyanıyor, acıkıyor ve susuyor ve özdeş mekanizmalar ile dil geliştiriyor. Hem Jan hem Tomoko, tatlıyı ekşiye tercih ediyorlar ve görsel olarak ışık tayfını aynı renklere bölüyorlar. Onlar ve dünya üzerindeki tüm akrabaları, birinin kaş çatışının ve gülümsemesinin nasıl okunacağını biliyorlar.

Jan ve Tomoko –hepimizin olduğu gibi– fazlasıyla sosyaldir. Hepimiz topluluklara katılıyor, uyum gösteriyor, toplumsal statüler arasındaki farklılıkları anlıyoruz. Gördüğümüz iyiliğin karşılığını veriyoruz, suçu cezalandırıyoruz ve bir çocuğun ölümünden keder duyuyoruz. Çocuklar olarak yaklaşık 8 aylık olduğumuzdan itibaren yabancılardan korkuyoruz ve yetişkinler olarak kendi grubumuzun üyelerini kayırıyoruz. Bizimkinden farklı tutumlar ya da niteliklerle karşı karşıya geldiğimizde temkinli yaklaşıyor veya olumsuz tepki gösteriyoruz. Antropolog Donald Brown (1991, 2000), böyle yüzlerce evrensel davranış ve dil örüntüsü tespit etmiştir. Sadece "s" ile başlayanlardan örnek vermek gerekirse tüm insan toplulukları saldırıya, sohbete ve sesli harflere sahiptir.

Bizim uzaylı bilimcilerimiz herhangi bir yeri ziyaret edebilir ve insanları, sohbet ederken ve tartışırken, gülerken ve ağlarken, yiyip içerken ve dans ederken, şarkı söylerken ve ibadet ederken bulabilirler. Her yerde insanlar tek başlarına yaşamaktansa başkalarıyla birlikte –aile içinde veya gruplarda– yaşamayı tercih ederler. Her yerde, bizi eğlendiren aile dramları –Yunan trajedilerinden, Çin masallarına ve Meksika pembe dizilerine kadar– benzer olay örgülerine sahiptir (Dutton, 2006). Aynı şekilde, macera öykülerinde güçlü ve cesur adamlar, yaşlı ve bilge kişiler tarafından cesaretlendirilerek güzel kadınları ya da tehdit altındaki çocukları korumak uğruna kötüleri alt ederler. Böyle ortaklıklar, paylaştığımız insan doğasını tanımlar. Tenimizin altında, hepimiz akrabayız.

Genler, Evrim ve Davranış

İnsan doğasını belirleyen evrensel davranışlar biyolojik benzerliğimizden ileri gelir. "Atalarım İrlanda'dan geliyor." veya "Kökenim Çin'de" ya da "İtalyan'ım" diyebiliriz ama antropologlar, eğer atalarımızın izini 100.000 yıldan geriye doğru sürerse, hepimizin Afrikalı olduğunu göreceğimizi söylüyorlar (Shipman, 2003). Erken insansılar, iklim değişikliği ve yiyeceğin ulaşılabilirliği gibi sebeplerle Afrika'yı geçerek Asya'ya, Avrupa'ya, Avustralya alt kıtasına ve nihayet Amerika'ya göç ettiler. Eski insanlar çevrelerine alıştıkça, antropolojik ölçeklerle bakıldığında

yakın tarihli ve yüzeysel diyebileceğimiz ufak değişimler geçirdiler. Örneğin Afrika'da kalanlar, Harvardlı Steven Pinker'ın (2002) "tropikler için güneş koruyucu" olarak adlandırdığı daha koyu renkli deri pigmentlerine sahip oldular ve ekvatordan daha kuzeye gidenler, D vitaminini daha az güneş ışığında da sentezlemelerini mümkün kılan açık renkli deriler geliştirdiler. Yine de, tarihsel açıdan, hepimiz Afrikalıyız.

"Genlerin yeni pek çok türlerini biriktirecek kadar zaman geçmediğine" dikkat çeken Pinker'ın (2002, s. 143) dediği gibi, yeterince yakın zamana kadar Afrikalıydık. Gerçekten de genlerimizi inceleyen biyologların bulduğuna göre, Jan ve Tomoko gibi birbirinden çok farklı görünen insanlar bile sanki tek bir kabilenin üyeleriymiş gibi birbirlerine şaşırtıcı derecede benzerler. Şempanzelerden çok daha fazla sayıda olabiliriz ama şempanzeler genetik olarak daha çeşitlidir.

Kendi türümüzün ve tüm türlerin özelliklerini açıklayabilmek için İngiliz doğa bilimci Charles Darwin evrimsel bir süreç fikrini ortaya attı. Genleri takip edin, önerisinde bulundu. Darwin'in, **doğal seçilim**in evrime olanak verdiği düşüncesi, felsefeci Daniel Dennett'e göre (2005), "şimdiye kadar düşünülmüş tüm en iyi fikirlerin altın madalyasını" hak edendir.

doğal seçilim
Organizmaların belli çevrelerde hayatta kalabilmesini ve üremesini en iyi sağlayan kalıtsal özelliklerin, birbirini takip eden kuşaklara geçmesine olanak tanıyan evrimsel süreç.

Bu düşünce sadeleştirilmiş hâliyle şöyledir:

- Organizmalar, pek çok ve çeşitli yavruya sahiptir.
- Bu yavrular, içinde oldukları çevrede hayatta kalabilmek için rekabet eder.
- Bazı biyolojik ve davranışsal çeşitlilikler, bu çevredeki üreme ve hayatta kalma şanslarını artırır.
- Hayatta kalan yavruların genlerini sonraki kuşaklara geçirmesi daha olasıdır.
- Böylelikle zaman geçtikçe nüfusun özellikleri değişebilir.

Doğal seçilim, beraberinde belli genlerin –üremek ve çoğalmak için yeteri kadar uzun süre hayatta kalma olasılığını artıracak özelliklere genetik olarak yatkınlaştıran– bollaşmasını getirir. Örneğin Antarktika'nın karlı doğasında gizlenme sağlayan kalın beyaz kürk postunu programlayan genler, kutup ayılarındaki genetik yarışı kazandılar.

"Evrim hakkındaki heyecan verici şey, anlayışımızın mükemmel ya da eksiksiz oluşu değil, biyolojinin geri kalan kısmı için temel taşı oluşudur."
—DONALD KENNEDY, BAŞ EDİTÖR, SCIENCE, 2005

Biyolojinin uzun zamandır ana ilkesi olan doğal seçilim son zamanlarda psikolojinin de önemli bir ilkesi hâline geldi. **Evrimsel psikoloji** sadece doğal seçilimin nasıl belirli ortamlara uygun olan bazı fiziksel özellikleri –kutup ayılarının postları, yarasaların radarları, insanların renk görüşü– önceden belirlediğini değil, aynı zamanda kişinin genlerinin korunması ve dağılımını artıran psikolojik özellikleri ve sosyal davranışları da nasıl önceden belirlediğini inceler (Buss, 2005, 2007). Evrimsel psikologlara göre, biz insanların şu an olduğumuz gibi olmasının sebebi, doğanın bizim özelliklerimize sahip olanları, örneğin besleyici ve enerji veren yiyeceklerin şekerli tadını tercih ederken, zehirli yiyeceklerin acı veya ekşi tadından hoşlanmayanları, seçmesidir. Bu tercihlere sahip olmayanların, genlerini gelecek kuşaklara aktarabilmek için hayatta kalma olasılıkları daha düşüktü.

evrimsel psikoloji
Doğal seçilim ilkelerini kullanarak biliş ve davranışın evrimini inceleyen dal.

Gezici gen makineleri olarak, atalarımızın uyum sağlayıcı tercihlerinin yalnızca fiziksel değil psikolojik mirasını da taşıyoruz. Onların hayatta kalmaları, üremeleri, yavrularını hayatta kalsınlar ve üresinler diye yetiştirmeleri için her ne yardımcı olduysa ona arzu duyuyoruz. "Kalbin amacı kan pompalamaktır." der evrimsel psikolog David Barash (2003). "Beynin amacı", diye ekler, organlarımızı ve davranışlarımızı "evrimsel başarımızı artıracak şekilde yönetmektir. Hepsi bu."

"Psikoloji yeni bir temele dayanacak."
—CHARLES DARWIN, THE ORIGIN OF SPECIES, 1859

Evrimsel bakış açısı, sadece belli yiyecek tercihlerini değil, evrensel insan doğamızı aydınlatır. "Kime güvenmeliyim ve kimden korkmalıyım? Kime yardım etmeliyim? Ne zaman ve kiminle eşleşmeliyim? Kim beni yönetebilir ve ben, kimi kontrol edebilirim?" gibi toplumsal soruların cevaplarını da paylaşırız. Evrimsel psikologlar, bu sorulara verdiğimiz duygusal ve davranışsal cevaplarımızın atalarımız için işe yarayanlarla aynı olduğunu ileri sürüyorlar.

Toplumsal görevler her yerde aynı olduğu için, bütün insanlar da cevaplar üzerinde hemfikir olma eğilimindedir. Örneğin, bütün insanlar diğerlerini yetke ve statüye göre sıraya koyar ve hepsi, ekonomik adalet hakkında fikir sahibidir (Fiske,

1992). Evrimsel psikologlar, doğal seçilim yoluyla evrimleşen bu evrensel özelliklerin altını çiziyor. Öte yandan kültürler, toplumsal hayatın bu bileşenlerinin işleyişi için gerekli kuralları sağlar.

Kültür ve Davranış

"Dikdörtlük Ayak Üstünde Duran Maymun, Köpek kadar hızlı yüzebilir, çita kadar hızlı koşabilir, sebebi kadar hızlı uçabilir, serçeden uzun ömürlü olabilir. Fakat serçe olarak en yüce amacına sahipsin."

—RICHARD DAWKINS, THE DEVIL'S CHAPLAIN, 2003

Öğrenme ve uyum sağlayabilme kapasitemiz, belki de en büyük benzerliğimiz ve türümüzün en ayırıcı özelliğidir. Evrim, bizi değişen dünyada yaratıcı bir şekilde yaşayabilmemiz ve ekvator ormanlarından kutup buz çöllerine dek uyum sağlayabilmemiz için yatkınlaştırdı. Arılarla, kuşlarla ve buldoklarla karşılaştırıldığında, doğanın insan üzerindeki genetik kontrolü daha gevşektir. Paylaştığımız insan biyolojisi, ironik bir şekilde kültürel çeşitliliğimizi mümkün kılan şeydir. Bu, bir **kültür**de dakikliğe değer verilmesini, açık sözlülüğün hoş karşılanmasını ya da evlilik öncesi cinselliğin kabul edilmesini mümkün kılarken diğer bir kültürde bunların geçerli olmamasına yol açar. Sosyal psikolog Roy Baumeister'in de (2005, s. 29) gözlemlediği gibi, "Evrim bizi kültür için meydana getirmiştir." (Bakınız, "Mercek Altı: Kültürel Hayvan").

Kültür
Bir kuşaktan diğerine aktarılan ve geniş bir insan grubu tarafından paylaşılan, davranış, düşünce, tutum ve gelenekler sürekliliği.

Evrimsel psikoloji, çevresel etkileri bünyesinde barındırır. Doğa ve çevrenin bizi oluşturdukları sırada etkileşim içinde olduklarının farkındadır. Genler, sabit planlar hâlinde değildir; nasıl şu an içmekte olduğum çay, sıcak suyla buluşana kadar ortaya çıkmamışsa, genlerin su yüzüne çıkması de çevreye bağlıdır. Yeni Zelandalı genç yetişkinlerde yapılan bir çalışma, insanları depresyon riski altında bırakan bir gen dönüşmesini ortaya koydu. Ancak bu genin sadece büyük bir stres deneyimlemiş, örneğin boşanmış insanları risk altında bıraktığı görüldü (Caspi ve diğerleri, 2003). Tek başına stres ya da genler değil, her ikisinin birbiriyle etkileşimi depresyona yol açar.

"Her nasıl tartışmanın 'yetiştirme' tarafını savunanlar, genlerin gücü ve kaçınılmazlığı konusunda aptalca bir korkuya kapıldılar ve en önemli dersi yani genlerin onların tarafında oluşunu gözden kaçırdılar."

—MATT RIDLEY, NATURE VIA NURTURE, 2003

Biz insanlar sadece büyük beyinlerimiz ve pazılarımız nedeniyle değil, kültür nedeniyle de seçildik. Dil öğrenmek, başkalarına bağlanabilmek ve iş birliği yapabilmek için hazır olarak geldik; böylelikle yiyeceği garantileyebildik, yavrularımıza bakabildik ve kendimizi koruyabildik. Bu yüzden, doğa bizi içine doğduğumuz kültürü öğrenmeye yatkın hâle getirir (Fiske ve diğerleri, 1998). Kültürel bakış açısı insanların uyum sağlayabilir olduğunun altını çiziyor. "İnsanların doğası benzerdir. Onları birbirinden ayıran alışkanlıklarıdır." diyor, Konfüçyüs. Kültür araştırmacıları Ronald Inglehart ve Christian Welzel (2005), hâlen birbirimizden çok ayrı olduğumuzu söylüyorlar. Artan eğitime karşın "Tek tip bir küresel kültüre doğru ilerlemiyoruz: Kültürel bir yakınsama gerçekleşmiyor. Bir toplumun kültürel mirası oldukça kalıcıdır." (s. 46).

KÜLTÜREL ÇEŞİTLİLİK

Dilimizdeki, geleneklerimizdeki ve dışavurumsal davranışlarımızdaki çeşitlilik, davranışlarımızın çoğunun bir yazılımla belirlenmediğini ancak sosyal olarak programlandığını doğruluyor. Genetik yular oldukça uzundur. Sosyolog Ian Robertson'un (1987) belirttiği gibi:

> Amerikalılar, istiridye yerler ama salyangoz yemezler. Fransızlar, salyangoz yerler ama çekirge yemezler. Zulular, çekirge yerler ama balık yemezler. Yahudiler, balık yerler ama domuz yemezler. Hindular, domuz yerler ama et yemezler. Ruslar, et yerler ama yılan yemezler. Çinliler, yılan yerler ama insan yemezler. Yeni Gineli Jalé halkı, insanları lezzetli bulurlar (s. 67).

Eğer bazı insanların hâlen yapmakta olduğu gibi hepimiz dünyanın farklı bölgelerinde homojen etnik gruplar hâlinde yaşasaydık, kültürel çeşitlilik daha az karşılaştığımız bir şey olurdu. 127 milyon insanın, 125 milyonunu Japonların oluşturduğu Japonya'da içsel kültürel farklılıklar minimum düzeydedir. Tam tersine 8 milyon sakininin üçte birinin ülke dışı doğumlu olduğu ve hiçbir etnik grubun nüfusun yüzde 37'den fazlasını oluşturmadığı New York'ta, halkın büyük çoğunluğu böyle farklılıklarla her gün defalarca karşılaşıyor.

Kültürel çeşitlilik daha fazla etrafımızı sarıyor. Gittikçe daha da küreselleşen bir köyde yaşıyoruz; komşu köylerdekilere e-postayla, Jumbo jetlerle ve uluslararası ticaretle bağlanıyoruz. Kültürlerin birbirine karışması yeni bir şey değil. "Amerika"lı kot pantolonlar, 1872'de bir Alman göçmen olan Levi Strauss tarafından, Cenovalı denizcilerin pantolon tarzı olan *Genes* ile bir Fransız şehrinden gelen kot kumaşının birleştirilmesiyle icat edildi (Legrain, 2003). Shakespeare'in *Antonyus ve Kleopatra*'sından, Verdi'nin *Aida*'sına, Forster'ın *Hindistan'a Bir Geçit*'ine (*A Passage to India*) kadar sanat

mercek ALTI

Kültürel Hayvan

Bizler sosyal hayvanlarız, der Aristoteles. Biz insanlar, kurtlarla ve arılarla en azından bir ortak özelliğe sahibiz: Kendimizi gruplar hâlinde örgütleyerek ve birlikte çalışarak çoğalırız.

Fakat dahası, Roy Baumeister'in 2005 tarihli kitabının başlığında da tanımladığı gibi, bizler *Kültürel Hayvan*larız. İnsanlar, hayatı daha iyi hâle getirebilmek için kültürün gücünü diğer bütün hayvanlardan daha fazla kullanır. "Kültür, sosyal olmanın daha iyi bir yoludur." diye yazar Baumeister. Dil yoluyla iletişim kurabilmemiz, yolun bir tarafında güvenle araba kullanabilmemiz, kışın meyve yiyebilmemiz ve arabalarımız ve meyvelerimiz için para kullanabilmemiz hep kültürün sayesindedir. Kültür, hayatta kalmamızı ve üremezi kolaylaştırır, ayrıca doğa, kültürü mümkün kılan, benzersiz bir beyinle bizi kutsamıştır.

Diğer hayvanlar, kültür ve dilin ilkel biçimine sahiptirler. Maymunların yeni yiyecek yıkama tekniklerini öğrendikleri ve bunu gelecek nesillere aktardıkları gözlenmiştir. Ayrıca şempanzelerin az bir miktar dil kapasitesine sahip oldukları görülmüştür. Ancak hiçbir tür, ilerlemeyi, kuşaklar boyunca insan kadar iyi aktaramaz. 19. yüzyıldaki atalarınızın, şu an var oldukları için kültüre teşekkür edebileceğiniz arabaları, dâhili boru tesisatları, elektriği, havalandırması, interneti, iPodları veya yapışkanlı not kâğıtları yoktu. Zekâ yeniliğe, kültür ise bunların yayılmasına olanak sağlar; bilginin ve yeniliklerin zaman ve mekân içerisinde taşınmasını mümkün kılar.

İş bölümü "kültürün bir başka büyük ve güçlü avantajı" der Baumeister. Çok azımız besin yetiştirir ya da barınacak yer inşa eder ama bu kitabı okuyan neredeyse herkes yiyeceğe ve barınacak yere sahip. Aslına bakarsanız kitapların kendileri kültür sayesinde sağlanan iş bölümünün bir hediyesidir. Sadece tek bir şanslı kişi adını bu kitabın ön kapağına yazdıracak olsa da aslında bu ürün, ortaklaşa çalışan bir grup araştırmacının, eleştirmenin, asistanın ve editörün çalışmasıdır. Kitaplar ve diğer medya, ilerlemenin motorunu oluşturarak bilgiyi yayar.

"Kültür insanoğluna özgüdür." der Baumeister. "Kültür yeteneklerimizin, çabalarımızın ve bireysel lütuflarımızın toplamından daha fazlası olmamıza yardımcı olur. Bu anlamda kültür sahip olduğumuz en büyük nimettir... Kendi başımıza kalsak çevremizin merhametine kalmış kurnaz vahşiler olabilirdik. Birlikteyken ise hayatı kendimiz, çocuklarımız ve daha sonra gelecekler için gittikçe daha iyi hâle getirebilmemizi sağlayacak bir sistemi sürdürebiliriz.

ve edebiyat, kültürlerin karşılıklı etkileşimini yansıtır. Günümüzde, adı bilinmeyen bir üstada göre, küreselleşmeyi Prenses Diana'nın ölümünden iyi temsil eden bir şey daha yok: "Mısırlı sevgilisiyle, bir Fransız tünelinde İskoç viskisiyle sarhoş olmuş Belçikalı bir sürücünün kullandığı Hollanda motorlu Alman arabasıyla, Japon motosikleti süren İtalyan paparazileri tarafından takip edilirken kaza geçiren ve Amerikalı doktorların Brezilya ilaçlarıyla tedavi ettiği İngiliz prenses."

Başka bir kültürle karşılaşmak bazen ürkütücü bir deneyimdir. Amerikalı erkekler, Orta Doğulu bir devlet başkanı, ABD başkanını yanağından öperek karşıladığında rahatsız olabilir. "Sayın Profesör"ü ile ancak nadiren konuşmaya alışkın olan bir Alman öğrenci, benim fakültemdeki çoğu



"Kadınlar, kadınlara iyi geceler öpücüğü verir. Erkekler, kadınlara iyi geceler öpücüğü verir. Ama erkekler, erkeklere iyi geceler öpücüğü vermez, özellikle de Armonk'ta."

Her ne kadar bazı normlar evrensel olsa da, her kültür kendi normlarına, kabul edilen ve beklenen toplumsal davranışlara dair kurallara sahiptir.

© The New Yorker Collection, 1979. J. B. Handelsman, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.



Kültürler karışıyor. Fotoğrafta görülen Londralı iki okul arkadaşının da gösterdiği gibi (Biri Müslüman, diğeri Anglo Sakson kökenli), göç ve küreselleşme bir zamanlar uzak olan kültürleri bir araya getiriyor.

kapının açık olduğunu ve öğrencilerin rahatça uğradığını gördüğünde bunu garipser. İranlı bir öğrenci, bir Amerikan McDonald's'ına ilk gelişinde, elindeki kâğıt torbasının içinde çatal bıçak bulmak için boş yere aranacaktır ta ki diğer müşterilerin patates kızartmalarını elleriyle yediklerini görene kadar. Dünyanın pek çok yerinde, sizin ve benim görgü anlayışımız, ciddi şekilde görgü kurallarına aykırıdır. Japonya'yı ziyaret eden yabancılar, toplumsal kurallar oyununda ustalaşmak için ter dökerler: Ne zaman ayakkabılarını çıkarmalılar, çayı nasıl dökmeliler, ne zaman hediye vermeli ve açmalılar, toplumsal hiyerarşide daha üst veya daha alt düzeyde bulunan kişilere nasıl davranmalılar?

Göçler ve mülteci akımları, kültürleri her zamankinden daha fazla birbirine karıştırıyor. 19. yüzyıl İngiliz şairi Rudyard Kipling "Doğu doğudur ve Batı Batıdır, bu ikili asla bir araya gelmemelidir." der. Fakat bugün Doğu ve Batı, Kuzey ve Güney her zaman bir araya geliyor. İtalya, pek çok Arnavut için; Almanya, Türkler için; İngiltere de Pakistanlılar için bir yuvadır ve bunun sonucu da hem dostluk hem de çatışmadır. Her 5 Kanadalıdan biri ve her 10 Amerikalıdan biri göçmen. Farklı kültürlerden gelen insanlarla çalışmak, oynamak ve yaşamak, kültürün bizi nasıl etkilediğini ve kültürlerimizin birbirinden nasıl farklılaştığını anlamamıza yardımcı oluyor. Anlaşmazlıklarla dolu bir dünyada barışı sağlamak, benzerlikler kadar farklılıkların da içten bir şekilde takdir edilmesinden geçiyor.

NORMLAR: BEKLENEN DAVRANIŞLAR

normlar
Kabul edilen ve beklenen davranışlar için olan standartlar. Normlar, "uygun" davranışı belirtir (Bir başka deyişle, normlar başkalarının çoğunlukla ne yaptığını, neyin normal olduğunu tanımlar).

Görgü kurallarının da gösterdiği gibi, bütün kültürlerin uygun davranış hakkında kabul ettikleri bazı inançları vardır. Genellikle böyle toplumsal beklentileri ya da **norm**ları, insanları kör bir çabayla gelenekleri devam ettirmeye zorlayan angaryalar olarak görürüz. Normlar, bizi kısıtlar ve kontrol eder, bunu öyle başarılı ve öyle inceden yaparlar ki varlıklarını neredeyse hiç fark etmeyiz. Okyanustaki balıklar gibi kültürün içine o kadar kaynaşmışızdır ki üzerimizdeki etkisini anlayabilmemiz için kendimizi dışarıya atmamız gerekir. "Diğer Hollandalıların, yabancıların Hollandalı tarzı dedikleri şekilde davrandıklarını gördüğümüzde," diyor Hollandalı psikologlar Willem Koomen ve Anton Dijker (1997), "Çoğunlukla, o davranışın tipik bir Hollandalı davranışı olduğunun farkına varmayız."

Kendi kültürümüzün normlarını öğrenmek için bir başka kültürü ziyaret etmekten ve bizim *böyle* yaptığımız şeyleri, o kültürün üyelerinin *öyle* yaptığını görmekten daha iyi bir yol yoktur. İskoçya'da yaşarken, Avrupalıların eti yerken çatalı sol elleriyle, yüz üstü tuttuklarını çocuklarıma söylemiştim. "Ama biz Amerikalılar eti kestikten sonra çatalı sağ ele geçirmenin daha görgülü bir davranış olduğunu düşünürüz. Verimsiz bir davranış olduğunu kabul etmeliyim. Ama bu *bizim* bunu yapma şeklimiz."

Onları kabul etmeyenler için böyle normlar çok keyfi ve kısıtlayıcı görünebilir. Batılı dünyada yaşayan çoğu kişi için Müslüman kadınların taktıkları başörtüsü keyfi ve kısıtlayıcı görünür ama Müslüman kültürlerde yaşayanlar için böyle değildir. Aktörler kendi repliklerini iyi bildikleri zaman, oyun sahnede nasıl akıcı bir şekilde ilerliyorsa, toplumsal davranış da insanların ne ummaları gerektiğini bildikleri zaman rahatça ortaya çıkar. Normlar, toplumsal düzeneğin aksamını adeta makine yağıyla yağlar. Normların açık seçik olmadığı, pek de aşina olmadığımız durumlarda, diğerlerinin davranışlarını takip eder ve kendimizinkini onlara uydururuz.

Kültürler dışavurum, dakiklik, kural bozuculuk ve kişisel alan normlarında birbirlerinden farklılık gösterirler: Örneğin:



ŞEKİL :: 5.1
Yozlaşmış Çevreler Davranışı Yozlaştırabilir.
Groningen Üniversitesinin bir araştırmasında, yan duvar temiz olduğunda insanların istenmeyen el ilanlarını yere atmadıkları, ancak duvar grafiti kaplıyken bunları yerlere attıkları tespit edilmiş.

DIŞAVURUM Görece daha resmî olan Kuzey Avrupa kültüründen gelen birine, kökeni canlı ve ifadeli Akdeniz kültüründen gelen biri "sıcakkanlı, çekici, verimsiz ve zamanı boşa harcayan" biri gibi görünebilir. Akdenizli kişiye göre ise Kuzey Avrupalı kişi, "eli çabuk, verimli, soğuk ve zamanı gereğinden fazla umursayan" biri gibi görünebilir (Beaulieu, 2004; Triandis, 1981).

DAKİKLİK Bir akşam yemeğine geç kalan Latin Amerikalı yöneticiler, Kuzey Amerikalı meslektaşlarının dakiklik konusundaki takıntısını gördüklerinde hayrete düşebilirler. Japonya'daki Kuzey Amerikalı turistler gelip geçen yayaların göz temasından kaçınmalarını anlamlandıramayabilirler (Bakınız, "Yakın Plan Araştırma: Geçerken Rastlaşmak, Doğu ve Batı").

KURAL BOZUCULUK İnsanlar ne zaman toplumsal normların ihlal edildiğini görseler, örneğin yasaklanmış grafitilerle bezenmiş bir duvar gibi, bu kural bozucu normu daha başka kuralları da bozarak takip ederler, örneğin yerlere çöp atmak gibi. Kees Keizer (2008) tarafından yönetilen bir Hollandalı araştırma grubu, altı deneyden oluşan bir araştırmada, toplumsal kurallara uyulmadığını gören insanların, diğer insanlar gibi davranma olasılığının iki kat daha fazla olduğunu buldu. Örneğin, park etmiş bisikletlerin gidonlarına bırakılan gereksiz el ilanları, bitişik duvarda grafiti olmadığında, bisikletçilerin üçte biri tarafından yerlere atılıyor. Ama eğer duvar grafiti ile kaplıysa, bisikletçilerin üçte ikisinden fazlası bu şekilde davranıyor (Şekil 5.1).

KİŞİSEL ALAN **Kişisel alan**, diğerleriyle aramızda korumak istediğimiz bir çeşit mesafe, boşluk veya tampon bölgedir. Durum değiştikçe boşluğun büyüklüğü değişir. Çoğu Amerikalı, yabancılarla aralarında bir buçuk metre ya da daha fazla olan, oldukça geniş bir kişisel alan bırakır. Kalabalık olmayan otobüslerde, tuvaletlerde ya da kütüphanelerde kişisel alanımızı koruruz ve başkalarının alanına da saygı duyarız. Arkadaşlarımızın ise daha yakına, genellikle yarım metre ile bir metre arası yakınlığa gelmelerine izin veririz.

kişisel alan
Vücudumuzun etrafında korumak istediğimiz tampon bölge. Genişliği yakınımızdaki kişiyle samimiyet düzeyimize bağlıdır.

"Yarım metre ötesinde burnumun, uzanıyor benim hududum."
—W. H. AUDEN, 1907–1973

Bireyler birbirinden farklıdır: Kimi insanlar diğerlerinden daha fazla kişisel alan tercih eder (Smith, 1981; Sommer, 1969; Stockdale, 1978). Gruplar da birbirinden farklıdır: Yetişkinler aralarına çocuklardan daha fazla mesafe bırakırlar. Erkekler aralarında kadınlardan daha fazla mesafe tutarlar. Bilinmeyen sebeplerden ötürü, ekvatora yakın yerlerde yaşayan insanların kişisel alanları daha dardır; dokunmayı ve sarılmayı daha çok tercih ederler. Bu nedenle, İngilizler ve İskandinavyalılar, Fransızlardan ve Araplardan daha fazla mesafe isterler; Kuzey Amerikalılar ise Latin Amerikalılardan daha geniş alana ihtiyaç duyarlar.

Bir başkasının kişisel alanına sokulmanın etkisini görmek için bir alan istilacısı rolü oynayın. Bir arkadaşınızın otuz santimetre yakınında ayakta durun ya da oturun ve sohbet etmeye başlayın. Bu kişi kıpırdanma, uzağa bakma, geri çekilme ya da herhangi başka bir rahatsızlık emaresi gösterdi mi? Bunlar, alan ihlal-edici araştırmacıların kaydettiği rahatsızlık işaretlerindendir (Altman ve Vinsel, 1978).

yakın plan ARAŞTIRMA

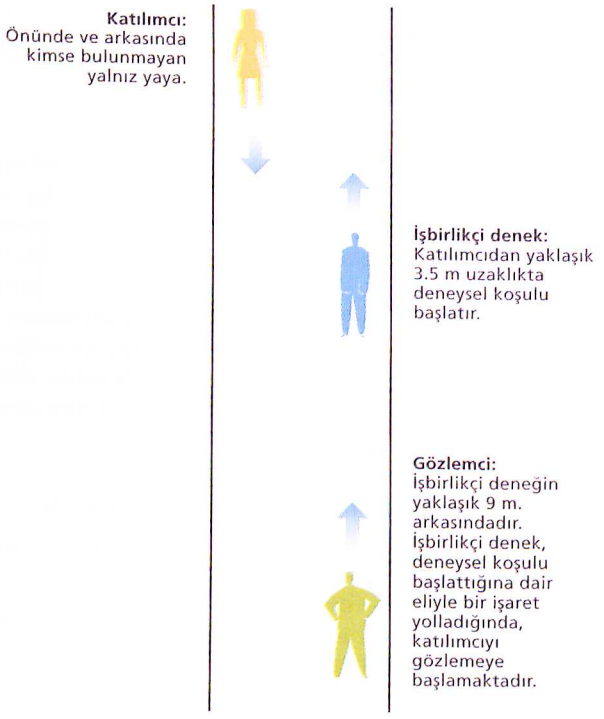
Geçerken Rastlaşmak: Doğu ve Batı

Benim yaşadığım Orta Batılı Amerikan kampüsünde ve kasabada, kaldırımdan geçenler hep birbirlerine bakar ve gülümserler. İki yılımı geçirdiğim İngiltere'de böyle ufak etkileşimler çok daha az görülür. Bir Avrupalıya, gelip geçen yabancılarla selamlaşmak biraz aptalca ve başkalarının mahremiyetine saygısızlık olarak görünür; bir Orta Batılıya ise, sosyologların "uygar ilgisizlik" adını verdikleri, göz temasından kaçınmak soğuk görünebilir.

Miles Patterson ve Yuichi Iizuka (2007) tarafından başı çekilen uluslararası bir grup, yaya etkileşimindeki kültürel farklılıkları belirlemek için Amerika ve Japonya'da basit bir saha deneyi yürüttü. Deneye, 1.000'den fazla Amerikalı ve Japon yaya habersizce katıldı. İşlemleri, sosyal psikologların doğal ortamda nasıl dikkat çekmeden araştırma yürütebileceklerini ortaya koydu (Patterson, 2008). Şekil 5.2'de de görüldüğü gibi, bir göstermelik denek (deneyi yürüten kişinin ortağı), tenha bir kaldırımda kendisine yaklaşan bir yaya, aşağı yukarı üç buçuk metre kadar yakınlaştığında, şu üç davranıştan birini başlatır: (1) kaçınma (doğruca önüne bakma), (2) kişiye bir saniyeden daha az bir süre kısaca bakma ve (3) kişiye bakma ve gülümseme. Ardından gelen bir gözlemci de bundan sonra yayanın tepkisini kaydeder. Yaya göstermelik deneğe baktı mı? Gülümsedi mi? Baş salladı mı? İşbirlikçi deneği sözel olarak selamladı mı? (Üç koşulun sırası, seçkisiz olarak ve gözlemcinin bilgisi dışında düzenlendi. Böylece veriyi kaydetmekte olan gözlemcinin, o anda hangi deneysel koşulun işlediğiyle ilgili bir fikri olmayacaktı, yani deneysel koşula "kör" kalacaktı.

Bekleyebileceğiniz gibi, yayaların kendilerine bakan kişiye bakma, gülümseyen kişiye gülümseme, baş sallama ya da selam verme olasılığı daha yüksekti; özellikle de bu kişi kadın olduğunda. Ancak her şeye karşın kültürel farklılıklar, Şekil 5.3'te de görüldüğü gibi çok çarpıcıydı. Araştırma ekibinin beklediği gibi, Japonların özel yaşama duydukları saygı ve dış-gruplarla etkileşime girmekteki kültürel çekinceleri nedeniyle, Amerikalıların işbirlikçi deneğe gülümseme, baş sallama ya da selam verme olasılıkları daha yüksek çıktı.

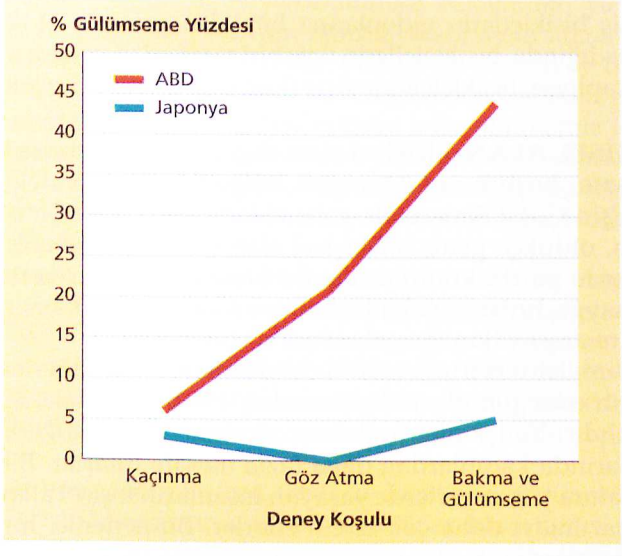
Japonya'da, "İşbirlikçi denekle aralarında bir ilişki olmaması ve tepki vermek için sorumluluk duymamaları nedeniyle gülümsemeyle karşılık vermeleri için bir baskı yoktu." sonucuna varıldı. Bunun aksine Amerikan normu arkadaşça bir jestle karşılık vermektir.



ŞEKİL :: 5.2

Geçerken Karşılaşma Çizimi

Kaynak: Patterson ve diğerleri (2006).



ŞEKİL :: 5.3

Koşullara Göre Amerikalı ve Japon Yaya Tepkileri

Kaynak: Patterson ve diğerleri (2006).

KÜLTÜREL BENZERLİK

Kültürler, insanların uyma yeteneği sayesinde birbirinden farklıdır. Yine de kültürel farklılıkların cilasının altında kültürler arası psikologlar "özde bir evrensellik" görürler (Lonner, 1980). Aynı türün üyeleri olarak, farklılaşmış davranışlarımızın altındaki süreçlerin her yerde çoğunlukla aynı olduğunu görüyoruz. Örneğin dünyanın her yerindeki 4-5 yaş arası çocuklar, başkalarının ne düşündüğünü anlayabilmelerini sağlayan bir "zihin kuramı" geliştirmeye başlarlar (Norenzayan ve Heine, 2005). Eğer bir oyuncağın, başka bir çocuk görmeden yerinin değiştirildiğine tanık olurlarsa –kültürlerinden bağımsız olarak– diğer çocuğun, oyuncağın hâlen eski yerinde olduğunu *düşüneceği* çıkarımını yapabilir hâle gelirler.



Başkan Bush, 2005'te Veliaht Prens Abdullah ile gezerken Suudi dostluk normlarına saygı gösteriyor. Halbuki çoğu karşıt cinsel (heteroseksüel) Kuzey Amerikalı erkek, erkeklerle aralarında olan kendi uzaklık normlarının ihlali karşısında ürperir.

EVRENSEL ARKADAŞLIK NORMLARI Her yerde, insanlar arkadaşlığa dair benzer bazı normlara sahiptir. İngiltere, İtalya, Hong Kong ve Japonya'da yürütülen çalışmalarda, Michael Argyle ve Monika Henderson (1985), arkadaşın rolünü tanımlayan normlardaki bazı kültürel farklılıkları kaydettiler. Örneğin Japonya'da bir arkadaşı toplum önünde eleştirerek utandırmamak özellikle önemlidir. Ama aynı zamanda açıkça evrensel olan bazı normlar da vardır: arkadaşın özel hayatına saygılı olmak, konuşurken göz teması kurmak, sırları ifşa etmemek gibi.

EVRENSEL KİŞİSEL ÖZELLİK BOYUTLARI Dünyanın her yerinde insanlar başkalarını az ya da çok dengeli, dışa dönük, açık, uyumlu ve öz disiplinli olarak tarif etmeye eğilimlidir (John ve Srivastava, 1999; McCrae ve Costa, 1999). Eğer bir test, bu "Büyük Beşli" diye adlandırılan kişilik boyutlarının neresinde durduğunuzu saptarsa, nerede yaşıyor olursanız olun kişiliğinizi gayet iyi tanımlar. Üstelik 49 ülkede yapılmış yakın tarihli bir çalışma, insanların öz disiplin ve dışa dönüklük gibi Büyük Beşli kişisel özellik puanlarındaki ulustan ulusa değişen farklılıkların



© The New Yorker Collection, 1980. Peter Steiner, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

"Bakın buradaki herkes vanilyayı seviyor değil mi? Haydi oradan başlayalım."

ŞEKİL :: 5.4
Leung ve Bond'un Evrensel Sosyal İnanç Boyutları

Sosyal İnançlar Büyük Beşlisi	Örnek Anket Maddesi
Sinizm	"Güçlü insanlar diğerlerini sömürme eğilimindedir."
Sosyal karmaşıklık	"İnsanlar sorunları özgül şartlara göre halletmelidir."
Uygulama için ödül	"Kişi eğer gerçekten denerse başarır."
Tinsellik (Maneviyat)	"Dini inanç akıl sağlığına katkıda bulunur."
Kaderin kontrolü	"Kader bir insanın başarılarını ve başarısızlıklarını belirler."

sanıldığından daha düşük olduğunu göstermiştir (Terracciano ve diğerleri, 2005). Avustralyalılar kendilerini alışılmıştan öte dışa dönük görüyorlar. Almanca konuşan İsviçreliler kendilerini aşırı derecede öz disiplinli buluyorlar. Ayrıca Kanadalılar kendilerini belirgin biçimde uyumlu olarak tanımlıyorlar. Ne var ki aslında bu ulusal kalıpyargılar, aslında çok az olan gerçek farklılıkları abartıyor.

EVRENSEL SOSYAL İNANÇ BOYUTLARI Benzer şekilde Hong Konglu sosyal psikologlar Kwok Leung ve Michael Harris Bond (2004), beş evrensel sosyal inanç boyutu olduğunu söylüyor. Araştırma yaptıkları 38 ülkede, insanlar bu sosyal anlayışları ne ölçüde edindiklerine ve uyguladıklarına göre değişkenlik gösteriyorlar: sinizm, sosyal karmaşıklık, uygulama için ödül, tinsellik ve kaderin kontrolü (Şekil 5.4). İnsanların bu sosyal inançlara bağlılıkları hayatlarını yönlendiriyor gibi görünüyor. Sinizmi benimseyenler hayattan aldıkları zevkin daha düşük olduğunu ifade ediyor ve zorlayıcı etkileme taktikleri ile sağ kanat siyaseti onaylıyorlar. Uygulama için ödülü benimseyenler kendilerini çalışma, planlama ve rekabete adamaya eğilimli oluyorlar.

Germaine Greer, The Female Eunuch kitabında (Kadın Hadım), şefkat dilinin, kadınları nasıl yemekler ve yavru hayvanlar boyutuna indirgediğine dikkat çeker— kuzu, tatlı, şekerpare, bal, ceylan, piliç gibi.

EVRENSEL STATÜ NORMLARI Roger Brown (1965, 1987; Kroger ve Wood, 1992) bir diğer evrensel normu inceledi. İnsanlar, hiyerarşi oluşturdukları her yerde, yüksek statüdeki kişilerle yabancılarla konuştukları gibi saygılı bir biçimde konuşurlar. Düşük statülü insanlara ise arkadaşlarıyla konuştukları gibi daha yakın, ilk isim hitabıyla konuşurlar. Hastalar, doktorlarına "Doktor Falanca" olarak seslenirken doktorlar, hastalarının ilk ismini kullanarak cevap verirler. Benzer şekilde öğrenciler ve hocalar sıklıkla birbirlerine böyle farklı şekilde hitap ederler.

Çoğu dil, "you" İngilizce zamirinin iki biçimine sahiptir: daha hürmetkâr biçim ile daha tanıdık biçim (örneğin, Almanca'daki *Sie* ile *du* ve Fransızca'daki *vous* ve *tu*, İspanyolca'daki *usted* ve *tu*, Türkçe'deki *siz* ve *sen* gibi). İnsanlar, genelde tanıdık biçimi yakınlarıyla ve kendilerinden alt kademedekiler için kullanırlar, yani hem yakın arkadaşlarıyla ve aile üyeleriyle hem de çocuklarla ve evcil hayvanlarla konuşurken. Almanyalı bir ergen, insanlar kendisine hitap ederken "du" yerine "Sie" kullanmaya başladığında övünç duyar.

Brown'ın evrensel normunun birinci yönü –*hitap şekilleri, sadece sosyal mesafeyi değil sosyal statüyü de gösterir*– ikinci yönüyle de ilişkilidir: *Yakınlığın ilerlemesi genellikle yüksek statülü kişi tarafından başlatılır.* İki kişi arasındaki ilişkilerin çoğunun nazik, resmî bir "siz" ile başladığı ve sonunda daha samimi olan "sen" ile devam ettiği Avrupa'da, birinin ilişkideki samimiyet derecesini artırdığı aşikârdır. Öyleyse bunu kimin yapması beklenir? Samimi bir ortamda, ikiliden yaşça daha büyük olan, daha zengin ya da daha tanınmış olan kişinin "Haydi birbirimize 'sen' diyelim" demesi beklenir.

Bu norm, sadece dille sınırlı değildir; samimiyetin ilerlemesindeki her adımda geçerlidir. Kişinin kalem ödünç almak ya da elini omzuna koymak gibi davranışları yakınlarına ya da alt kademesindekilere göstermesi, yabancılara ya da üstlerine aynı rahatlıkta davranmasından daha kabul edilebilirdir. Benzer şekilde, çalıştığım üniversitenin



Normlar –kabul edilen ve beklenen davranışa dair kurallar– kültürden kültüre değişkenlik gösterir.

rektörü, öğretim üyelerini, onlar kendisini evlerine davet etmeden önce evine davet eder. Yakınlığa doğru giden yoldaki hız ayarlayıcısı çoğunlukla yüksek statülü kişidir.

ENSEST TABUSU En bilinen evrensel tabu ensest (aile içi yasak ilişki) tabusudur. Ana babalar, çocuklarıyla ya da kardeşler, birbirleriyle cinsel ilişkide bulunamazlar. Her ne kadar bu tabu psikologların bir zamanlar inandığından daha sık ihlal edilse de hâlen evrenseldir. Hiçbir kültür ensesti onaylamaz. Aynı soy içinde üremenin biyolojik cezaları (çekinik genlerin yol açtığı hastalıkların oluşumu) ortada olduğundan, evrimsel psikologlar neden insanların her yerde enseste karşı olduğunu kolaylıkla anlayabilirler.

SAVAŞ NORMLARI İnsanlar, savaşmak ile ilgili bile kültürler arası normlara sahipler. Bir düşmanı yok etmenin, yüzyıllardır saygıyla karşılanan, herkesin kabul ettiği kuralları vardır. Ayırt edilebilen üniformalar giymeli, teslim olma işareti gördüğünüzde savaşmayı bırakmalı ve esirlere insanca davranmalısınız (Eğer teslim olmadan önce öldüremiyorsanız, sonrasında onları beslemelisiniz). Bu normlar, kültürler arası olmakla birlikte evrensel değildir. Iraklı güçler bu kuralları, beyaz bayrak gösterip ardından saldırarak ve pusu kurmak için askerleri sivil halk gibi giydirerek ihlal ettiklerinde, ABD ordu sözcüsü, "Tüm bu davranışlar, en ciddi savaş kanunları ihlâlleridir." diyerek yakınmıştı (Clarke, 2003).

Yani bazı normlar kültüre özgüdür, diğerleri evrenseldir. Kültürün gücü, normların çeşitliliğinde ortaya çıkar, öte yandan bazı normların evrenselliğini açıklayan şey –insan doğası– çoğunlukla genetik yatkınlıklarımızdır. Bundan yola çıkarak doğayı, evrensel; yetiştirme biçimleri/çevre faktörlerini kültüre özgü kabul edebiliriz.

Şimdiye kadar bu bölümde tek bir insan ailesinin üyeleri olarak biyolojik anlamdaki akrabalığımızı doğruladık. Kültürel çeşitliliğimizi kabul ettik. Ayrıca normların kültürden kültüre ve kültürün içinde çeşitlilik gösterdiğini fark ettik. Sosyal psikolojideki serüvenimizin yalnızca farklılıkları sınıflandırmaktan ibaret olmadığını, davranışın evrensel ilkelerini de belirlemek olduğunu hatırlayın. Kültürler arası psikolog Walter Lonner'ın da söylediği gibi (1989), amacımız "evrensel nitelikte bir psikoloji, Roma ve Bostwana'da olduğu kadar Omaha ve Osaka'da da geçerli ve anlamlı olan bir psikoloji"dir.

"Eminim ki [eğer] modern psikoloji, diyelim ki, Hindistan'da gelişseydi, oradaki psikologlar Batılılar tarafından bulunan çoğu ilkeyi keşfederlerdi."

—KÜLTÜRLER ARASI PSİKOLOG JOHN E. WILLIAMS (1993)

Tutumlar ve davranışlar her zaman kültürden kültüre değişkenlik gösterir ama tutumların davranışı etkileme süreçleri çok daha az değişkendir. Nijerya ve Japonya'daki insanlar ergen rollerini Avrupa ve Kuzey Amerika'da olduğundan daha farklı tanımlar ancak her kültürde rol beklentileri, sosyal ilişkileri yönlendirir. G. K. Chersterton neredeyse bir yüzyıl öncesinde bu fikre sahipti: Biri "Bond Caddesi'ndeki insanların neden siyah şapkalar giydiğini keşfettiğinde, Timbuktu'daki erkeklerin neden kırmızı tüyler taktıklarını da keşfedecektir."

Özetle: İnsan Doğasından ve Kültürel Çeşitlilikten Nasıl Etkileniyoruz?

- Biz insanlar ne açıdan benzeriz, nasıl farklılaşıyoruz ve bunun nedeni nedir? Evrimsel psikologlar, genlerin devamını sağlayan davranışsal özelliklerin doğal seçilim tarafından nasıl tercih edildiğini inceler. Her ne kadar, evrimin bir mirası olarak insanın kapasitesi öğrenmek ve uyum sağlamaksa da (ve böylece bir birimizden farklılaşsak da), evrimsel bakış açısı, akrabalığımıza (insan doğasının sonucu) vurgu yapmaktadır.
- *Kültürel bakış açısı* insan çeşitliliğinin –bir topluluğu tanımlayan ve kuşaktan kuşağa aktarılan davranışlar ve düşünceler– altını çizer. Bir kültürden diğerine değişen tutumlar ve davranışlar, insanların ne derecede kültürel normların ve rollerin ürünü olduğunu göstermektedir. Yine de kültürler arası psikologlar tüm insanların "özdeki evrenselliğini" de inceler. Örneğin, kültürler, farklılıklarına karşın arkadaşlıklardaki mahremiyete saygı duymak ve ensesti onaylamamak gibi ortak normlara sahiptirler.

Toplumsal Cinsiyet Benzerlikleri ve Farklılıkları Nasıl Açıklanır?

Hem evrimsel psikologlar hem de kültürel bir bakış açısıyla çalışan psikologlar toplumsal cinsiyet farklılıklarını açıklamaya çalışmışlardır. Onların fikirlerini dikkate almadan önce temel sorunlara bakalım: Kadınlar ve erkekler olarak birbirimize hangi yönlerden benziyoruz? Hangi yönlerden farklılaşıyoruz? Ve neden?

İnsan çeşitliliğinin pek çok görünür boyutu var, sadece birkaçını saymak gerekirse: boy, kilo, saç rengi. Fakat insanların benlik kavramları ve sosyal ilişkileri için en önemli olan ve en önce ayak uydurdukları iki boyut, ırk ve özellikle de cinsiyettir (Stangor ve diğerleri, 1992). Doğduğunuzda insanların öğrenmek istedikleri ilk şey şudur: "Kız mı oğlan mı?" Ne zaman hem erkek hem de kadın cinsel organlarına sahip bir erdişi çocuk doğsa, doktorlar ve aile geleneksel olarak kendilerini çocuğa bir cinsiyet atamak (Çünkü trans bireyler için uygun bir kategori tanımlamış değillerdir) ve bu belirsizliği ameliyat yolu ile gidermek zorunda hissederler. Kıssadan hisse: Herkesin atanmış bir cinsiyeti *olmalıdır*. Gündüz ve gece arasında alacakaranlık vardır. Ama erkek ve kadın cinsiyetlerinin arasında, sosyal anlamda, hiçbir ara nokta olmamıştır.

toplumsal cinsiyet
Psikolojide, insanların kadın ve erkek olarak tanımladığı, biyolojik kökenli veya toplumsal etkilerle şekillenmiş nitelikler.

Bölüm 9'da, ırk ve cinsiyetin, diğerlerinin bize bakışlarını ve davranışlarını nasıl etkilediğini inceleyeceğiz. Şimdilik **toplumsal cinsiyeti**, insanların erkeklikle ve kadınlıkla ilişkilendirdikleri özellikleri ele alalım. Evrensel olarak erkeklere özgü olan ve onlardan beklenen davranışlar nelerdir? Peki kadınlara özgü olan ve onlardan beklenenler?

"İnsan genomundaki 46 kromozomdan 45'i her iki cinste de mevcuttur." diye belirtir Judith Rich Harris (1998). Kadınlar ve erkekler bu nedenle, çoğu fiziksel özellik ile oturma, diş çıkarma ve yürüme yaşı gibi gelişimsel dönüm noktaları konusunda benzerlik gösterirler. Toplam cümle dağarcığı, yaratıcılık, zekâ, kendine güven ve mutluluk gibi pek çok psikolojik özellikleri de birbirine benzer. Kadınlar ve erkekler aynı duyguları ve özlemleri duyarlar, ikisi de çocuklarına düşkündür ve beyinlerinin görünüşü birbirine benzer (Gerçi ortalama olarak erkeklerin nöron sayısı ve kadınların nöronsal bağlantı sayısı daha fazladır). Janet Shibley Hyde (2005) 46 meta-analiz (her biri onlarca çalışmanın istatiksel bir derlemesi) üzerine olan incelemesinde "Aslında çalışılan çoğu değişken, *toplumsal cinsiyet benzerliği* sonucunu verir." diye not düşer. "Karşıt cinsiyet"iniz aslında neredeyse sizin cinsiyetinizdir.

Fiziksel özellikler de dâhil, kadınların aralarındaki ve erkeklerin aralarındaki bireysel farklılıklar, iki cinsiyet arasındaki ortalama farkları aşar. Don Schollander'in 1964 Olimpiyatları'nda yaptığı 4 dakika, 12 saniyelik, 400 metre serbest yüzme dünya rekoru, aynı yarışın 2008 finalinde yüzen sekiz kadının sekizi tarafından da geçildi.

Öyleyse, bazı özel durumlar dışında pek sorun yaratmayan birkaç anatomik tuhaflık haricinde, kadınlar ve erkeklerin özünde aynı olduğu sonucuna mı varmalıyız? Aslına bakarsak bazı farklılıklar var; dikkati çeken ve haber niteliği yaratan esas şey de benzerlikler değil de bu farklılıklar. Hem bilimde hem de gündelik yaşamda, farklılıklar ilgi çeker. Erkeklerle kıyaslarsak, ortalama bir kadın;

- Yüzde 70 daha fazla yağa, yüzde 40 daha az kasa sahip, 12 santimetre daha kısa ve 18 kilogram daha hafiftir.
- Kokulara ve seslere karşı daha hassastır.
- Kaygı bozukluklarına ve depresyona iki kat daha yatkındır.

Kadınlarla kıyaslarsak, ortalama bir erkek;

- Ergenliğe (iki yıl kadar) daha geç girer ama (dünya genelinde, dört yıl kadar) daha erken ölür.
- DEHB (Dikkat Eksikliği ve Hiperaktivite Bozukluğu) teşhisi almaya üç kat, intihara teşebbüs etmeye dört kat ve yıldırım çarpması sonucu ölmeye beş kat daha yatkındır.
- Kulaklarını oynatmakta daha beceriklidir.

1970'lerde pek çok akademisyen toplumsal cinsiyet farklılıkları üzerine olan çalışmaların kalıpyargıları güçlendireceği hakkında endişelenmişti. Cinsiyet farklılıkları üzerine odaklanmak, kadınların ne kadar zayıf oldukları şeklindeki görüşü besler miydi? Bazı bulgular kadınlarla ilgili kalıpyargıları doğrulasa da –fiziksel olarak daha az saldırgan, daha şefkatli ve sosyal açıdan daha hassas– bu özellikler sadece çoğu feminist tarafından övülmekle kalmıyor, kadın ya da erkek fark etmeksizin pek çok insan tarafından tercih de ediliyor (Prentice ve Carranza, 2002; Swim, 1994). Öyleyse çoğu insanın kadınlar hakkındaki düşünce ve hislerini erkeklere karşı olduğundan daha olumlu değerlendirmesine şaşmamak gerekir (Eagly, 1994; Haddock ve Zanna, 1994).

Kadınların ve erkeklerin sosyal bağlarını, baskınlıklarını, saldırganlıklarını ve cinselliklerini karşılaştıralım. Öncelikle bu farklılıkları ortaya koyduktan sonra evrimsel ve kültürel bakış açılarının onları nasıl açıkladığını değerlendirebiliriz. Toplumsal cinsiyet farklılıkları doğal seçilimi mi yansıtır? Kültürel olarak mı inşa edilir, yani kadın ve erkeklerin genelde büründükleri rollerin ve içinde yer aldıkları durumların bir yansıması mı? Veya genler ve kültür toplumsal cinsiyetleri birlikte mi şekillendiriyor?

"Irk ve cinsiyet farklılıkları üzerine yapılan doğrudan çalışmalar hakkında hiç şüphe olmamalı: Yetersiz temsil edilen grupların bu toplumda başarılı olabilmelerine yardımcı olabilmek için ne yapmamız gerektiği hakkında bizi bilgilendirecek... iyi çalışmalara bilimin çok fazla ihtiyacı var. Deve kuşlarının aksine, bizim toplumsal olarak rahatsız edici keşiflerin korkusuyla başımızı kuma gömmek gibi bir şansımız yok."

—GELİŞİM PSİKOLOĞU SANDRA SCARR (1988)

Bağımsızlığa Karşı Bağlantılılık

Bir erkek, şiddetli rekabetçilikten şefkat dolu ilgiye kadar değişen görünüş ve davranışlar sergiler. Keza bir kadın da, aynı şekilde. Nancy Chodorow (1978, 1989), Jean Baker Miller (1986) ve Carol Gilligan ve meslektaşları (1982, 1990) gibi psikologlar bu durumu reddetmeden, kadınların yakın ve samimi ilişkilere erkeklerden daha fazla öncelik verdiğini ileri sürmüşlerdir.

OYUN Eleanor Maccoby (2002), toplumsal cinsiyet gelişimi üzerine onlarca yıllık araştırmalarının sonucu olarak, erkek çocuklarıyla karşılaştırıldıklarında, kız çocuklarının daha içten konuştuklarını ve daha az saldırgan oyun oynadıklarını belirtmiştir. Erkek çocukları daha geniş grup faaliyetlerine katılırken, kız çocukları daha küçük gruplar hâlinde oyun oynar ve genellikle tek bir arkadaşla konuşurlar (Rose ve Rudolph, 2006). Ayrıca her iki grup da kendi hemcinsleriyle etkileşime girdikçe, cinsiyetler arasındaki farklılıklar da artar.

ARKADAŞLIK Yetişkinler olarak, bireyci kültürlerdeki kadınlar kendilerini daha ilişkisel tanımlarlar, başkalarından gelen yardıma daha açıktırlar, ilişkileriyle ilgili daha fazla duygu deneyimler ve başkalarının ilişkilerine daha duyarlıdırlar (Addis ve Mahalik, 2003; Gabriel ve Gardner, 1999; Tamres ve diğerleri, 2002; Watkins ve diğerleri, 1998, 2003). Bir konuşma sırasında erkekler görevlere ve büyük gruplarla bağ kurmaya daha çok odaklanırken, kadınlar kişisel ilişkilere daha çok odaklanır (Tannen, 1990). Kadınların arkadaşlarıyla olan telefon konuşmaları daha uzun sürer (Smoreda ve Liccope, 2000). Bilgisayar başındayken, e-posta atmak için daha fazla zaman harcarlar ve bunlarda da daha fazla duygu ifade ederler (Crabtree, 2002; Thomson ve Murachver, 2001). Grup içindeyken kadınlar hayatlarına dair daha fazla şey paylaşırlar ve birbirlerine daha fazla destek verirler (Dindia ve Allen, 1992; Eagly, 1987). Stresle karşılaştıkları durumlarda erkekler "savaş ya da kaç" tepkisi vermeye yatkındır, çoğunlukla da bir tehdide savaşarak cevap verirler. Shelley Taylor (2002), neredeyse bütün çalışmalarda, stres altındaki kadınlar, büyük çoğunlukla "ilgilen ve arkadaş ol" tepkilerini verir; destek için arkadaşlarına ve ailelerine başvurur, diyor. Birinci sınıf üniversite öğrencileri arasından her 10 erkekten 5'i ve her 10 kadından 7'si "zor durumdaki insanlara yardım etme"nin *çok* önemli olduğunu söylüyor (Sax ve diğerleri, 2002).

"Kadınların o farklı olan sesinde, itina etiğinin gerçekliği yatar."

—CAROL GILLIGAN, IN A DIFFERENT VOICE, 1982





Kız çocukları, genellikle küçük gruplar hâlinde oynar ve oyunları, ilişkileri taklit eder. Erkek çocuklarının oyunları genelde daha rekabetçi ve saldırgandır.

MESLEKLER Felicia Pratto ve meslektaşlarının bildirdiğine göre (1997), genel olarak erkekler eşitsizliği artıran mesleklere (savcılık, kurumsal reklamcılık) daha çok yönelirken; kadınlar eşitsizlikleri gideren mesleklere (kamu avukatlığı, hayır kurumlarının reklamcılığı) daha fazla yöneliyor. 640.000 insanın meslek tercihleri üzerine yapılan çalışmalar, erkeklerin kazanca, terfiye, rekabete ve güce kadınlardan daha fazla değer verdiğini; kadınların da uygun çalışma saatlerine, kişisel ilişkilere ve başkalarına yardım etme fırsatlarına erkeklerden daha fazla değer verdiğini ortaya koymuştur (Konrad ve diğerleri, 2000; Pinker, 2008). Gerçekten de sosyal hizmetler, öğretmenlik ve hemşirelik gibi çoğu Kuzey Amerikalı bakım uzmanlığı mesleklerinde kadınların sayısı erkeklerden çok daha fazladır. Ayrıca dünya çapında, erkeklerinkiyle karşılaştırıldığında, kadınların meslek tercihleri insanlarla daha çok ve nesnelerle daha az ilişkilidir (Lippa, 2008a).

"Çoğu kadının inandığının aksine, bir erkekle uzun süreli, kalıcı ve doyurucu bir ilişki kurmak oldukça kolaydır. Elbette bu erkeğin bir Labrador av köpeği olması şartıyla."

—DAVE BARRY, DAVE BARRY'S COMPLETE GUIDE TO GUYS, 1995

AİLE İLİŞKİLERİ Kadınların anneler, kız çocuklar, kız kardeşler ve nineler olarak bağlantıları, aileleri birbirine bağlar (Rossi ve Rossi, 1990). Kadınlar, okul öncesi çağındaki çocukların ve yaşlanan ana babalarının bakımına daha fazla vakit ayırır (Eagly ve Crowley, 1986). Erkeklerle karşılaştırıldığında üç kat daha fazla hediye ve kutlama kartları satın alırlar, üç-dört kat daha fazla mektup yazarlar ve arkadaşları ve aileleriyle yüzde 10 ila 20 daha fazla şehirler arası telefon konuşması yaparlar (Putnam, 2000). Kim olduklarını yansıtacak fotoğraflar göstermeleri istendiğinde, kadınlar, anne baba fotoğraflarını ve kendilerinin başkalarıyla birlikte çekilmiş fotoğraflarını daha çok çıkartırlar (Clancy ve Dollinger, 1993). Kadınlar için karşılıklı destek hissi, evlilikteki doyum için özellikle önemlidir (Acitelli ve Antonucci, 1994).

GÜLÜMSEMEK Elbette gülümsemek durumdan duruma değişir. Yine de 400'den fazla araştırmada kadınların, diğer insanlarla daha bağlantılı olmaları, kendini daha yüksek gülümseme oranlarıyla da göstermektedir (LaFrance ve diğerleri, 2003). Örneğin, Marianne LaFrance (1985), 9.000 üniversite yıllık fotoğrafını incelediğinde, Amy Halberstadt ile Martha Saitta da (1987) 1.100 dergi ve gazete fotoğrafıyla, alışveriş merkezlerindeki, parklardaki ve caddelerdeki 1.300 insanı incelediğinde, her seferinde kadınların gülümsemeye daha eğilimli olduklarını bulmuştur.

empati (duygudaşlık)
Bir başkasının duygularının dolaylı olarak deneyimlenmesi; kendini bir başkasının yerine koyabilmek.

DUYGUDAŞLIK (EMPATİ) Anketlerde kadınlar kendilerini **duygudaş**, yani başkalarının ne hissettiğini anlayabilen –sevinenle sevinebilen, ağlayanla birlikte ağlayabilen– kişiler olarak tanımlamaya çok daha fazla eğilimliler. Cinsiyetler arasındaki duygudaşlık farklılıkları daha az bir düzeyde de olsa laboratuvar çalışmalarına da yansımıştır. Kız çocukları, gösterilen slaytlara ya da anlatılan öykülere daha duygudaş tepkiler veriyorlar (Hunt, 1990). Laboratuvar ortamında ya da gerçek hayatta üzücü deneyimlerle karşılaştıklarında kadınlar aynı durumdaki başkalarına, erkeklerden daha fazla duygudaşlık gösteriyor (Batson ve diğerleri, 1996). Kötü bir davranış sergiledikten sonra acı çektirilenleri gözlemlerken, erkeklerin beyninin aksine, kadınların duygudaşlık ile ilişkili beyin bölgeleri artan bir hareketlilik gösteriyor (Singer ve diğerleri, 2006). Kadınlar, ağlamaya ya da başkasının üzüntüsü karşısında duydukları üzüntüyü bildirmeye daha yatkınlar (Eisenberg ve Lennon, 1983). 2003 yılı Gallup araştırmasında, Amerikalı erkeklerin yüzde 12'si ile kadınların yüzde 43'ü Irak savaşı nedeniyle ağladıklarını bildirmiştir.



© Michael Jantze. TheNorm.com Yayınlarının izniyle basılmıştır.

Tüm bu farklılıklar, hem erkeklerin hem de kadınların, kadınlarla kurdukları arkadaşlıkları erkeklerle kurdukları arkadaşlıklara kıyasla neden daha içten, daha eğlenceli ve daha besleyici bulduklarını açıklamayı kolaylaştırıyor (Rubin, 1985; Sapadin, 1988). Anlayış ve duygudaşlık istediğinizde, sevinçlerinizi ve kırgınlıklarınızı kime açarsınız, kime başvurursunuz? Çoğu kadın ve çoğu erkek bu durumda genelde kadınlara yönelir.

Bu kadın-erkek duygudaşlık farklılığının bir açıklaması da, kadınların başkalarının yüzlerinden duygularını okumakta erkeklere göre daha başarılı olmalarıdır. Judith Hall (1984), erkeklerin ve kadınların sözel olmayan ipuçlarına karşı hassasiyetleriyle ilgili 125 çalışmayı incelediğinde, kadınların diğerlerinin duygusal iletilerini deşifre etmekte daha üstün olduklarını fark etmiştir. Mesela, üzgün bir kadın yüzünün gösterildiği iki saniyelik sessiz bir klip izledikten sonra, klipteki kadının, birini eleştirmekte mi olduğunu, yoksa boşanmasını mı tartışmakta olduğunu kadınlar daha doğru tahmin etmişlerdir. Marianne Schmid Mast ve Judith Hall (2006), başkalarının dış görünüşünü hatırlamak konusunda kadınlar erkeklerden dikkat çekici biçimde daha fazla başarılı oldular, diye belirtmişlerdir.

Son olarak, kadınlar sözel olmayan biçimlerde duygularını *ifade etmekte* çok daha başarılılar, demiştir Hall. Eric Coats ve Robert Feldman (1996), bunun özellikle olumlu duygular için geçerli olduğuna dikkat çekerler. İnsanları mutlu, üzgün ve kızgın oldukları zamanlar hakkında konuşturduktan sonra, gözlemcilere bu ifadelerin 5 saniyelik sessiz video kliplerini izlettirmişlerdir. Gözlemciler, mutlu anlarını anımsayan kadınları, mutlu anlarını anımsayan erkeklerden daha kolay teşhis ettiler. Öte yandan erkekler, kızgınlığı aktarmada biraz daha başarılı oldular.

Ne düşünüyorsunuz? Batılı kadınlar daha bağımsız ve kültürlerinin bireyciliğine daha uyumlu mu olmalılar? Yoksa kadınların ilişkisel yaklaşımları, güç ve iktidar odaklı (çocuk ihmalinin yüksek olduğu, yalnızlık ve depresyonla mimlenmiş) Batı toplumlarını daha ilgili toplumlar hâline dönüştürmeye yardımcı olabilir mi?

Kız çocukları, daha duygudaş oldukları ve başkalarının duygularını okumakta daha başarılı oldukları için Simon Baron-Cohen'in (2004, 2005) "aşırı erkeksi beyin" olarak tanımladığı otizme karşı daha korunaklıdırlar.

Sosyal Baskınlık

İki insan hayal edin: Biri; "maceracı, despot, kaba, baskın, kuvvetli, bağımsız ve güçlü." Diğeri; "sevecen, bağımlı, hayalci, duygusal, itaatkâr ve zayıf." Eğer birinci kişi size erkek gibi geliyor ve ikinci de kadın gibi geliyorsa, yalnız değilsiniz, diyor John Wile liams ve Deborah Best (1990, s. 15). Asya'dan Afrika'ya ve Avrupa'dan Avustralya'ya kadar insanlar, erkekleri daha baskın, hırslı ve saldırgan olarak niteliyor. Üstelik 70 ülkede yaklaşık 80.000 insanla yapılan çalışmaların gösterdiğine göre erkekler güç ve başarıyı kadınlara kıyasla daha önemli görüyor (Shwartz ve Rubel, 2005).

Bu algılar ve beklentiler gerçeklikle örtüşüyor. Temel olarak, her toplumda erkekler toplumsal olarak daha *baskınlar*. Bilinen hiçbir toplumda kadınlar genel olarak erkeklere hükmetmezler (Pratto, 1996). Göreceğimiz gibi, toplumsal cinsiyet farklılıkları kültüre göre değişkenlik gösteriyor ve pek çok endüstrileşmiş ülkede, kadınlar yönetici ve liderlik konumlarını daha fazla elde ettikçe toplumsal cinsiyet farklılıkları gittikçe küçülüyor. Yine de düşünürsek:

- 2008'de dünyadaki meclis üyelerinin yalnızca yüzde 28'ini kadınlar oluşturuyordu (IPU, 2008).
- Erkekler, kadınlara göre sosyal baskınlıkla daha ilgilidir. Erkeklerin muhafazakâr siyasi adayları ve grup eşitsizliğini koruyan programları destekleme olasılıkları daha yüksektir (Eagly ve diğerleri, 2004; Sidanius ve Pratto, 1999). 2005 yılında, kadınlara oranla çok daha fazla sayıda Amerikalı erkek idam cezasını ve Irak savaşını destekliyordu (Gallup, 2005; Newport, 2007a).



"Bu çok güzel bir rapordu, Barbara. Ama kadınlar ve erkekler farklı dilden konuştukları için büyük ihtimalle tek bir kelimesini bile anlamamışımdır."

© The New Yorker Collection, 1995. J. B. Handelsman, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

- Bütün mahkeme jüri üyelerinin yarısı erkekken, seçilen jüri başkanlarının yüzde 90'ını erkekler oluşturuyor. Aynı zamanda çoğu sonradan oluşturulmuş laboratuvar gruplarının lideri de erkektir (Colarelli ve diğerleri, 2006; Davis ve Gilbert, 1989; Kerr ve diğerleri,1982).
- Endüstrileşmiş ülkelerde kadınların maaşları ortalama olarak erkeklerin maaşlarının yüzde 77'si kadardır. Bu maaş uçurumunun ancak beşte birlik oranı eğitim, iş deneyimi ve mesleğin özelliği ile açıklanabiliyor (Dünya Bankası, 2003).

Yüksek statülü pozisyonlardaki kişilere has bir özellik olarak çıkma teklifini ilk yapan, arabayı kullanan ve hesabı ödeyen de çoğunlukla erkekler oluyor (Laner ve Ventrone, 1998, 2000).

Erkeklerin iletişim kurma tarzları sosyal iktidarlarını kuvvetlendirir. Rollerin kesin ve net olarak tanımlanmadığı durumlarda erkekler daha despot davranırken, kadınlar daha demokratik davranırlar (Eagly ve Carli, 2007). Liderlik rollerinde erkekler daha yönlendirici ve görev odaklı bir şekilde sivrilme eğilimindedir. Kadınlar ise takım ruhu oluşturan, ilham verici ve sosyal becerilere sahip ve gittikçe daha fazla şirket tarafından benimsenen "dönüşümsel" liderlik tarzıyla kendilerini gösterme eğilimdedir. Erkekler; kazanmaya, ilerlemeye ve başkalarına hükmetmeye, kadınlardan daha fazla öncelik verir (Sidanius ve diğerleri, 1994). Bu durum, ülkelerin birbirleriyle savaşması gibi gruplar arası mücadelelerde, grup içindeki anlaşmazlıklara kıyasla, insanların tercihinin neden erkek liderlerden yana olduğunu açıklayabilir (Van Vugt ve Spisak, 2008).

Ayrıca erkekler daha fazla risk alır (Byrnes ve diğerleri, 1999). 35.000 borsacının hesaplarından toplanan veriye göre, "Erkekler, kadınlara göre gereğinden fazla kendilerine güveniyorlar." ve bu nedenle, borsada yüzde 45 daha fazla alım satım yapıyorlar (Barber ve Odean, 2001). Alım satım pahalı olduğu için ve erkeklerin alım satımlarının daha başarılı olması gibi bir şey söz konusu olmadığı için, erkeklerin sonuçları borsa ortalamasının yüzde 2,65 altındayken, kadınların performansları borsanın sadece yüzde 1,72 altındaydı. Erkeklerin alım satımları daha riskliydi ve erkekler bu sebepten daha fazla para kaybetmişlerdi.

Kadınlar yazı yazarken ortaklık bildiren bağlaç ve edatları ("ile" gibi), nicelik bildiren sözcükleri ve şimdiki zamanda çekilmiş yüklemleri daha fazla kullanma eğilimindedir. Kelime kullanımındaki ve cümle yapısındaki cinsiyet farklılıklarını tanımaya ayarlanmış bir bilgisayar programı, kurgusal olan ve olmayan 920 İngiliz yazın eserinin yüzde 80'inde yazarın cinsiyetini doğru saptamıştır (Koppel ve diğerleri, 2002).

Bazı toplumsal cinsiyet farklılıkları statü ve güç ile ilintili değildir. Örneğin farklı statülerden gelen tüm kadınlar yine de gülümsemeye daha fazla eğilimlidir (Hall ve diğerleri, 2005).

Sohbet sırasındayken erkeklerin kullandığı tarz, bağımsızlığa verdikleri önemi yansıtırken kadınlarınki, bağlantılılığa verdikleri önemi yansıtır. Erkekler, kendinden emin konuşmak, konuşmayı bölmek, elle dokunmak, daha fazla göz teması kurmak ve daha az gülümsemek gibi iktidar sahibi insanların davrandığı şekilde davranmaya, kadınlardan daha fazla yatkındır (Leaper ve Ayres, 2007). Sonuçları kadın bakış açısından değerlendirmek gerekirse, kadınların etkileme biçimi, daha dolaylı, karşısındakinin konuşmasını daha az bölen, daha hassas, daha kibar ve daha az kibirli olma eğilimlidir.

Öyleyse (1990'ların çok satan bir kitabının başlığındaki gibi) *Erkekler Mars'tan, Kadınlar Venüs'ten* diye ilan edebilir miyiz? Aslında erkeklerin ve kadınların konuşma tarzları bağlama göre değişkenlik gösteriyor, diye dikkat çekiyor Kay Deaux ve Marianne LaFrance (1998). Erkeklere atfettiğimiz çoğu tarz, aslında yüksek statülü ve güçlü insanlara (erkeklere ve kadınlara) özgü davranışlardır (Hall ve diğerleri, 2006). Örneğin, öğrenciler hocalarını dinlerken, arkadaşlarını dinlerken olduğundan daha fazla baş sallıyor, ayrıca kadınlar erkeklerden daha fazla baş sallıyor (Helweg-Larsen ve diğerleri, 2004). Erkekler –ve yüksek statülü rollerdeki insanlar– daha yüksek sesle konuşmaya ve bir konuşmayı kesmeye

daha fazla eğilimli (Hall ve diğerleri, 2005). Üstelik bireyler arasında da farklılıklar var; bazı erkekler, tipik olarak olarak daha çekingen ve uyumludur, bazı kadınlarsa daha doğrudan ve kendinden emindir. Kadınların ve erkeklerin farklı duygusal gezegenlerden geldiklerini ileri sürmek durumu fazlasıyla basite indirgiyor.

Saldırganlık

Psikologlar **saldırganlık** derken incitmeye yönelik davranışı kastediyorlar. Tüm dünyada avlanma, dövüşme ve savaşma, öncelikli olarak erkek etkinliğidir (Wood ve Eagly, 2007). Anketlerde, erkekler saldırganlığa, kadınlardan daha fazla izin verir. Laboratuvar araştırmalarında da erkekler gerçekten daha fazla fiziksel saldırganlık gösterirler; örneğin acıtacağına inandıkları bir elektrik şoku vererek (Knight ve diğerleri, 1996). Kanada'da cinayetten tutuklanmalar, 9 erkeğe 1 kadın oranındadır (Statistics Canada, 2008). Hapistekilerin yüzde 92'sinin erkek olduğu Amerika Birleşik Devletleri'nde bu oran yine dokuza birdir (FBI, 2008). Neredeyse bütün intihar bombacıları genç erkeklerden oluşmaktadır (Kruglanski ve Golec de Zavala, 2005). Aynı şekilde savaşta ölenlerin ve idam mahkûmlarının da neredeyse hepsi erkektir.

Ancak yine cinsiyet farkı duruma bağlı olarak dalgalanma gösterir. Ortada açık seçik bir kışkırtma olduğunda, saldırganlıktaki cinsiyet farkı küçülür (Bettencourt ve Kernahan, 1997; Richardson, 2005). Ayrıca saldırganlığın daha az şiddetli biçimlerinde (diyelim ki bir aile üyesini tokatlamak, bir şey fırlatmak ya da birine sözel olarak saldırmak) kadınlar, erkeklerden daha az saldırgan değildir (Björkqvist, 1994; White ve Kowalski, 1994). John Archer (2000, 2004, 2007), onlarca çalışmayı istatiksel olarak inceleyip özetledikten sonra, kadınların gerçekten de biraz daha fazla dolaylı saldırganlık, örneğin kötü niyetli dedikodu yaymak gibi, gösteriyor olabileceği sonucuna varmıştır. Ama tüm dünyadan ve tüm yaşlardan erkekler başkalarını fiziksel saldırıyla çok daha sıklıkla incitir.



"Bu, erkeklere özgü bir şey."

© The New Yorker Collection, 1995. Donald Reilly, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

saldırganlık
Birini incitmeyi amaçlayan fiziksel veya sözel davranış. Laboratuvar deneylerinde bu, elektrik şokları vermek ya da bir başkasının duygularını incitecek sözler söylemek anlamına gelebilir.

Cinsellik

Cinsel tutumlarda ve girişkenlikte de bir toplumsal cinsiyet farkı vardır. Cinsel uyarana karşı fizyolojik ve öznel tepkilerinde kadınlar ve erkekler "farklı olmaktan çok aynılar" (Griffitt, 1987). Yine de düşünürsek:

- Avustralya'da yapılan bir ankette, erkeklerin yüzde 48'i ve kadınların yüzde 12'si, "Kendimi farklı partnerlerle, 'öylesine' girdiğim cinsel ilişkiler sırasında rahat hissederken ve zevk alırken hayal edebiliyorum." cümlesine katılmışlardır (Bailey ve diğerleri, 2000). 48 milletlik bir çalışma, kısıtsız cinsellik konusundaki ülkeden ülkeye farklılık gösteren benimseyişleri, görece çok eşli olan Finlandiya'dan görece tek eşli olan Tayvan'a kadar, ortaya sermiştir (Schmitt, 2005). Ancak bu 48 ülkenin her birinde, kısıtsız cinsel ilişkiye karşı en çok isteği gösterenler hep erkekler olmuştur. Benzer şekilde, BBC'nin 53 ülkeden 200.000'in üstünde kişiyle yaptığı ankette, tüm erkekler "Güçlü bir cinsel isteğim var." cümlesiyle hemfikir olmuşlardır (Lippa, 2008b).
- Amerikan Eğitim Konseyi'nin çeyrek milyon üniversite birinci sınıf öğrencisiyle yürüttüğü yakın tarihli bir anket de benzer sonuçları göstermiştir. Erkeklerin yüzde 58'i ama kadınların yalnızca yüzde 34'ü, "Birbirlerini kısa zamandır tanıyor bile olsalar eğer birbirlerinden gerçekten hoşlanmışlarsa iki insanın cinsel ilişkiye girmesinde bir sakınca yoktur." demiştir (Pryor ve diğerleri, 2005).

- Seçkisiz olarak belirlenmiş 18-59 yaş arası 3.400 Amerikalı ile yürütülen bir anket çalışmasında, kadınların (yüzde 48) yarısı kadar erkek (yüzde 25) ilk cinsel ilişkinin nedeni olarak partnerlerine karşı duydukları yakınlık hissini göstermiştir. Hangi sıklıkla seks yapılması hakkında ne düşünüyorlar? Kadınların yüzde 19'u ve erkeklerin yüzde 54'ü "her gün" ya da "günde birkaç kere" diye cevap vermiştir (Laumann ve diğerleri, 1994). Aynı şekilde, Kanadalı kadınların yüzde 11'i ve erkeklerin yüzde 46'sı "günde birkaç kere" cevabını vermiştir (Fischstein ve diğerleri, 2007).

Cinsel tutumlardaki toplumsal cinsiyet farklılıkları etkisini cinsel davranışta da sürdürüyor. "Birkaç istisna haricinde dünyanın her yerinde" diyor kültürler ara psikolog Marshall Segall ve arkadaşları (1990, s. 244), "Kadınlara oranla erkeklerin cinsel ilişkiyi başlatmaları daha olasıdır."

Eşcinsel erkekler (geyler), lezbiyenlere kıyasla, bağlılık olmadan cinsel ilişkiye girmek ve daha sık cinsel ilişkide bulunmak konusunda daha ilgili olduklarını; görsel uyarana karşı daha duyarlı olduklarını ve partnerin çekiciliğini daha önemli bulduklarını belirtmişlerdir (Bailey ve diğerleri, 1994; Peplau ve Fingerhut, 2007; Schmitt, 2007). Birbirine bağlı Amerikalı lezbiyenlerin oranı (yüzde 47), birbirine bağlı gey oranının (yüzde 24) iki katıdır (Doyle, 2005). Vermont'taki sözleşmeli birlikteliklerin ve Massachusetts'teki eşcinsel evliliklerin üçte ikisini kadın çiftler oluşturmaktadır (Belluck, 2008; Rothblum, 2007). "Bu, eşcinsel erkekler sekse daha düşkün demek değil." diyor, Steven Pinker (1997), "Onlar, sadece arzuları kadınlarınkinde değil, diğer erkeklerin arzularında yansıma bulan erkekler."

Roy Baumeister ve Kathleen Vohs'un (2004; Baumeister ve diğerleri, 2001) gözlemlediğine göre, erkekler cinsellik hakkında daha fazla fantezi kurar, daha kolay uyarılır, daha fazla partner arar. Bunların yanı sıra erkekler, cinsel ilişkiden uzak durabilmede daha başarısızlar, daha fazla mastürbasyon yaparlar, seksi daha az reddederler, daha fazla risk alırlar, cinsellik uğruna daha fazla kaynak harcar ve daha fazla cinsel çeşitliliği tercih ederler. Bir anket, 52 milletten 16.288 kişiye, bir ayda kaç tane cinsel partner arzuladıklarını sormuştur. İlişkisi olmayanların arasından erkeklerin yüzde 29'u ve kadınların yüzde 6'sı birden fazla partner istemiştir (Schmitt, 2003, 2005). Bu sonuçlar karşıt cinsel ve eşcinsel bireyler için de aynı çıkmıştır (Geylerin yüzde 29'u ve lezbiyenlerin yüzde 6'sı birden fazla partner arzulamıştır.).

"Seks her yerde kadınların sahip olduğu ve erkeklerin de onlardan istediği bir şey olarak görülüyor." der antropolog Donald Symons (1979, s. 253). Baumeister ve Vohs'a göre de bütün kültürlerin kadın cinselliğine daha fazla değer ve önem atfetmesine şaşırmamak gerekir. Fahişelik ve kur yapmadaki cinsiyet asimetrisi; erkeklerin, bir kadının cinsellik vaadine üstü kapalı bir şekilde karşılık olarak sundukları para, hediye, iltifat ya da bağlanma sözleri de buna işaret eder. İnsanların cinsellik ekonomisinde kadınlar nadiren seks için para öderler, diye dikkat çekmekteler. Kendi işlerinin değerini düşürdükleri için sendikaların "grev kırıcı"lara karşı olmaları gibi, kadınlar da diğer kadınların "ucuz seks" tekliflerinin kendi cinselliklerinin değerini düşürdüğü gerekçesiyle onlara karşı çıkarlar. 185 ülke çapında yapılan bir araştırmaya göre uygun erkek sayısı ne kadar kısıtlıysa, ergen hamileliğin oranı da o kadar *yüksek* olmaktadır; zira erkek sayısı az olduğunda, "Kadınlar cinselliği, bağlılık bakımından daha düşük değerden sunarak birbirleriyle rekabete girerler." (Barber, 2000; Baumeister ve Vohs, 2004). Çin ve Hindistan'da gittikçe artmakta olduğu gibi, kadınlar kısıtlı olduğunda cinselliklerinin piyasa değeri yükselir ve böylece kadınlar daha fazla bağlılığı garantileyebilirler.

Cinsel fanteziler de toplumsal cinsiyet farklılığını yansıtır (Ellis ve Symons, 1990). Erkeklere yönelik müstehcen kitaplar ve filmlerde kadınlar bağımsız ve şehvetlidir. Aslen kadın hedef kitlesine sahip aşk romanlarında ise şefkat dolu erkek, kadın kahramana duyduğu tutku tarafından tüketilmiştir. Bunu tek fark eden sosyal bilimciler değildir. Mizahçı Dave Barry (1995), "Kadınlar, tüm olay örgüsünün, bir erkek ve kadının ne kadar yanıp tutuşsalar da bir türlü birlikte olamamalarından oluşan dört saatlik alt yazılı filmlere bayılabilirler." diye gözlemlemiştir. "Erkekler bundan NEFRET eder. Erkekler belki bu yanıp tutuşmanın 45 saniyesine katlanabilirler ve herkesin bir an önce soyunmasını isterler. Bir de bunu, bir araba kovalama sahnesinin takip etmesini. Adı "Araba Kovalamacasındaki Çıplak İnsanlar" olan bir film erkekler arasında çok fazla iş yapar."



"Evet bebeğim, seni dinleyeceğim. Gece boyunca seni dinleyeceğim."

© The New Yorker Collection, 2003. Alex Gregory, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

Dedektiflerin erdemden çok suça ilgi göstermeleri gibi, psikolojik dedektifler de benzerliklerden çok farklılıklara ilgi gösterirler. Öyleyse haydi kendimize hatırlatalım: *Bireysel* farklılıklar, toplumsal cinsiyet farklılıklarını kat be kat aşar. Kadınlar ve erkekler (birbirinden tamamen farklı), karşıt cinsiyetler değildir. Aksine, benzeyen ama aynı olmayan, birbirine uyan fakat birbirlerini kavradıkça farklılaşan kavuşmuş iki el gibidirler.

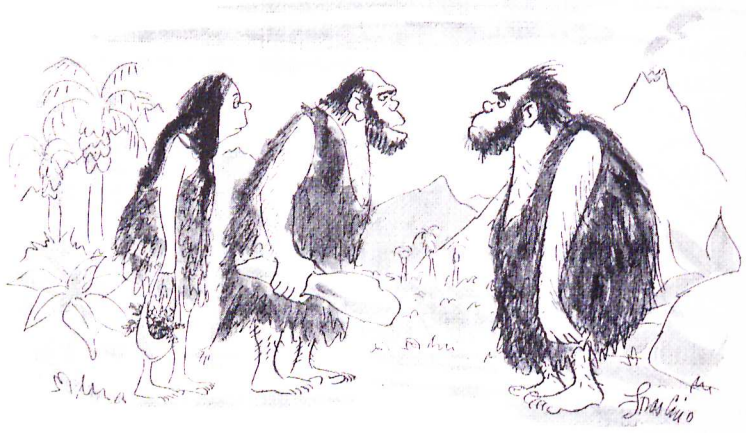
Özetle: Toplumsal Cinsiyet Benzerlikleri ve Farklılıkları Nasıl Açıklanır?

- Erkek ve kız çocukları, erkekler ve kadınlar pek çok şekilde benzerdir. Yine de farklılıkları, benzerliklerinden daha fazla dikkat çeker.
- Sosyal psikologlar toplumsal cinsiyet farklılıklarını *bağımsızlık* ile *bağlantılılığı* karşılaştırarak incelerler. Kadınlar genelde daha özenlidir, daha fazla duygu ve duygudaşlık gösterir ve kendilerini daha çok ilişki bağlamında tanımlar.
- Kadınlar ve erkekler farklı şekillerde sosyal baskınlık ve saldırganlık sergilemeye eğilimlidir. Bilinen bütün kültürlerde erkekler daha fazla toplumsal güce sahiptir ve fiziksel saldırganlık göstermeye kadınlardan daha meyillidir.
- Belirgin toplumsal cinsiyet farklılıklarında bir başka alan da cinselliktir. Erkekler, cinsellik hakkında daha sık düşünür ve çoğunlukla cinselliği ilk önce başlatır; öte yandan kadınların cinselliği duygusal tutkudan esinlenir.

Evrim ve Toplumsal Cinsiyet: Neleri Yapmak Doğadan Kaynaklanıyor?

Toplumsal cinsiyet farklılıklarını açıklamada araştırmalar iki etmene odaklanmış durumdadır: evrim ve kültür.

ABD'deki ulusal bir ankette Gallup Kuruluşu (1990), "Erkeklerin ve kadınların farklı kişiliklere, ilgilere ve becerilere sahip olmasının temel nedeni sizce nedir?" diye sormuştur. "Erkeklerin ve kadınların yetiştirilme biçimlerinden mi kaynaklanır yoksa bu farklılıklar biyolojik yapılarının bir parçası mıdır?" Soruyu (görünüşe bakılırsa sorunun varsayımlarını hiç sorgulamadan) cevaplayan yüzde 99'luk bir kesim arasında "yetiştirme" diyenler ile "biyoloji" diyenlerin yüzdesi hemen hemen aynı çıkmıştır.



© The New Yorker Collection, 1991. Ed Frascino, cartoonbank.com. Her hakkı saklıdır.

"Ben avlanıyorum, hanım da topluyor. Başka türlü iki yakayı bir araya getiremiyoruz."

Elbette ki belirgin biyolojik cinsiyet farklılıkları vardır. Erkek genleri, kas kütlelerini avlanma becerisi için yatkınlaştırırken kadın genleri, kas kütlelerini emzirebilme becerisi için yatkınlaştırır. Biyolojik cinsiyet ayrımı, üreme ve fiziksel yapıdaki bu denli görünür farklılıklardan mı ibarettir? Yoksa erkeklerin ve kadınların genleri, hormonları ve beyinleri davranışsal farklılıklara da yol açacak şekilde birbirinden farklılaşır mı?

Toplumsal Cinsiyet ve Çiftleşme Tercihleri

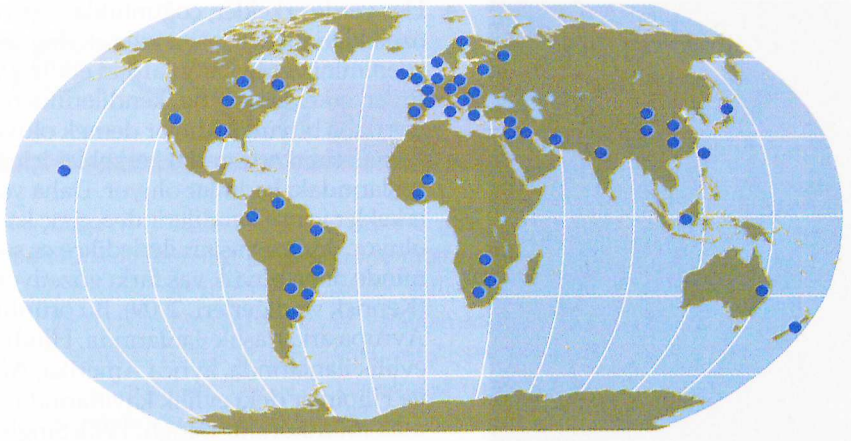
Evrimsel psikolog Douglas Kenrick (1987), saldırganlık, baskınlık ve cinsellikteki cinsiyet farklılıklarının dünya çapındaki yaygınlığını göz önünde bulundurarak, pek çoklarının da o zamandan beri aynı şekilde belirttiği gibi, "Türümüzün evrimsel tarihini değiştiremeyiz. Aramızdaki farklılıkların bir kısmı şüphesiz ki bu tarihin bir işlevi." der. Cinsiyetlerin benzer uyumsal zorluklarla karşılaştıkları alanların hiçbirinde evrimsel psikoloji cinsiyet farklılıkları öngörmez (Buss, 1995b). Her iki cinsiyet de ısıyı terleyerek düzenler. Her iki cinsiyet de bedenlerini besleyebilmek için benzer lezzet tercihlerine sahiptir. Her ikisinin derisi de sürtünmeyle karşılaştığında nasırlaşır. Ancak evrimsel psikoloji, flört etme, çiftleşme ve üremeye ilişkin davranışlarda cinsiyet farklılıklarının bulunacağını öngörür.

Evrimsel psikolog David Schmitt (2006), erkeklerin ebeveyn olarak dişilerden daha fazla yatırım yaptığı türlerde, erkekler uzun vadeli çiftleşme stratejisine sahiptirler, daha seçicidirler ve daha geç ölürler, diye belirtir.

Örneğin erkeklerin yüksek cinsel girişkenliklerini ele alalım. Ortalama bir erkek, hayatı boyunca trilyonlarca sperm üretir. Bu da spermi, yumurtayla kıyaslandığında daha değersiz hâle getirir (Eğer siz de ortalama bir erkekseniz, bu cümleyi okurken 1.000'den fazla sperm üretiyorsunuz demektir.) Üstelik bir kadın hamilelik ve emzirme döneminde sadece bir bebek ile ilgilenirken, bir erkek pek çok kadını dölleyerek genlerini yayabilir. Bir kadının çocuk yetiştirmeye yatırımı ilk kalemde dokuz aydır ama bir erkeğin yatırımı dokuz saniye bile olabilir.

Bu nedenle kadınlar, kaynak ve bağlılıkla ilgili işaretler ararlar ve üreme olanaklarına dikkatle yatırım yaparlar, der evrimsel psikologlar. Erkekler, genlerini geleceğe gönderip genetik piyangoyu kazanabilmek için diğer erkeklerle yarışırlar. Bu sebepten dolayı tohumlarını ekecek sağlıklı, verimli toprak ararlar. Kadınlar, bahçeye bakarken kendilerine yardımcı olacak erkekler, yani başıboş serserilerden ziyade kaynak sahibi ve tek eşli babalar bulmak isterler. Kadınlar, akıllıca üremeye çalışırlar, erkeklerse olabildiğine geniş çapta. En azından kuram böyle der.

Dahası, evrimsel psikologlar, fiziksel olarak daha baskın olan erkeklerin kadınlara ulaşmada ustalaştıklarını, daha az saldırgan erkeklerin daha düşük üreme şansına sahip olduklarını ve bunun kuşaklar boyunca erkek saldırganlığını ve baskınlığını artırdığını ileri sürerler. İkinci Montezuma'ya Aztek Kralı olması için yardım eden genler, haremindeki 4.000 kadının pek çoğunukiyle birlikte çocuklarına da geçmiştir (Wright, 1998). Benzer şekilde, eğer ana-atalarımız, bebeklerinin ve taliplerinin yüzlerini okuma becerilerinden faydalandılarsa, bundan dolayı doğal seçilim kadınlardaki duygu-tespit



ŞEKİL :: 5.5
İnsanın Çiftleşme Tercihleri

David Buss ve 50 çalışma arkadaşı, altı kıtadan ve beş adadan, her ırktan, dinden ve siyasal sistemden gelen 10.000'den fazla insanı incelediler. İncelediklerı her yerde erkekler, genç ve sağlıklı üremeye uygun görünen çekici fiziksel özellikleri, kadınlar ise kaynağa ve statüye sahip erkekleri tercih etmişlerdir.

Kaynak: Buss'tan (1994b).

edici becerileri tercih etmiş olmalıdır. Tüm bu varsayımların altında tek bir ilke yatar: *Doğa kişinin genlerini geleceğe aktarmasına yardımcı olan özellikleri seçer.*

Bu sürecin çok azı bilinçlidir. Pek az insan tutkuyla yanmakta oldukları sırada durup, "Genlerimi gelecek kuşaklara aktarmak istiyorum." diye düşünür. Onun yerine, doğal arzular genlerimizin daha fazla gen yapma yollarıdır, der evrimsel psikologlar. Duygular evrimin yatkınlıklarını düzenler, tıpkı açlığın vücudun besine olan ihtiyacını düzenlemesi gibi.

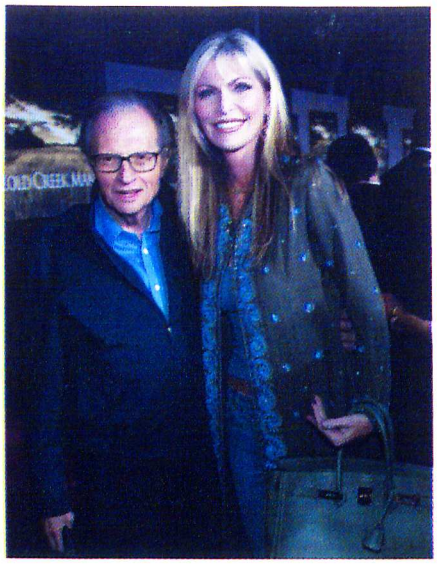
"Bir tavuk, sadece bir yumurtanın bir başka yumurta yapma yoludur."
—SAMUEL BUTLER, 1835–1901

Tıp araştırmacısı ve yazar Lewis Thomas (1971), dişi güvenin bombikol (kilometrelerce uzakta bile olsa çevredeki herhangi bir erkek ipek böceğinin tüylerini titreştiren ve şevkle canlı bir rüzgâr gönderen tek bir molekül) salgılamasına karşılık, bir erkek güvenin tepkisini hayalî olarak betimlerken, gizli evrimsel yatkınlık fikrini yakalamıştır. Bir ipek böceğinin kimyasal bir çekici madde tarafından esir alındığının farkında olacağı şüphelidir. Tam tersine, büyük ihtimalle günün birden nasıl da güzelleştiğini, havanın ne kadar canlılık verici, zamanınsa ihtiyar kanatlar için egzersiz yapmaya ne kadar uygun olduğunu ve kamçılayan rüzgârın nasıl da aniden döndüğünü düşünmüştür.

David Buss (1995a), "İnsanlar yaşayan fosillerdir. Önceki seçilim baskılarıyla üretilmiş mekanizmaların toplamıdır." der. Evrimsel psikologlar, bunun sadece erkek saldırganlığını değil, kadınların ve erkeklerin farklı cinsel tutum ve davranışlarını açıklamaya da yardımcı olduğuna inanıyorlar. Bir erkeğin, bir kadının gülümsemesini cinsel ilgi olarak yorumlayışı genellikle yanlış çıkıyor olsa da arada sırada haklı çıkmasının üremeyle sonuçlanan bir ödülü olabilir.

Evrimsel psikoloji, erkeklerin, kadınların arzuladığı şeyleri, yani dışsal kaynaklar ile fiziksel korumayı karşılamak için çabalayacağını da öngörür. Erkek papağanlar, tüyleriyle çalım atar, insanların erkekleri ise kaslarıyla, Audi'leriyle ve mal varlıklarıyla. Bir deneyde ergen erkekler, "çok paraya sahip olmak" maddesini, bir ergen kadınla aynı odada yalnız kaldıktan sonra daha önemli olarak değerlendirdiler (Roney, 2003). "Erkeklerin başarısı, bir kur yapma gösterisidir en nihayetinde." diyor, Glenn Wilson (1994). Kadınlar, erkeklere arzuladıkları (doğurganlığı işaret eden) gençlik dolu, sağlıklı görüntüyü verebilmek için göğüslerini büyültebilir, kırışıklıklarına Botox yaptırabilir ve yağlarını aldırabilirler. Diğer yandan bazı deneylerde, diğer çekici kadınların başarılarını ve görünümlerini aşağılayabildikleri de görülmüştür (Agthe ve diğerleri, 2008; Vukovic ve diğerleri, 2008). Buss (1994a) ve Alan Feingold (1992a), kadınların ve erkeklerin çiftleşme/eşleşme tercihlerinin, bu gözlemleri pekala aştığını belirtiyorlar. Düşünürsek:

- Avustralya'dan, Zambiya'ya 37 kültürde yürütülen çalışmalar erkeklerin, doğurganlık izlenimi uyandıran, genç bir yüz ya da vücut gibi fiziksel özelliklere sahip kadınlardan etkilendiklerini ortaya çıkardı. Kadınlar ise varlığı, gücü ve hırsı; yavruların korunması ve bakımı için kaynak vaat eden erkeklere karşı bir çekim hissederler (Şekil 5.5). Erkeklerin fiziksel forma olan yoğun ilgileri, onları görsel pornografinin dünyadaki en büyük tüketicileri yapmaktadır. Ancak toplumsal cinsiyet benzerlikleri de bulunuyor: İster bir Endonezya adasında ister Sao Paolo şehrinde yaşıyor olsun, erkekler de kadınlar da kibarlık, sevgi ve karşılıklı çekim arzuluyorlar.



Yedinci eşi Shawn Southwick-King'ten 25 yaş büyük olan Larry King.

Her yerde erkekler, çoğunlukla yaşı ve özellikleri itibarıyla, en yüksek doğurganlık izlenimini veren kadınlardan etkileniyorlar. Ergen erkekler için bu, kendilerinden birkaç yaş daha büyük kadınlar demek oluyor. Yirmilerinin ortasındaki erkekler için kendi yaşlarındaki kadınlar oluyor. Daha yaşlı erkekler içinse kendilerinden genç kadınlar oluyor. Ayrıca yaşları ilerledikçe eş seçiminde daha büyük yaş farkı gözetiyorlar (Kenrick ve diğerleri, 2009). Bu örüntüyü Avrupa arkadaşlık ilanlarında, Hindistan evlilik ilanlarında, ayrıca Amerika, Afrika ve Filipinler'deki evlilik kayıtlarında bulmak mümkündür (Singh, 1993; Singh ve Randall, 2007). Her yaştan kadın, kendinden yaşça biraz daha büyük olan erkekleri tercih ediyor. Bir kez daha doğal seçilimin erkekleri doğurganlıkla ilişkili kadın özelliklerine çekim hissetmeleri için yatkınlaştırdığını görüyoruz, diyor evrimsel psikologlar.

Buss (1999), bu bulguları yansıtan şekilde, "Dünyanın her yerinde erkekler ve kadınlar, eş seçimlerinde aynen evrimcilerin öngördüğü şekilde birbirlerinden ayrılıyorlar. Yılan, yükseklik ve örümcek korkumuzun, atalarımızın ölüm kalım risklerine pencere açışı gibi, eşleşme ve çiftleşme isteklerimiz de atalarımızın üreme için gerekli duydukları kaynaklara bir pencere açıyor. Hepimiz bugün, başarılı çıkan atalarımızın arzularını taşıyoruz." diye ifade ediyor.

Evrimsel Psikoloji Üzerine Düşünceler

Doğal seçilimin –doğanın, genlerin hayatta kalmasını güçlendiren fiziksel ve davranışsal özellikleri seçme süreci– doğruluğundan şüphe etmeksizin, eleştirmenler evrimsel açıklamada bir problem görmektedir. Evrimsel psikologlar bazen bir etkiyle (örneğin cinselliği başlatmada kadın erkek farkı) yola çıkıyorlar ve sonra bunun için bir açıklama oluşturmak için geriye doğru çalışıyorlar. Bu yaklaşım 1920'ler sırasında psikolojide hâkim bir kuram olan işlevselciliğin bir kalıntısı. İşlevselciliğin mantığı şöyle ilerler: "Bu davranış neden meydana gelir? Çünkü şu ve bu işlevi yerine getirir." Evrimsel ve işlevselci yaklaşımları geçmişi değerlendirme yanlılığından hatırlamış olabilirsiniz. Paul Ehrlich ve Marcus Feldman'ın da (2003) işaret ettiği gibi, bir evrimsel kuramcı geçmişi değerlendirirken hemen hemen hiç kaybetmez. Bugünün evrimsel psikolojisi, dünün Freudyen psikolojisine benzer, diyor eleştirmenler: Her iki kuram da bugün olan bitene yeniden uyarlanabilir.

Geçmişi değerlendirme yanlılığının üstesinden gelebilmek için başka türlü nasıl olabilirdi diye düşünmek gerekir. Haydi bunu deneyin. Kadınların, erkeklerden daha güçlü ve fiziksel olarak daha saldırgan olduğunu hayal edin. "Fakat elbette!" diyecektir biri, "küçükleri koruyabilmek için daha iyi olurdu." Eğer insanoğlunun erkekleri, evlilik dışı ilişkileriyle biliniyor olmasalardı, sadakatlerinin arkasındaki evrimsel bilgeliği göremeyecek miydik? Çünkü sadece sperm biriktireceğine, çocuklarını yetişkinliğe erdiren daha fazla kişi olacağından hem erkekler hem de kadınlar çocuklarına birlikte yatırım yapmaktan kazanç sağlarlar. Eşlerine ve çocuklarına daha sadık olan erkekler, genlerini aktarabilmek için çocuklarının hayatta kalacağından daha emin olabilirler. Tek eşlilik, erkeğin babalık olasılığını da artırır (Bunlar, aslında –yine geçmişi değerlendirmeye dayanarak– insanların ve yavrularının ana baba ilgisine çok ihtiyaç duydukları bazı diğer türlerin neden eşleşerek tek eşli olduklarını açıklayan evrimsel açıklamalardır).

Ana akım bilimin dışında kalan başka eleştirmenler evrimin öğretilişini sorguluyor (Bakınız, "Mercek Altı: Evrimsel Bilim ve Din").

Evrimsel psikologlar, geçmişi bugünün gözüyle değerlendirdikleri yönündeki, eleştirileri "tamamen yanlış" olarak yanıtlıyor. Geçmişi değerlendirme açıklamaları, kültürel açıklamalardan daha az bir rol oynamamaktadır. Neden erkekler ve kadınlar farklıdır? Çünkü kültür, davranışlarını *toplumsallaştırır*! İnsanların rolleri zaman ve mekân boyunca çeşitlilik gösterdiğinde "kültür" bu rolleri açıklamaktan ziyade *tanımlar*. Evrimsel psikologlar alanlarının, sadece bir geçmişi değerlendirme yanlılığı ve varsayımı olmanın tam tersine, evrimsel tahminleri hayvan

mercek ALTI

Evrimsel Bilim ve Din

Charles Darwin'in, *Türlerin Kökeni Üzerine* adlı kitabını yazmasının üzerinden 150 yıl geçmesine rağmen, ortaya attığı büyük düşünce üzerine tartışmalar sürüyor: Bütün dünyevi yaratıkların bir başka dünyevi yaratığın soyundan geldiği düşüncesi. Gallup araştırmasının, yetişkinlerin yarısının evrimin, "insanların Dünya'da var olmaya nasıl başladığını" açıkladığına inanmadığını gözler önüne serdiği Birleşik Devletler, tartışmanın en yoğun geçtiği yer olabilir (Newport, 2007b). Kanıtlara rağmen evrime dair şüphecilik sürüyor. Bu kanıtlara uzun zaman önce bilimcilerin yüzde 95'ini "insanoğlunun milyonlarca yıl önce ortaya çıktığına" ikna eden modern DNA araştırmaları da dâhildir (Gallup, 1996).

Çoğu bilimci için mutasyon ve doğal seçilim, akıllı tasarım da dâhil olmak üzere, yaşamın ortaya çıkışını açıklamaktadır. Örneğin, muazzam bir bilgi akışını kodlayan ve aktaran mühendislik harikası insan gözünün yapı taşları "hayvanlar alemi"yle benzer bir yapıya sahiptir. Bu da doğanın, tasarımı zaman içerisinde iyileştirecek mutasyonları seçebilmesini sağlar (Dennet, 2005). Genetikçi (ve Rus Ortodoks Kilisesi mensubu) Theodosius Dobzhansky'nin ünlü özdeyişini alıntılamayı, çoğu bilimci pek sever: "Evrimin ışığı altındakiler hariç biyolojideki hiçbir şeyin anlamı yoktur."

Amerikan Bilimin İlerlemesi Birliği'nin yöneticisi Alan Leshner (2005), hem bilim karşıtı hem de din karşıtı uçlardaki bağnazlar nedeniyle yaratılan kutuplaşmadan dert yanıyor. Artmakta olan bilim-din gerilimini giderebilmek için "Kamuoyuna, bilim ve dinin birbirlerinin düşmanı olmadığını anlatabilmek için her fırsatı kullanmalıyız. Birlikte yan yana rahatça var olabilir, her ikisi de yer sahibi olabilir ve topluma büyük katkılar sağlayabilir." diyor.

Leshner ile aynı fikirde olan pek çok bilimci var. Bilimin "Ne zaman?" ve "Nasıl?" gibi sorulara cevap verdiğine ve dinin de "Kim?" ve "Neden?" gibi sorulara cevap verdiğine inanıyorlar. 5. yüzyılda Aziz Augustine, bugünün bilimi doğrulamaya çalışan dindarlarını tahmin etmişti: "Evren tamamen neredeyse biçimlenmiş bir hâlde var edildi. Ancak kendisini, biçim verilmemiş maddeden, gerçekten büyüleyici bir yapılar ve biçimler dizinine dönüştürebilme kapasitesiyle kutsandı." (Wilford, 1999).

Evren gerçekten de harikuladedir diyor evrenbilimciler. Yer çekimi sadece birazcık daha güçlü ya da zayıf olsaydı veya karbonun protonu biraz daha ağır ya da hafif olsaydı –yaşam için inanılmaz derecede uygun olan– evrenimiz bizi asla üretemezdi. Bilimin ötesinde sorular olsa da (Neden yokluk yerine varlık?), evrenbilimci Paul Davies (2004, 2007), bunun çoğunlukla doğru olduğu sonucuna varıyor: Doğa kendi kendini yenileyebilen, bilgi işleyebilen sistemleri (bizi) üretebilmek için akıllıca tasarlanmış gibi görünüyor. Çok uzun bir süre içerisinde yaratılmışız gibi görünmekle beraber, sonuç, bizim harika biçimde karmaşık, anlamlı ve umut dolu varlığımızdır.

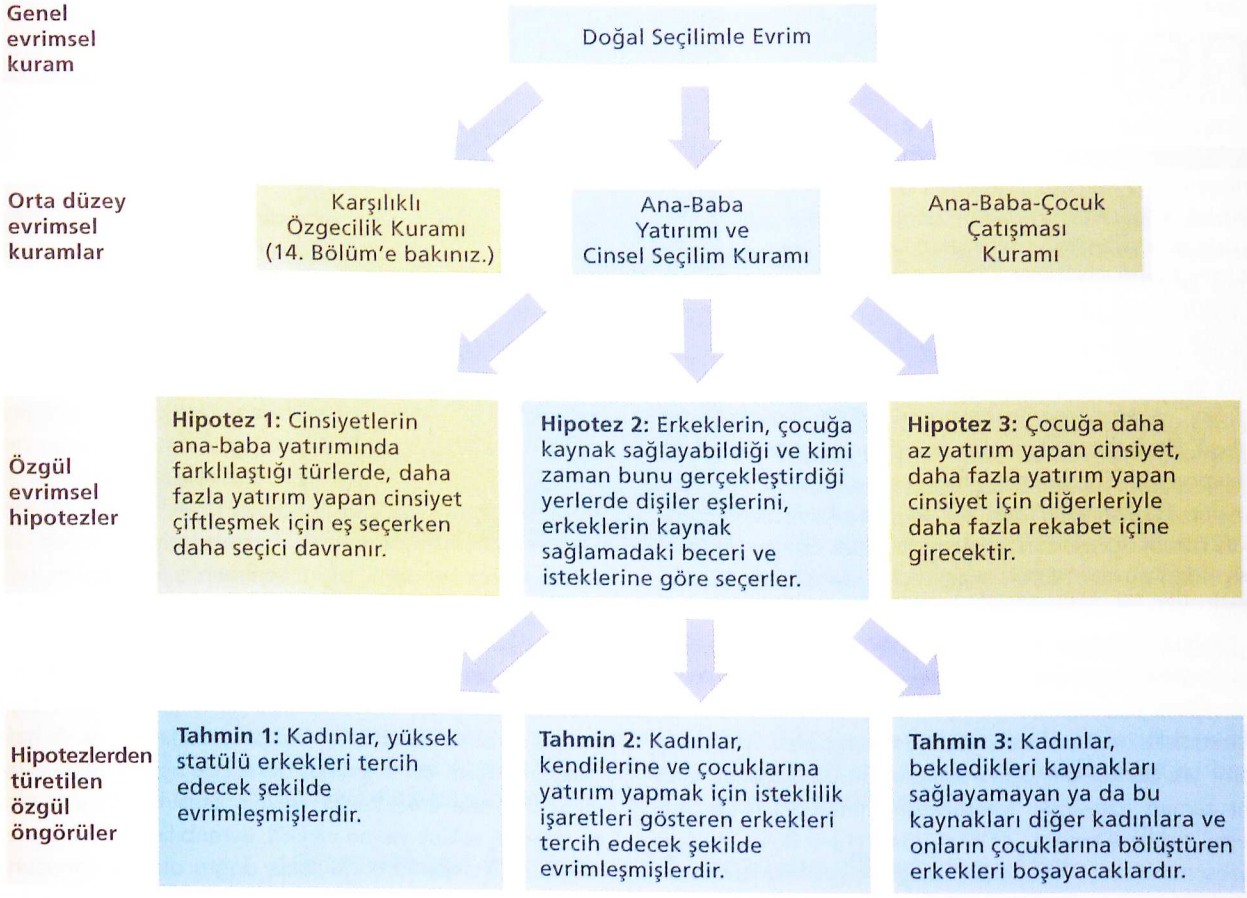
davranışından edinilen verilerle, kültürler arası gözlemlerle, hormon ve gen çalışmalarıyla test eden deneysel bir bilim olduğunu ifade ediyorlar. Pek çok bilimsel alanda olduğu gibi gözlemler, yeni ve test edilebilir tahminlere yol açan kuramlara ilham verir (Şekil 5.6). Bu tahminler, bizi fark edilmeyen olgulara karşı uyarır ve kuramı doğrulamamıza, reddetmemize ya da gözden geçirmemize fırsat tanır.

Ne var ki eleştirmenler, deneysel kanıtların, evrimsel psikolojinin tahminlerini güçlü bir biçimde desteklemediğini ileri sürüyor (Buller, 2005, 2009). Aynı zamanda, cinsiyet ve toplumsal cinsiyet üzerine yapılan spekülasyonların "erkek ve kadın kalıpyargılarını güçlendirdiği" hakkında endişeliler (Small, 1999). Çete şiddeti, cinayetle sonuçlanan kıskançlık ve tecavüzle ilgili evrimsel açıklamalar erkek saldırganlığını, "Erkek erkektir." şeklinde sanki doğal davranışlarmış gibi meşrulaştırıyor olabilir mi? Evrimsel psikologlar, unutmayın ki evrimsel bilgelik, geçmişin bilgeliğidir, diye yanıt veriyorlar. Bu, bize, türümüzün erken tarihinde hangi davranışların işe yaradığını söyler. Bu eğilimlerin günümüzde hâlen uyumsal işlevi olup olmadığı ise tamamen başka bir sorudur.

Evrimsel psikolojiyi eleştirenler, evrimin benzerliklerimizi ve farklılıklarımızı açıklamada yardımcı olduğunu kabul ediyorlar (Bir miktar çeşitlilik hayatta kalmaya yardımcı olur). Ancak, ortak evrimsel mirasımızın tek başına, insanların evlilik modellerindeki inanılmaz kültürel çeşitliliği (tek eşten eşler dizisine, çoklu eş sahibi olmaktan eş değiştirmeye) öngöremediğini ileri sürüyorlar. Ortak evrimsel mirasımız, sadece birkaç on yıl içerisinde değişiveren davranış örüntülerini de açıklayamıyor. Doğanın bize bahşettiği en önemli özellik uyum sağlama, yani öğrenme ve değişme kapasitesi gibi görünüyor. İşte burada, herkesin kabul edebileceği kültürün şekillendirici gücü yatıyor.

Davranıştaki cinsiyet farklılıkları Kuzey Afrika'nın düzlüklerinde kök toplayan ve sincap avlayan atalarımızla ilgili olabilir ama modern toplumdaki tezahürleri o kadar da kesin bir şekilde "uyumsal" olmayabilir. Modern toplum, bilgi odaklıdır. Büyük pazılar ve fışkıran testosteron, bir bilgisayar şirketinin başkanı olmakla pek de doğrudan ilgili sayılmaz.

—DOUGLAS KENRICK (1987)



ŞEKİL :: 5.6

David Buss (1995a) tarafından evrimsel kuramdan türetilen örnek tahminler.

Toplumsal Cinsiyet ve Hormonlar

Eğer genler bizi toplumsal cinsiyetle ilgili özelliklere yatkınlaştırıyorsa, bunu bedenimizdeki etkileri yoluyla yapıyor olmalıdır. Erkek embriyolarda, genler, testosteronu salgılamaya başlayan testisleri yönetir. Testosteron erkeksi görünümü etkileyen erkek cinsiyet hormonudur. Çalışmaların gösterdiğine göre, anne karnındaki gelişim sırasında çok fazla testosterona maruz kalan kız çocukları, diğer kız çocuklarına kıyasla daha erkeksi oyun davranışı sergilemektedir (Hines, 2004). Diğer vaka çalışmaları penissiz doğan ve kız çocuğu gibi yetiştirilen erkekleri takip etmiştir (Reiner ve Gearhart, 2004). Elbise giydirilseler ve kız çocuğu muamelesi görseler de çoğu çocuk tipik erkeksi oyunlar sergilemiş ve –çoğu vakada duygusal gerilim olmadan– erkek cinsiyet kimliği geliştirmiştir.

Saldırganlık konusundaki toplumsal cinsiyet farkı da testosterondan etkileniyor gibi görünmektedir. Testosteron verilmesi pek çok farklı hayvanda saldırganlığı artırmaktadır. İnsanlarda ise şiddet gösteren erkek suçlular, normalden daha yüksek testosteron seviyesine sahiptir; tıpkı Amerikan Ulusal Futbol Ligi oyuncuları ve şamatacı erkek üniversite öğrencisi birliklerinde olanlar gibi (Dabbs, 2000). Dahası saldırganlıktaki cinsiyet farkı, hem insanlar hem de maymunlarda hayatın erken dönemlerinde (kültür etkilemeden önce) görülmekte ve yetişkinlik boyunca testosteron düzeylerinin azalmasıyla birlikte azalmaktadır. Bu kanıtların hiçbiri bizi tam ve kesin bir sonuca ulaştırmaz. Birlikte ele alındığında ise pek çok araştırmacıyı cinsiyet hormonlarının önem taşıdığına ikna etmektedir. Ancak ileride de göreceğimiz gibi kültür için de aynı şeyi söyleyeceğiz.

"En iyi insanlar, kendi içlerinde iki farklı cinsiyeti birleştirebilmiş insanlardır."
—RALPH WALDO EMERSON, JOURNALS, 1843

İnsanlarda, orta yaş ve sonrasında ilginç bir durum oluşur. Kadınlar daha girişken ve özgüvenli olurlarken, erkekler daha duygudaş ve daha uysal olurlar (Kasen ve diğerleri, 2006; Lowenthal ve diğerleri, 1975; Pratt ve diğerleri, 1990). Bu azalan

toplumsal cinsiyet farklılıklarına hormonsal değişimler bir açıklama getirebilir. Keza rol gereksinimleri de başka bir açıklama olabilir. Bazıları kur yapma ve erken ana babalık süresince toplumsal beklentilerin her iki cinsiyetin de kendi rollerini güçlendirecek özellikleri vurgulamalarına neden olduğunu ileri sürmektedir. Erkekler kur yaparken, ihtiyaçları sağlarken ve korurken maço yönlerini abartır ve karşılıklı bağımlılık ve bakım ihtiyaçlarını bastırırlar (Gutmann, 1977). Kadınlar, kur yaparken ve küçük çocuk yetiştirirken, iddialı ve bağımsız olma dürtülerini kısıtlarlar. Görünüşe bakılırsa, kadınlar ve erkekler bu en baştaki yetişkinlik rollerinden sıyrıldıklarında, bastırılmış eğilimlerini daha fazla ifade ederler. Her ikisi de **androjenik** olurlar, yani hem girişkenlik ve iddialılık hem de bakım verme becerilerini aynı anda barındırabilirler.

androjenik
Andro (erkek) ve *gyn*den (kadın) gelir. Erkeksi ve kadınsı özelliklerin karışımı anlamındadır.

Özetle: Evrim ve Toplumsal Cinsiyet: Neleri Yapmak Doğadan Kaynaklanıyor?

- Evrimsel psikologlar, evrimin saldırganlık ve cinselliği başlatma gibi davranışlardaki toplumsal cinsiyet farkına nasıl yatkınlık sağladığını kuramlaştırmışlardır. Doğanın çiftleşme oyunu, erkekler arasından cinsellikte daha girişken olan (özellikle de fiziksel özellikleri itibariyle doğurganlığı çağrıştıran kadınlara karşı) ve diğer erkeklerle yarışırken saldırganca üstünlüğü elde etmeye çalışanları tercih etmektedir. Erkeklere kıyasla daha az üreme kapasitesine sahip olan kadınlar ise, küçükleri korumaya ve bakmaya daha fazla kaynak sunabilen erkekleri öncelikli olarak seçmektedir.
- Eleştirmenler evrimsel açıklamaların bazen kültürel çeşitlilik gerçekliğini açıklamaya yetmeyen, olay sonrası geriye yönelik varsayımlar olduğunu söylemektedir. Ayrıca evrimsel psikolojinin kuramlarını desteklemek için yeterli deneysel verinin olup olmadığını da sorgulamakta ve bu kuramların sorun yaratan kalıpyargıları güçlendireceğinden endişelenmektedirler.
- Her ne kadar biyoloji (örneğin, erkek ve kadın hormonları) toplumsal cinsiyet farklılıklarında çok önemli bir rol oynasa da toplumsal rollerin de kayda değer bir etkisi vardır. Doğanın bizleri farklılaşan durumlara uyum sağlama kapasitesiyle donattığı konusunda ise herkes hemfikirdir.

Kültür ve Toplumsal Cinsiyet: Kültürün Dediği Gibi mi Davranmalı?

Kültürün etkisi zaman ve mekâna göre farklılaşan cinsiyet rolleri tarafından apaçık gösterilmiştir.

Daha önce de bahsettiğimiz gibi, kültür büyük bir grup tarafından paylaşılan ve kuşaktan kuşağa aktarılan düşünceler, tutumlar, davranışlar ve geleneklerdir. Kültürün şekillendirici gücünü kadınların ve erkeklerin nasıl davranması gerektiği hakkındaki düşüncelerde görebiliriz. Ayrıca kültürü, bu beklentiler ihlâl edildiğinde karşılaşılan kınamalarda görebiliriz (Kite, 2001). Dünyanın her yerinde kız çocukları ev işlerine yardım ve çocuk bakımı için daha fazla zaman harcarken, erkek çocukları gözetimsiz oyunlarda daha fazla vakit geçirmektedir (Edwards, 1991). Hatta çağdaş, çift kariyerli, Kuzey Amerika evliliklerinde dahi, erkekler ev tamiratının çoğunu yaparken kadınlar çocuk bakımını düzenlemekle ilgileniyorlar (Bianchi ve diğerleri, 2000; Fisher ve diğerleri, 2007).

Cinsiyetin toplumsallaşmasının kız çocuklarına "köklerini", erkek çocuklarına da "kanatlarını" verdiği söylenir. Peter Crabb ve Dawn Bielawski (1994), prestijli Caldecott Ödülü'nü kazanan 20. yüzyıl çocuk kitaplarını incelemiş ve bu kitapların kız çocuklarını erkek çocuklarından dört kat daha fazla evle ilgili nesneleri (süpürge, dikiş iğnesi ya da tencere ve tava gibi) kullanırken ve erkek çocuklarını da kız çocuklarından beş kat daha fazla üretim araçlarını (yaba, saban ya da silah) kullanırken gösterdiğini tespit etmiştir. Yetişkinler için de durum pek farklı sayılmaz. Birleşmiş Milletler (1991) raporunda, "Her yerde, çoğu ev işini kadınlar yapmaktadır." ve "Her yerde yemek pişirme ve bulaşık yıkama en az paylaşılan ev işleridir." demektedir. Kimin ne yaptığı üzerine 185 kültürde yapılan incelemeler, erkeklerin avlandığını ve ağaç kestiğini, kadınların ev işlerinin yüzde 90'ını yaptığını, ayrıca cinsiyetlerin ekin ekip biçmede ve süt sağmada eşit olduklarını ortaya koydu. Bu gibi, kadınlardan ve erkeklerden beklenilen davranış kalıpları **toplumsal cinsiyet rollerini** tanımlamaktadır.

toplumsal cinsiyet rolleri
Kadınlardan ve erkeklerden beklenen bir takım davranışlar (normlar).



26 Aralık 2004'teki Güneydoğu Asya tsunamisinden üç ay sonra, Oxfam (2005), sekiz köydeki ölüleri saydı ve kadın ölümlerinin, erkek ölümlerini üç kat aştığını gördü (Kadınların evlerinin civarında, kıyıda olma olasılıkları daha yüksekti ve denizde olmaları, evden uzakta işlerinin olması ya da işte olma olasılıkları daha düşüktü).

"Biz, Birleşmiş Milletler'de, gelişmek için yaptığımız çalışmaların, Afrikalı çiftçiyle kocasının arasında kurulacak başarılı bir ortaklığa dayandığının her zaman farkındayız."

—GENEL SEKRETER KOFI ANNAN, 2002

Kültür, toplumsal cinsiyet rollerini inşa mı eder? Yoksa toplumsal cinsiyet rolleri sadece kadınların ve erkeklerin doğal davranış eğilimlerini mi yansıtır? Kültürler arasında ve zaman içinde çeşitlilik gösteren toplumsal cinsiyet rolleri kültürün gerçekten de bu rolleri inşa ettiğini göstermektedir.

Toplumsal Cinsiyet Rolleri Kültürle Birlikte Değişir

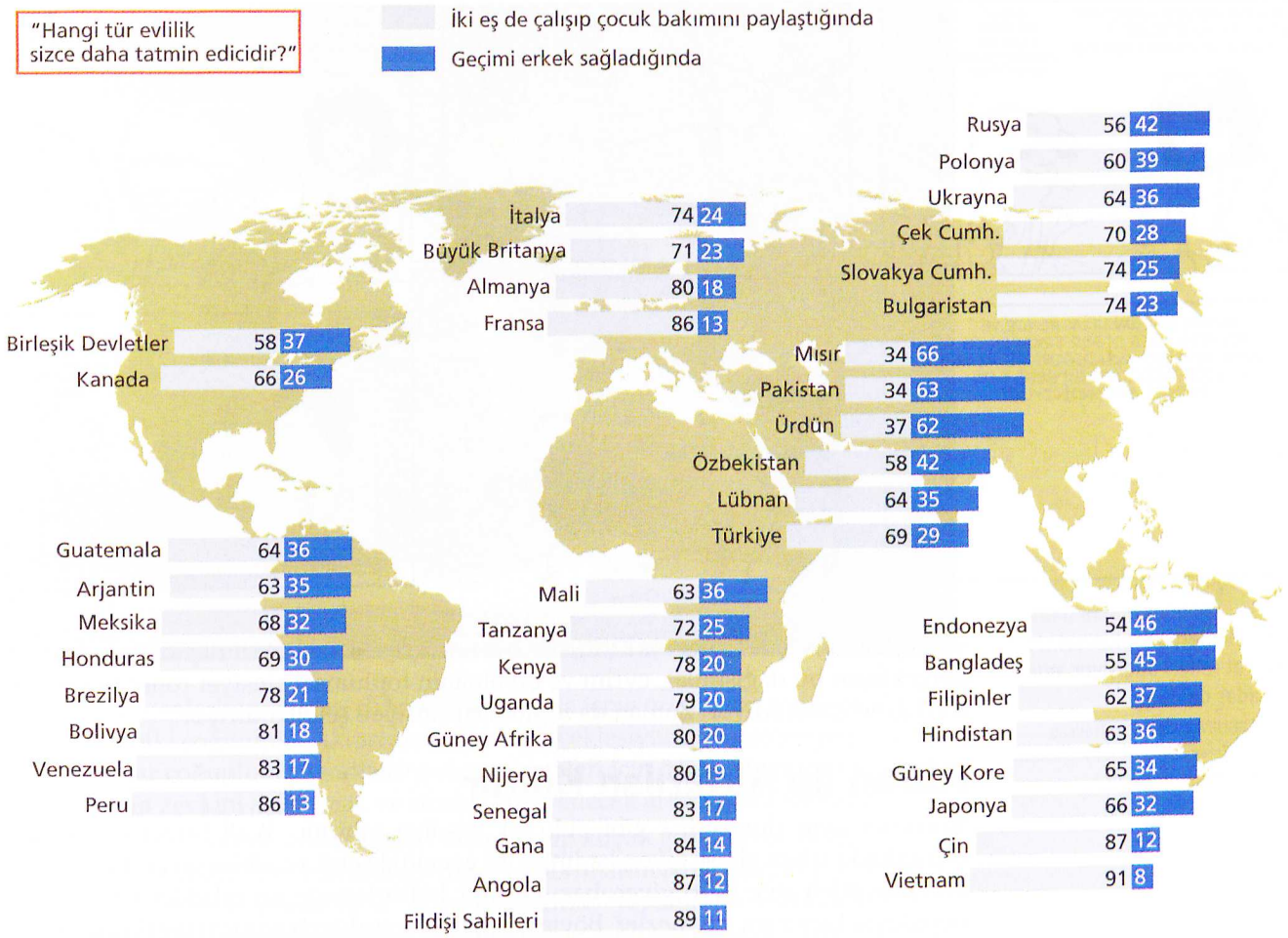
Toplumsal cinsiyet rolleri eşitsizliklerine karşın, dünyadaki insanların çoğu erkek ve kadın rollerinin daha paralel yürümesi gerektiğini düşünüyor. Pew Küresel Tutumlar Araştırması, 38.000 kişiye, hayatın, her iki eşin de çalıştığı ve çocuk bakımını paylaştığı zaman mı yoksa kadınlar evde kalıp çocuk bakarken, geçimi kocalarının sağladığı zaman mı daha doyurucu olduğunu sormuştur. 44 ülkenin 41'inde çoğu kişi birinci yanıtı seçmiştir (Şekil 5.7).

Buna karşın ülkeden ülkeye büyük farklılıklar vardır. Mısırlılar dünyadaki çoğunluğun fikrine, 2'ye 1 oranında katılmamakta, öte yandan Vietnamlılar 11'e 1 oranında katılmaktadır. Dünya Ekonomi Forumu, 2008 Küresel Toplumsal Cinsiyet Uçurumu Raporu'nda, Norveç, Finlandiya ve İsveç'in toplumsal cinsiyet eşitliğinde en yüksek, Suudi Arabistan, Çad ve Yemen'in en düşük düzeylerde olduğunu açıklamıştır. Endüstrileşmiş ülkelerde bile roller çok büyük oranlarda farklılaşıyor. Kadınlar, Japonya ve Almanya'da her 10 yönetici pozisyonundan 1'ini doldururken, Avustralya ve Birleşik Devletler'de bu oran 2'ye 1'dir (ILO, 1997; Wallace, 2000). Kuzey Amerika'da çoğu doktor ve dişçi erkektir, Rusya'daki çoğu doktor ve Danimarka'daki çoğu dişçi kadındır.

Batılı ülkelerde toplumsal cinsiyet rolleri giderek esnekleşiyor. Artık okul öncesi öğretmenliği ille de kadınların, pilotluk ille de erkeklerin işi değil.







ŞEKİL :: 5.7

Kabul Gören Toplumsal Cinsiyet Rolleri Kültüre Göre Değişir.

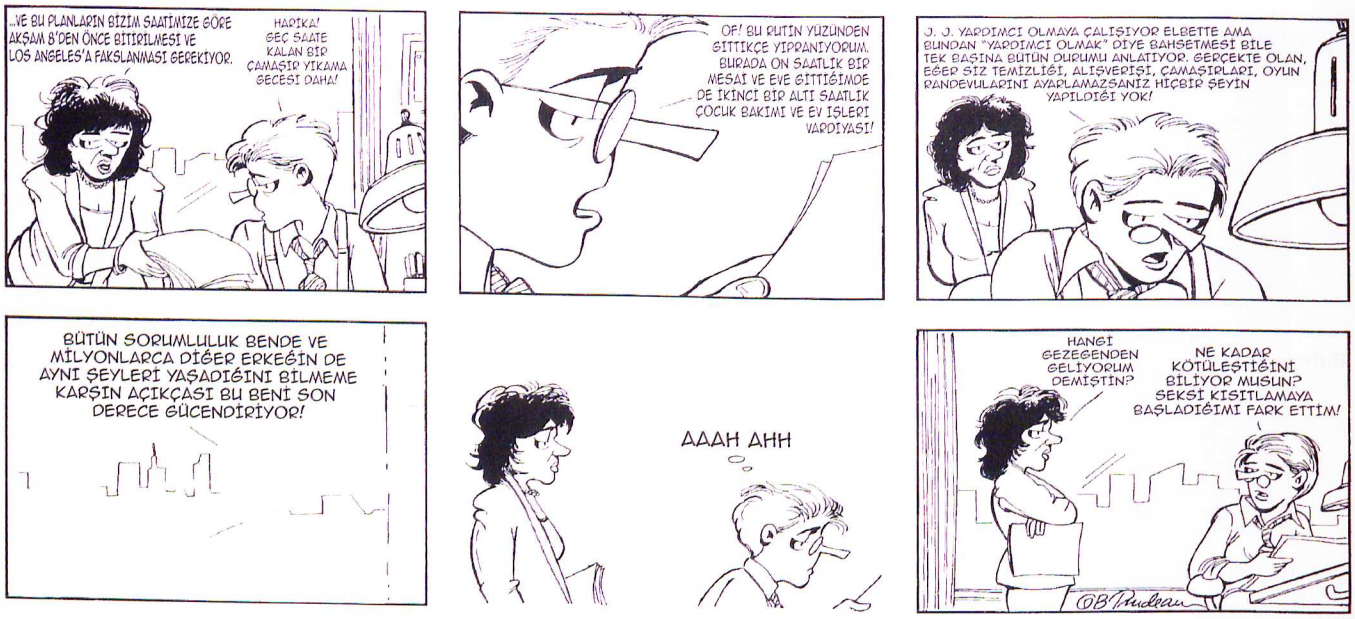
Kaynak: 2003, Pew Global Tutumlar Araştırması.

Toplumsal Cinsiyet Rolleri Zamanla Değişir

Şu son yarım yüzyılda –uzun tarihimizin incecik bir diliminde– toplumsal cinsiyet rolleri çarpıcı bir biçimde değişmiştir. 1938'de her 5 Amerikalı'dan ancak 1'i, "evli bir kadının kendisini destekleyecek bir kocası olsun olmasın, iş dünyasında ya da endüstride para kazanması"nı onaylamaktaydı. 1996'ya geldiğimizde, her 5 kişiden 4'ü onay vermekteydi (Niemi ve diğerleri, 1989; NORC, 1996). 1967'de Amerikalı birinci sınıf üniversite öğrencilerinin yüzde 57'si, "Evli kadınların etkinliklerinin ev ve aile ile sınırlı olması en iyisidir." demekteydi. 2005'te ise sadece yüzde 20'si buna katılmaktaydı (Astin ve diğerleri, 1987; Pryor ve diğerleri, 2005). (Kültür, bu konularda fikir birliğine yaklaştığı için bu araştırmalarda artık böyle sorular sorulmamaktadır.)

Davranışsal değişimler bu tutum değişikliğine eşlik etti. Harvard İşletme Fakültesi 1965'te henüz tek bir kadına bile derece vermemişti. Yirmi birinci yüzyılın dönemecinde ise mezunlarının yüzde 30'u kadındı. 1960'tan 2005'e Amerikalı tıp öğrencisi kadınların oranı, yüzde 6'dan yüzde 50'ye ve kadın hukuk öğrencilerinin sayısı da yüzde 3'ten 50'ye yükseldi (AMA, 2004; Cynkar, 2007; Hunt, 2000; Richardson, 2005). 1960'ların ortalarında Amerikalı evli kadınlar ev işlerine kocalarından *yedi kat* daha fazla zaman ayırıyordu. 1990'ların ortasından itibaren ise bu oran iki kata düştü (Bianchi ve diğerleri, 2000; Fisher ve diğerleri, 2007).

Fas'tan İsveç'e, kadınların parlamentodaki temsilinin gittikçe yükselmesinden de görüldüğü gibi, değişen erkek ve kadın rolleri pek çok kültürü kat etti (Inglehart



Batılı ülkelerde toplumsal cinsiyet rolleri değişiyor ama bu kadar da değil.

DOONESBURY © 1989 G. B. Trudeau. Universal Press Syndicate izniyle yeniden basılmıştır. Her hakkı saklıdır.)

ve Welzel, 2005; IPU, 2008). Kültürler boyunca ve dikkat çekici ölçüde kısa sürede gerçekleşen bu değişimler, evrim ve biyolojinin toplumsal cinsiyet rollerini sabitlemediğine işaret ediyor: Zaman da toplumsal cinsiyeti şekillendiriyor.

Akran ile Aktarılan Kültür

Kültürler aynı dondurma gibi pek çok çeşniye sahiptir. Wall Street'te erkekler çoğunlukla takım elbise giyer, kadınlar ise genellikle etek ve elbise giyer. İskoçya'da erkekler pileli etek (kilt) giyer; bazı ekvator kültürlerinde ise erkekler ve kadınlar neredeyse hiçbir şey giymezler. Böyle gelenekler kuşaklar boyunca nasıl korunuyor?

En çok kabul gören varsayım Judith Rich Harris'in (1998, 2007) *Yetiştirme Varsayımı*'dır: Ana baba bakımı, yani ana babanın çocuklarını yetiştirme şekli, çocuklarının kim olacağını belirler. Bu konuda Freud'cular ve davranışçılar –ve yan komşunuz– hemfikirler. İki ayrı uçtaki sevilen ve istismara uğrayan çocukları karşılaştırdığımızda ana babalığın gayet *önemli* olduğunu görürüz. Üstelik çocuklar, siyasi görüşleri ve dini inançları da dâhil olmak üzere pek çok değerini evde edinirler. Ancak eğer çocukların kişilikleri ana baba örneği ve yetiştirmesi ile şekilleniyorsa, aynı ailelerde yetişen çocukların oldukça benzer olması gerekmez mi?

Bu öngörü gelişimsel psikolojinin en şaşırtıcı, kabul gören ve etkileyici bulgusu tarafından yanlışlandı. Davranışsal genetikçi Robert Plomin ve Denise Daniels'in (1987) söylediğine göre, "Aynı ailede yetişen iki çocuk (ortalama olarak) nüfustan rastgele seçilen bir çift çocuk kadar birbirlerinden farklıdır."

İkizlerle, öz ve evlat edinilmiş kardeşlerle yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular, genetik etkinin kişilik özelliklerindeki çeşitliliğin ancak yüzde 50'sini açıklayabildiğine işaret etmektedir. Paylaşılan çevresel etkiler –paylaşılan ev etkisi de dâhil olmak üzere– kişilik farklılıklarının ancak yüzde 0'dan 10'a kadar olan kısmından sorumludur. Öyleyse geriye kalan yüzde 40-50'den sorumlu olan nedir? Harris, bunun büyük ölçüde *akran etkisi* olduğunu savunuyor. Çocukların ve ergenlerin en çok önem verdiği şey ana babalarının ne düşündüğü değil, akranlarının ne düşündüğüdür. Çocuklar ve gençler kültürlerini –oyunlarını, müzik beğenilerini, aksanlarını, hatta argolarını– çoğunlukla akranlarından öğrenirler. Birlikte oynayacakları, çalışacakları ve günün birinde eşleşecekleri kişiler akranlarıdır. Düşünürsek:

- Okul öncesi çağdaki çocuklar ana babalarının tüm zorlamalarına karşın bazı yiyecekleri yemeyi reddederler, ta ki o yiyeceği seven bir grup çocukla aynı masaya oturtulana kadar.



Çocuklar, tutumlarının pek çoğunu akranlarından öğrenir.

- Sigara içenlerin çocukları daha yüksek sigara içme oranlarına sahip olsalar da bu etki çoğunlukla akran aracılığıyla gerçekleşiyor gibi görünüyor. Böyle çocuklar çoğunlukla kendilerine sigara içmeleri için örnek oluşturacak, sigara içmenin zevkini aşılayacak ve sigara ikram edecek arkadaşlara sahiptir.
- Yabancı bir kültüre yerleşen ana babaya sahip küçük göçmen çocuklar, genellikle yeni akran kültürünün dilini ve normlarını tercih ederek büyürler. Evlerine döndüklerinde belki "kural değiştirme" yapabilirler ama kalpleri ve akılları akran gruplarında kalır. Benzer şekilde, işitmesinde sorun olmayan ana babaların işitme engelli çocukları, işitme engelliler okuluna gittiğinde genellikle ana babalarının kültürünü terk edip işitme engelli kültürüne asimile olur.

Öyleyse eğer bir grup çocuğu aynı okullarda, mahallelerde ve aynı akranlarla bıraksak ancak etraflarındaki ana babaları değiştirsek, "Yine de aynı tür yetişkinler olacaklardır." diyen Harris (1996), savının sınırlarını zorlar. Ana babaların önemli bir etkisi vardır ama bu büyük ölçüde dolaylı bir etkidir. Ana babalar okulları, mahalleleri ve akranları belirler ve bunlar da çocuklarının suç, uyuşturucu ve hamilelik konusunda neler yaşayacağını doğrudan etkiler. Çocuklar, genelde ipuçlarını biraz daha büyük çocuklardan edinir; onlar, gençlerden, gençler de ana babalarının kuşağındaki genç yetişkinlerden ipucu alır.

Ana baba grubu ile çocuk grubu arasındaki etkileşim bağları, kültürel aktarımın asla tam olamayacağı şekilde gevşektir. Hem insan hem de primat kültürlerinde değişim gençlerden gelir. Bir maymun, yiyeceği yıkamanın daha iyi bir yolunu bulduğunda ya da insanlar, toplumsal cinsiyet rolleri veya modayla ilgili yeni bir fikir ürettiklerinde, yenilik genellikle gençlerden gelmiştir ve genç yetişkinler tarafından hemen benimsenir. Böylece kültür değişirken kültürel gelenekler devam eder.

Özetle: Kültür ve Toplumsal Cinsiyet: Kültürün Dediği Gibi mi Davranmalı?

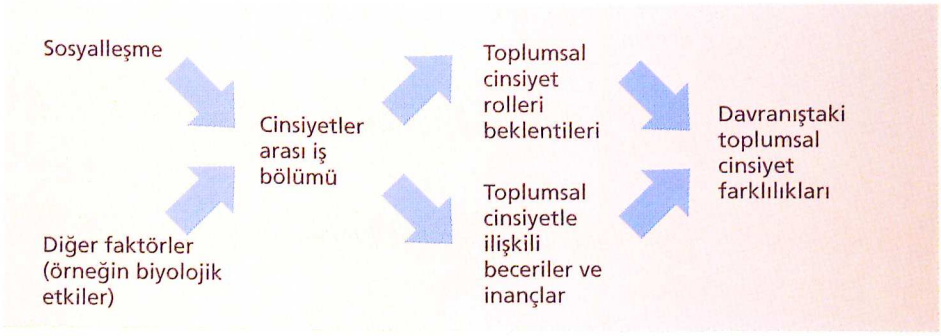
- En çok çalışılan rol olan toplumsal cinsiyet rolleri biyolojik etkiyi yansıtır ama aynı zamanda kültürün güçlü etkisini de gösterir. Kadınlardan ziyade erkekler için evrensel eğilim, toplumsal olarak baskın rolleri işgal etmektir.
- Toplumsal cinsiyet rolleri, kültürden kültüre ve zaman içerisinde büyük değişkenlik gösterir.
- Kültürün çoğu etkisi, çocuklara akranları tarafından aktarılır.

ŞEKİL :: 5.8

Sosyal Davranıştaki Toplumsal Cinsiyet Farklılıkları Üzerine Sosyal Rol Kuramı

Çocukluk deneyimleri ve faktörlerini de kapsayan çoğu etki, erkekleri ve kadınları farklı rollere yönlendirir. Beklentiler, yetenekler ve inançlar erkeklerin ve kadınların davranışlarını etkileyen bu farklılaşan rollerle ilişkilidir.

Kaynak: Eagly (1987) ve Eagly & Wood'dan (1991) uyarlandı.



Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet Hakkında Hangi Sonuca Varabiliriz?

Biyoloji ve kültür birbirinin bağlamı içinde gerçekleşir. Öyleyse biyoloji ve kültür nasıl etkileşir? Ayrıca bireysel kişiliklerimiz içinde bulunduğumuz durumlarla nasıl etkileşir?

Biyoloji ve Kültür

Evrim ve kültürü birbirine rakip gibi düşünmeye gerek yoktur. Kültürel normlar tutumlarımızı ve davranışımızı göze çarpmasa da çok güçlü bir biçimde etkiler. Ancak bunu biyolojiden bağımsız olarak yapmazlar. Sosyal ve psikolojik her şey en nihayetinde biyolojiktir. Başkalarının beklentileri bizi etkiliyorsa da bu bizim biyolojik programlanmamızın bir parçasıdır. Ayrıca biyolojik mirasımızın başlattığı şeyi kültür güçlendirir. Eğer genler ve hormonlar, erkekleri kadınlardan fiziksel olarak daha saldırgan olmaları için yatkınlaştırıyorsa, kültür de erkeklerin daha sert ve kadınların daha kibar, yumuşak taraf olmasını bekleyen normlar yoluyla bu farklılığı güçlendirebilir.

etkileşim
Bir etkenin (biyoloji gibi) etkisinin, başka bir etkene (çevre gibi) bağlı olduğu ilişki.

Biyoloji ve kültür birbiriyle aynı zamanda **etkileşime** girer. Genetik bilimindeki ilerlemeler, deneyimlerin beyni değiştirebilmek için genleri nasıl kullandığına işaret etmektedir (Quarts ve Sejnowski, 2002). Çevresel etkiler, yeni beyin hücresi dallanma reseptörleri üretmek için genleri harekete geçirir. Görsel deneyim, beynin görsel bölgesini geliştirmesi için genleri harekete geçirir. Ana baba dokunuşu, yavrunun gelecekteki stresli olaylarla başa çıkabilmesini sağlamaya yardımcı olan genleri uyarır. Genler taşa kazınmış değillerdir, deneyimlerimize uyumlu bir biçimde cevap verirler.

Biyolojik özellikler çevrenin nasıl tepki vereceğini etkilediği zaman biyoloji ve deneyim etkileşirler. Yüzde 8 daha uzun ve neredeyse iki katı daha fazla kas kütlesine sahip olan erkekler, hayatı kadınlardan daha farklı deneyimlemeye mahkûmdurlar. Veya şöyle düşünün: Çok güçlü bir kültürel norm, erkeklerin kadın eşlerinden daha uzun olmasını şart koşuyor. ABD'deki bir çalışma, 720 evli çiftten ancak 1'inin bu normu çiğnediğini gösterdi (Gillis ve Avis, 1980). Geçmişi değerlendirmeyi kullanarak bu durumun psikolojik açıklaması için bir spekülasyonda bulunabiliriz: Belki daha uzun olmak erkeklere kadınlar üzerindeki sosyal güçlerini kullanmalarında yardımcı oluyordur. Aynı zamanda bu kültürel normun altında yatan evrimsel bilgelik hakkında da bir spekülasyon yapabiliriz: Eğer insanlar kendi uzunluklarındaki eşleri tercih etselerdi, uzun erkekler ve kısa kadınlar çoğunlukla partnersiz kalırlardı. Bu durumda evrim erkeklerin kadınlardan uzun olmasını şart koşar, kültür de öyle. Öyleyse uzunluk normu pekala biyolojinin *ve* kültürün sonucu olabilir.

Alice Eagly ve Wendy Wood (1999; Wood ve Eagly, 2007) biyoloji ve kültürün nasıl etkileşime girdiğini kuramlaştırmışlardır (Şekil 5.8). Onlar, biyolojik etkiler ve çocukluk dönemi sosyalleşmesinin de içinde bulunduğu çeşitli etkenlerin, cinsiyetler arası iş bölümüne yönelik bir yatkınlık oluşturduğuna inanırlar. Yetişkin ömründe sosyal davranışlardaki toplumsal cinsiyet farklılıklarının birincil nedenleri bu cinsiyetler arası iş bölümünü yansıtan *roller*dir. Erkekler biyolojik olarak donatıldıkları

hikâyenin İÇ YÜZÜ

Alice Eagly ile Toplumsal Cinsiyet Benzerlikleri ve Farklılıkları Üzerine

Toplumsal cinsiyet üzerine çalışmaya, 1970'lerin başında sosyal etki üzerine bir projeyle başladım. O günlerdeki pek çok feminist aktivist gibi, başlarda kadınlar hakkındaki olumsuz kalıpyargılara karşın kadınların ve erkeklerin davranışlarının özünde aynı olduğunu sanıyordum. Yıllar geçtikçe düşüncelerim bir hayli gelişti. Kadınların ve erkeklerin bazı sosyal davranışlarının, özellikle de toplumsal cinsiyet rollerini akla getiren durumlarda, bir bakıma farklı olduğunu anladım.

İnsanlar, bu farkların kadınların aleyhinde olduğunu sanmamalıdır. Kadınların başkalarının sorunlarına karşı daha duyarlı olma ve diğerlerine karşı daha demokratik davranma eğilimleri olumlu karşılanmakta ve çoğu durumda bir kazanç olabilmektedir. Aslına bakarsanız toplumsal cinsiyet kalıpyargıları üzerine olan araştırmalarım, eğer olumlu ve olumsuz özellikleri hesaba katarsak, kadınlar hakkındaki kalıp yargıların erkekler hakkında olanlardan daha olumlu olduğunu gösteriyor. Ancak kadınlardan beklenen önemli özellikler olan kibarlık ve bakım sağlayıcılık, iddialı ve rekabetçi davranışı gerektiren durumlarda kadınların gücünü ve etkililiğini düşürebilir.



Alice Eagly,
Northwestern Üniversitesi

dayanıklılık ve hız nedeniyle daha fazla fiziksel güç gerektiren roller üstlenmeye eğilimlidir. Kadınların çocuk yetiştirme ve emzirme kapasiteleri onları bakım veren rollere daha fazla yönlendirir. Böylece her iki cinsiyet de üstlendikleri rollerden beklenen davranışları sergilemeye ve yetenekleri ile inançlarını bu doğrultuda şekillendirmeye eğilimli olurlar. Doğa ve yetiştirme girift bir ağ oluşturur. Eagly, rol dağılımı daha eşit bir hâle geldikçe, toplumsal cinsiyet farklılıkları "gittikçe azalacaktır" diye öngörür.

Eagly ve Wood, gerçekten de daha eşit toplumsal cinsiyet rollerine sahip kültürlerde, eş seçimindeki toplumsal cinsiyet farklılıkları (gençlik ve ev işlerinde beceri arayan erkekler, statü ve kazanç potansiyeli arayan kadınlar) daha azdır, diye belirtir. Benzer şekilde kadınların eskiden erkek işi olarak kabul edilen işlerdeki istihdamı arttıkça, erkeksilik/kadınsılık öz bildirimindeki toplumsal cinsiyet farkı da azalmaktadır (Twenge, 1997). Erkekler ve kadınlar daha benzer roller üstlendikçe bazı psikolojik farklılıklar azalır.

David Schmitt ve uluslararası araştırma ortakları (2008), ama hepsi de azalmaz, der. Elli beş milletten kadın ve erkekle yapılan kişilik testlerinde, dünya çapında –ama özellikle de refah düzeyi yüksek, eğitimli, eşitlikçi ülkelerde– kadınların, daha dışadönük, uyumlu ve öz disiplinli olduğu ortaya çıkmıştır. Daha az şanslı ekonomik ve sosyal bağlamlarda, "Bireyin, içsel kişilik özelliklerinin gelişimi daha fazla kısıtlanır." der, Schmitt.

Her ne kadar biyoloji, erkekleri güç gerektiren işler, kadınları da bebek bakımı için yatkınlaştırsa da Wood ve Eagly (2002), "Kadınların ve erkeklerin davranışları, her düzeydeki örgütsel rolleri etkili bir biçimde yerine getirebilmeleri için kolaylıkla işlenebilir." sonucuna varır. Günümüzdeki yüksek statülü ve genellikle yüksek teknolojili iş rolleri için erkeklerin boyutları ve saldırganlığı gittikçe daha az önemli hâle gelmektedir. Zaten azalan doğum oranları kadınların hamilelik ve bakıcılıkla daha az kısıtlandığı anlamına gelir. Toplumsal cinsiyetten bağımsız olarak, en iyi yeteneği seçmek için işverenlerin üzerindeki rekabetçi baskılarla birleştiğinde, sonuç, toplumsal cinsiyet eşitliğindeki kaçınılmaz yükseliş olmaktadır.

Koşulların ve Kişinin Gücü

"Önemsiz gerçekler ve büyük gerçekler vardır." der, fizikçi Niels Bohr. "Önemsiz bir gerçeğin zıddı yanlışlıktır. Büyük bir gerçeğin zıddı ise yine bir gerçektir." Sosyal etki üzerine olan bu kısımdaki her bir bölüm büyük bir gerçeği öğretiyor: *Koşulların gücünü.* Dış baskıların gücü hakkındaki büyük gerçek, eğer rüzgârla saçılan tohumlar gibi pasif varlıklar olsaydık davranışlarımızı açıklayabilirdi. Ancak tohumların aksine sadece içinde bulduğumuz koşullar tarafından o tarafa ya da bu tarafa sürüklenerek buralara gelmiş değiliz. Etkiliyoruz, tepki veriyoruz. Karşılık veriyoruz ve karşılıklar

Düşünün: Bohr'un dediği büyük bir hakikatse, tersi nedir?

alıyoruz. Sosyal duruma direniyor ve hatta bazen bu durumu değiştiriyoruz. Bu nedenle, bütün bu "sosyal etki" bölümlerini bu büyük hakikatin tersine dikkati çekerek bitirmeyi seçtim: *bireyin gücüne.*

Belki kültürün gücünü vurgulamak sizi bir bakıma rahatsız ediyordur. Çoğumuz davranışımızı belirleyen dış güçlerin en ufak bir imasından alınırız. Kendimizi, davranışlarımızı (yani, en azından iyi davranışlarımızı) yaratan özgür varlıklar olarak görürüz. Davranışlarımızın kültürel nedenlerini kabul etmenin, filozof Jean-Paul Sartre'ın "kötü kader" (kişinin bir şeyi veya birini kendi kaderi hakkında suçlayarak sorumluluktan sıyrılması) olarak tanımladığı şeye yol açacağından korkarız.

Aslında, sosyal kontrol (koşulların gücü) ve kişisel kontrol (bireyin gücü), biyolojik ve kültürel açıklamaların birbiriyle rekabet ettiği kadar rekabet içindedir. Sosyal davranışımız hakkındaki sosyal ve kişisel açıklamaların ikisi de geçerlidir çünkü her an sosyal dünyalarımızın hem ürünü hem üreticisiyiz. Pekala, genlerimizin ve çevrenin karşılıklı etkileşimi de olabiliriz. Ancak geleceğin yaklaşmakta olduğu da bir gerçek ve bizim işimiz gideceği yöne karar vermek. Bugünkü seçimlerimiz yarınki çevremizi belirliyor.

"Hakikatin dili her zaman çelişkilidir."

—LAO-TZU, THE SIMPLE WAY, İÖ 6. YÜZYIL

Sosyal koşullar bireyleri derinden etkiler. Ama bireyler de sosyal koşulları etkiler. Bu ikisi *etkileşir.* Dışsal koşulların mı yoksa içsel yatkınlıkların mı (veya kültürün mü evrimin mi) davranışı belirlediğini sormak bir odanın alanını, uzunluğun mu yoksa genişliğin mi belirlediğini sormak gibidir.

Bu etkileşim en azından üç şekilde gerçekleşir (Snyder ve Ickes, 1985):

- *Belirli bir sosyal koşul farklı insanları farklı etkiler.* Çünkü aklımız gerçekliği tıpatıp veya yansız olarak görmez, bir duruma karşılık verirken aynı zamanda onu anlamlandırırız. Ayrıca bazı insanlar (gruplar kadar bireyler de) sosyal koşullara diğerlerinden daha hassas ve duyarlıdır (Snyder, 1983). Örneğin Japonlar, toplumsal beklentilere İngilizlerden daha duyarlıdır (Argyle ve diğerleri, 1978).
- *Kişiler, kendi koşullarını sıklıkla kendileri seçer.* Seçim hakkı verildiği zaman daha sosyal olan insanlar, sosyal etkileşimi harekete geçiren durumları seçerler. Kendi üniversitenizi seçerken aynı zamanda kendinizi belirli bir grup sosyal etkiye maruz bırakmayı seçiyordunuz. Ateşli liberallerin (solcuların) Dallas'ın varoşlarında yaşaması ya da Ticaret Odası'na katılması olası değildir. Büyük ihtimalle San Fransisco ya da Toronto'da yaşarlar ve Greenpeace'e katılırlar, bir başka deyişle, kendi eğilimlerini güçlendirecek bir sosyal çevrede yaşamayı tercih ederler.
- *İnsanlar sıklıkla kendi koşullarını yaratır.* Ön kabullerimizin kendi kendini gerçekleştirici olabileceğini yeniden hatırlayın: Eğer bir insanın dışadönük, düşmanca, zeki ya da seksi olmasını bekliyorsak, bu kişiye karşı davranışlarımız beklentisi içinde olduğumuz davranışı kışkırtabilir. Sonuçta, sosyal bir koşulu yaratan şey içindeki insanlardan başka nedir ki? Muhafazakâr bir çevre, muhafazakârlar tarafından oluşturulur. Bir kız kardeşlik cemiyetinin içinde olup bitenler üyeleri tarafından yaratılır. Sosyal çevre hava durumu gibi, sadece başımıza gelen bir şey değildir. Evimiz gibi, kendimiz için yaptığımız bir şeydir daha ziyade.

Yani güç hem insanlara hem de durumlara bağlıdır. Kültürel dünyamızı hem yaratır hem de onun tarafından yaratılırız.

Özetle: Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet Hakkında Hangi Sonuca Varabiliriz?

- Biyolojik ve kültürel açıklamalar çelişkili olmak zorunda değildir. Aslında etkileşim içindedirler. Biyolojik faktörler, kültürel bağlamda etki eder ve kültür biyolojik bir temelin üzerinde yükselir.
- Sosyal etkinin gücü hakkındaki büyük gerçekliği onu tamamlayan diğer yarısından, yani kişinin gücünden ayırırsak, bu, gerçekliğin sadece yarısı olur. İnsanlar ve koşullar en azından üç şekilde etkileşir: İlk olarak bireyler, bir durumu nasıl yorumladıklarına ve tepki gösterdiklerine göre değişkenlik gösterirler. İkinci olarak, insanlar kendilerini etkileyen çoğu koşulu kendileri seçerler. Üçüncü olarak, insanlar kendi sosyal koşullarının yaratılmasına yardımcı olurlar.



DİPNOT: Kendimizi Sosyal Dünyamızın Ürünleri Olarak mı Yoksa Mimarları Olarak mı Görmeliyiz?

Koşullar ve kişiler arasındaki karşılıklı nedensellik, insanları çevrelerine *tepki gösteren* ya da çevrelerine *etki eden* kişiler olarak görmemize olanak tanıyor. Her iki görüş de doğru çünkü sosyal dünyamızın hem ürünleri hem de mimarlarıyız. Yine de biri diğerinden daha mı bilgece olur? Bir bakıma, (başarılarımız hakkında fazla gururlanmayalım ve problemlerimiz karşısında kendimizi fazla suçlamayalım diye) kendimizi çevremizin bir ürünü olarak; diğerlerini de (ataerkil ve çıkarcı olmayalım diye) özgür bireyler olarak görmek akıllıca bir hareket olur.

Öte yandan, belki de tam tersini yaparsak, yani kendimizi dilediğini yapabilen bireyler olarak görürken diğerlerini çevreleri tarafından etkileniyor diye varsayarsak daha iyi etmiş oluruz. Böylece kendimize baktıkça öz yeterlik hissedebilir ve başkalarıyla ilişkiye geçtikçe anlayış ve sosyal reform arayışına girebiliriz. Aslına bakarsanız çoğu din, kendi sorumluluğumuzu üstlenmemiz için bizi cesaretlendirir ama başkalarını yargılamaktan da alıkoyar. Tam tersi bir doğal eğilime sahip olduğumuz için mi bu böyle: kendi kusurlarımızı mazur görürken başkalarını, kusurları nedeniyle suçluyor muyuz?

alıyoruz. Sosyal duruma direniyor ve hatta bazen bu durumu değiştiriyoruz. Bu nedenle, bütün bu "sosyal etki" bölümlerini bu büyük hakikatin tersine dikkati çekerek bitirmeyi seçtim: *bireyin gücüne*.

Belki kültürün gücünü vurgulamak sizi bir bakıma rahatsız ediyordur. Çoğumuz davranışımızı belirleyen dış güçlerin en ufak bir imasından alınırız. Kendimizi, davranışlarımızı (yani, en azından iyi davranışlarımızı) yaratan özgür varlıklar olarak görürüz. Davranışlarımızın kültürel nedenlerini kabul etmenin, filozof Jean-Paul Sartre'ın "kötü kader" (kişinin bir şeyi veya birini kendi kaderi hakkında suçlayarak sorumluluktan sıyrılması) olarak tanımladığı şeye yol açacağından korkarız.

Aslında, sosyal kontrol (koşulların gücü) ve kişisel kontrol (bireyin gücü), biyolojik ve kültürel açıklamaların birbiriyle rekabet ettiği kadar rekabet içindedir. Sosyal davranışımız hakkındaki sosyal ve kişisel açıklamaların ikisi de geçerlidir çünkü her an sosyal dünyalarımızın hem ürünü hem üreticisiyiz. Pekala, genlerimizin ve çevrenin karşılıklı etkileşimi de olabiliriz. Ancak geleceğin yaklaşmakta olduğu da bir gerçek ve bizim işimiz gideceği yöne karar vermek. Bugünkü seçimlerimiz yarınki çevremizi belirliyor.

"Hakikatin dili her zaman çelişkilidir."
—LAO-TZU, THE SIMPLE WAY, İÖ 6. YÜZYIL

Sosyal koşullar bireyleri derinden etkiler. Ama bireyler de sosyal koşulları etkiler. Bu ikisi *etkileşir*. Dışsal koşulların mı yoksa içsel yatkınlıkların mı (veya kültürün mü evrimin mi) davranışı belirlediğini sormak bir odanın alanını, uzunluğun mu yoksa genişliğin mi belirlediğini sormak gibidir.

Bu etkileşim en azından üç şekilde gerçekleşir (Snyder ve Ickes, 1985):

- *Belirli bir sosyal koşul farklı insanları farklı etkiler.* Çünkü aklımız gerçekliği tıpatıp veya yansız olarak görmez, bir duruma karşılık verirken aynı zamanda onu anlamlandırırız. Ayrıca bazı insanlar (gruplar kadar bireyler de) sosyal koşullara diğerlerinden daha hassas ve duyarlıdır (Snyder, 1983). Örneğin Japonlar, toplumsal beklentilere İngilizlerden daha duyarlıdır (Argyle ve diğerleri, 1978).
- *Kişiler, kendi koşullarını sıklıkla kendileri seçer.* Seçim hakkı verildiği zaman daha sosyal olan insanlar, sosyal etkileşimi harekete geçiren durumları seçerler. Kendi üniversitenizi seçerken aynı zamanda kendinizi belirli bir grup sosyal etkiye maruz bırakmayı seçiyordunuz. Ateşli liberallerin (solcuların) Dallas'ın varoşlarında yaşaması ya da Ticaret Odası'na katılması olası değildir. Büyük ihtimalle San Fransisco ya da Toronto'da yaşarlar ve Greenpeace'e katılırlar, bir başka deyişle, kendi eğilimlerini güçlendirecek bir sosyal çevrede yaşamayı tercih ederler.
- *İnsanlar sıklıkla kendi koşullarını yaratır.* Ön kabullerimizin kendi kendini gerçekleştirici olabileceğini yeniden hatırlayın: Eğer bir insanın dışadönük, düşmanca, zeki ya da seksi olmasını bekliyorsak, bu kişiye karşı davranışlarımız beklentisi içinde olduğumuz davranışı kışkırtabilir. Sonuçta, sosyal bir koşulu yaratan şey içindeki insanlardan başka nedir ki? Muhafazakâr bir çevre, muhafazakârlar tarafından oluşturulur. Bir kız kardeşlik cemiyetinin içinde olup bitenler üyeleri tarafından yaratılır. Sosyal çevre hava durumu gibi, sadece başımıza gelen bir şey değildir. Evimiz gibi, kendimiz için yaptığımız bir şeydir daha ziyade.

Yani güç hem insanlara hem de durumlara bağlıdır. Kültürel dünyamızı hem yaratır hem de onun tarafından yaratılırız.

Özetle: Genler, Kültür ve Toplumsal Cinsiyet Hakkında Hangi Sonuca Varabiliriz?

- Biyolojik ve kültürel açıklamalar çelişkili olmak zorunda değildir. Aslında etkileşim içindedirler. Biyolojik faktörler, kültürel bağlamda etki eder ve kültür biyolojik bir temelin üzerinde yükselir.
- Sosyal etkinin gücü hakkındaki büyük gerçekliği onu tamamlayan diğer yarısından, yani kişinin gücünden ayırırsak, bu, gerçekliğin sadece yarısı olur. İnsanlar ve koşullar en azından üç şekilde etkileşir: İlk olarak bireyler, bir durumu nasıl yorumladıklarına ve tepki gösterdiklerine göre değişkenlik gösterirler. İkinci olarak, insanlar kendilerini etkileyen çoğu koşulu kendileri seçerler. Üçüncü olarak, insanlar kendi sosyal koşullarının yaratılmasına yardımcı olurlar.



DİPNOT: Kendimizi Sosyal Dünyamızın Ürünleri Olarak mı Yoksa Mimarları Olarak mı Görmeliyiz?

Koşullar ve kişiler arasındaki karşılıklı nedensellik, insanları çevrelerine *tepki gösteren* ya da çevrelerine *etki eden* kişiler olarak görmemize olanak tanıyor. Her iki görüş de doğru çünkü sosyal dünyamızın hem ürünleri hem de mimarlarıyız. Yine de biri diğerinden daha mı bilgece olur? Bir bakıma, (başarılarımız hakkında fazla gururlanmayalım ve problemlerimiz karşısında kendimizi fazla suçlamayalım diye) kendimizi çevremizin bir ürünü olarak; diğerlerini de (ataerkil ve çıkarcı olmayalım diye) özgür bireyler olarak görmek akıllıca bir hareket olur.

Öte yandan, belki de tam tersini yaparsak, yani kendimizi dilediğini yapabilen bireyler olarak görürken diğerlerini çevreleri tarafından etkileniyor diye varsayarsak daha iyi etmiş oluruz. Böylece kendimize baktıkça öz yeterlik hissedebilir ve başkalarıyla ilişkiye geçtikçe anlayış ve sosyal reform arayışına girebiliriz. Aslına bakarsanız çoğu din, kendi sorumluluğumuzu üstlenmemiz için bizi cesaretlendirir ama başkalarını yargılamaktan da alıkoyar. Tam tersi bir doğal eğilime sahip olduğumuz için mi bu böyle: kendi kusurlarımızı mazur görürken başkalarını, kusurları nedeniyle suçluyor muyuz?

BÖLÜM

6

Uyma ve İtaat



"Bireyselliğin ezilmesi, hangi isim altında olursa olsun, despotluktur."

—John Stuart Mill, *On Liberty*, 1859

"Cemiyetin yüklediği toplumsal baskılar ahlaki değerlerimizin temel direğidir."

—Amitai Etzioni, *The Spirit of Community*, 1993

Uyma nedir?

Klasik uyma ve itaat araştırmaları nelerdir?

Uymayı neler yordar?

Neden uyarız?

Kimler uyar?

Farklı olmayı hiç ister miyiz?

Dipnot: Toplum içinde bir birey olmak üzerine

Şüphesiz, şöyle bir olay yaşamışsınızdır: Tartışmalı bir konuşmacı konuşmasını bitirirken veya bir konser biterken, öne yakın, sevgi dolu hayranlar alkışlayarak birdenbire yerlerinden sıçrarlar. Hemen arkalarındaki onaylayan insanlar, onları örnek alır ve ayakta alkışlamaya katılır. Artık ayaktaki insan dalgası, kendilerine bırakıldığında istemli olarak rahat koltuklarından sadece kibarca alkışlamayı tercih eden kişilere ulaşır. Aralarında otururken, bir kısmınız oturmuş kalmayı ister ("Bu konuşmacı benim görüşlerimi hiç de yansıtmıyor"). Fakat ayaktaki insan dalgası hızla geçip giderken, yalnızca siz mi tek başınıza oturacaksınız? Tek başına azınlık olmak kolay değildir. Siz de kalbinizin derinliklerinden gelen bir nefret hissetmediğiniz sürece, büyük bir ihtimalle en azından kısa süreliğine ayağa kalkacaksınız.

Bu tür uyma örnekleri bu bölümün sorularını gündeme getirir:

- Çeşitliliğimiz göz önünde tutulursa, neden bu kadar sıklıkla toplumsal klonlar gibi davranıyoruz?
- Hangi koşullar altında uyum göstermemiz en olasıdır?
- Bazı insanlar uymaya diğerlerinden daha mı yatkındır?
- Kimler uyma yönündeki baskılara karşı koyar?
- Uyma, aklımdaki uysal "sürü" imgesinin ifade ettiği kadar kötü müdür? Bunun yerine, onların "grup dayanışmasını" ve "toplumsal duyarlılığını" tanımlıyor mu olmalıyım?

Uyma Nedir?

Son soruyu başa alalım. Uyma iyi midir, yoksa kötü mü? Bu sorunun bilimsel bir cevabı yoktur. Birçoğumuzun paylaştığı değerleri varsayarsak, uymanın bazen kötü (birinin sarhoşken araç kullanmasına veya ırkçı bir davranışa katılmasına yol açtığında), bazen iyi (insanların bir tiyatro sırasına aradan girmesini engellediğinde) ve bazen de önemsiz (tenisçileri beyaz giymeye ikna ettiğinde) olduğunu söyleyebiliriz.

Akran baskısına teslim olmanın takdir edilmediği bireyci Batı kültürlerinde, "uyma" kelimesi olumsuz bir değer yargısı taşıma eğilimindedir. Sizi, "gerçek bir konformist (uygucu)" olarak tanımlayan birine kulak misafiri olsaydınız nasıl hissederdiniz? İncinmiş hissedeceğinizi düşünürüm. Kendi bireyci kültürlerini yansıtan Kuzey Amerikalı ve Avrupalı sosyal psikologlar, sosyal etkiye olumlu etiketler (toplumsal duyarlılık, hassaslık, iş birliğiyle takım oyunu) yerine olumsuz etiketler (uyma, teslimiyet, boyun eğme) verirler.

Japonya'da, diğerleri ile aynı düşüncede olmak zayıflığın değil, hoşgörünün, iradenin ve olgunluğun göstergesidir (Markus ve Kitayama, 1994). Lance Morrow'un (1983) gözlemlediği gibi, "Japonya'da her yerde, birbirlerinden ne bekleyeceklerini tam olarak bilen insanların hissedebileceği türden girift bir dinginlik hisseder insan." Buna benzer bir durum, Marie Helweg-Larsen ve Barbara LoMonaco'nun (2008) gözlemlediği gibi, henüz satılmamış veya en ön sıralara yakın yerler için gece boyunca bilet kuyruğunda bekleyen, kendinden örgütlenmiş U2 hayranları için de geçerlidir. U2 hayranının ahlak kuralları, aradan kaynayanların küçümsenmesini ve erken gelenin bileti almasını buyurmaktadır.

Kıssadan hisse: Değerlerimize ve yargılarımıza uygun olacak şekilde etiketler seçeriz. Etiketler, hem tanımlar hem değerlendirir ve de kaçınılmazdır. Bundan dolayı şu belirtilen etiketlerin anlamları konusunda netleşelim: uyma, uygu (razı gelme), itaat, kabul etme.

Uyma, sadece diğer insanlar gibi davranmak değildir; ayrıca onların nasıl davrandığından *etkilenmiş* olmaktır. Tek başınıza olsaydınız davranacağınız veya düşüneceğinizden farklı şekilde davranmak ve düşünmektir. Bu nedenle, **uyma**, başkalarıyla uyuşmak için davranış veya inanç değişimidir. Bir kalabalığın parçası olarak galibiyet golüne tezahürat yapmak için ayağa kalktığınızda uyum mu gösteriyorsunuz? Milyonlarca insanla birlikte süt veya kahve içtiğinizde uyum mu gösteriyorsunuz? Siz ve diğer herkes, kadınların uzun saçla, asker tıraşıyla olduğundan daha iyi göründüğüne hemfikir olduğunda uyum mu gösteriyorsunuz? Olabilir de, olmayabilir de. Kilit nokta, davranışlarınızın ve inançlarınızın grup dışında aynı olup olmayacağıdır. Tribündeki tek taraftar olsaydınız, gole tezahürat etmek için ayağa kalkacak mıydınız?

uyma
Gerçek veya hayalî grup baskısı sonucunda davranış veya inançta oluşan değişiklik.

uygu (razı gelme)
Örtük veya açık bir isteği, özelde benimsenmediği hâlde, topluluk içinde yerine getirme.

itaat
Doğrudan buyruk ve emirlere uygun davranma.

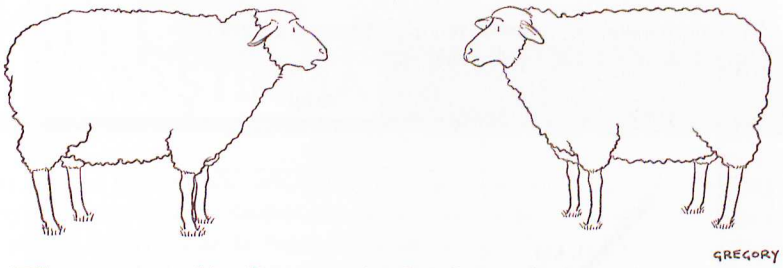
kabul etme
Toplumsal baskıya hem davranışta hem de inançlarda uyma.

Uymanın birçok çeşidi vardır (Nail ve diğerleri, 2000). Şu üçünü değerlendirin: uygu, itaat ve kabul etme. Bazen, ne yapıyor olduğumuza gerçekten inanmayarak bir beklentiye veya bir talebe uyarız. Yapmayı sevmememize rağmen, kravat takarız veya elbise giyeriz. Görünüşteki bu samimiyetsiz uyma davranışına **uygu** denir. En çok bir ödül kazanmak veya bir cezadan kaçınmak için boyun eğeriz. Uygumuz açık bir emir karşısında gerçekleştiyse, buna **itaat** adını veririz.

Bazen, grubun bizi yapmaya ikna ettiği şeye gerçekten inanırız. Milyonlarca insana egzersiz yaparak katılabiliriz, çünkü egzersiz yapmanın sağlıklı olduğu hepimize anlatılmıştır ve bunu doğru olarak kabul ederiz. Bu samimi, içsel uymaya **kabul etme** denir. Kabul etme, bazen uyguyu takip eder; ilk başta sorguladığımız bir şeye sonradan içten olarak da inanmaya başlayabiliriz. 4. Bölüm'de vurgulandığı gibi, tutumlar davranışı takip eder. Davranışımız için hiç sorumluluk hissetmediğimiz durumlar dışında, genellikle uyma sonucu yaptığımız veya savunduğumuz şeyin taraftarı hâline geliriz.

Özetle: Uyma Nedir?

Uyma, yani grup baskısı sonucunda kişinin davranışının veya inancının değişmesi, iki şekilde oluşur. *Uygu*, özelde hemfikir değilken, dışarıdan bakınca grupla birlikte hareket etmektir; uygunun bir alt kümesi doğrudan bir emre uymak olan *itaat*tir. Kabul etme, toplumsal baskıya uygun olarak davranmanın yanı sıra inanmaktır.



"Elbette, sürüyü takip ediyorum; yalnız hatırlatırım, beyinsizce itaatten değil, cemiyet kavramına verdiğim derin ve daimi saygı nedeniyle."

© The New Yorker Collection. 2003, Alex Gregory, cartoonbank.com'dan alınmıştır. Her Hakkı Saklıdır.

Klasik Uyma ve İtaat Araştırmaları Nelerdir?

Sosyal psikologlar uymayı laboratuvarda nasıl çalıştı? Bulguları, toplumsal güçlerin potansiyeli ve kötülüğün doğası hakkında nelere işaret etmektedir?

Uyma ve itaat çalışan araştırmacılar, minyatür sosyal dünyalar inşa ederler: Gündelik hayattaki sosyal etkilerin önemli özelliklerini yansıtan ve basitleştiren laboratuvar mikro kültürleri. Bu araştırmaların bazıları, öyle şaşırtıcı bulgular ortaya çıkarmıştır ki bunların yaygın olarak tekrarlanması ve diğer araştırmacılar tarafından yaygın olarak bildirilmesi, bu araştırmalara "klasik" deney ismini kazandırmıştır. Şimdi her biri, uymayı çalışmak için farklı bir yöntem ve bol miktarda düşünecek şey sağlayan üç araştırmayı değerlendireceğiz.

Sherif'in Norm Oluşturma Araştırmaları

Üç klasikten ilki, 5. Bölüm'ün kültürün norm yaratma ve normu sürdürme gücü üzerindeki odağını ve bu bölümün uyma üzerindeki odağını birleştirir. Muzafer Sherif (1935, 1937), laboratuvarda bir sosyal normun ortaya çıkışını gözlemenin mümkün olup olmadığını merak etmiştir. Sonrasında deney yapabilmek için bir virüsü izole etmeye çalışan biyologlar gibi, Sherif de norm oluşumunu izole etmek ve sonrasında da onunla deney yapmak istedi.

Sherif'in deneylerinden birinde bir katılımcı olarak, kendinizi karanlık bir odada oturuyor bulabilirdiniz. Yaklaşık 4.5 metre önünüzde, bir toplu iğne başı kadar bir ışık noktası görünüyor. İlk başta hiçbir şey olmuyor. Sonrasında birkaç saniye süresince düzensizce hareket ediyor ve en sonunda yok oluyor. Şimdi ışığın ne kadar hareket ettiğini tahmin etmeniz gerekiyor. Karanlık oda, mesafeyi değerlendirmek için hiçbir yol vermez, böylece pek de emin olmayarak bir "on beş santim" teklif edersiniz. Deneyci işlemi tekrarlar. Bu sefer, "25 santim" dersiniz. Sonraki tekrarlar ile tahminleriniz 20 santimetre civarında ortalamasını bulmaya devam eder.

Ertesi gün, bir önceki gün aynı deneyimi yaşamış olan başka iki katılımcının da size eklenmesiyle karanlık odaya geri dönersiniz. Işık ilk kez kesildiğinde, diğer iki kişi önceki günden en iyi tahminlerini sunar. Biri, "2.5 santim", öteki "5 santim" der. Biraz şaşırarak, yine de "15 santim" dersiniz. Bu grup deneyiminin tekrarı ile hem o gün hem de sonraki iki gün boyunca, cevaplarınız değişecek mi? Sherif'in deneyden geçirdiği Columbia Üniversitesinde okuyan erkek öğrenciler tahminlerini önemli derecede değiştirmiştir. Şekil 6.1'in gösterdiği gibi, genel anlamda bir grup normu ortaya çıkmıştır (Norm yanlıştı. Neden? Çünkü ışık aslında hiç hareket etmemişti! Sherif **otokinetik etkisi** olarak adlandırılan bir göz yanılmasından yararlanmıştı).

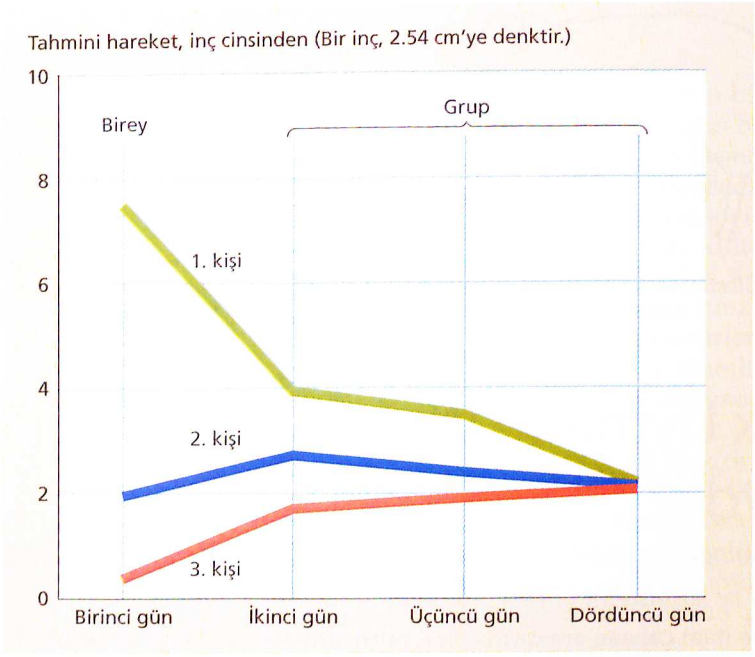
otokinetik etkisi
Kendiliğinden (*oto*) hareket (*kinetik*). Karanlıkta sabit bir ışık noktasının hareket eder gibi görünmesi.

Sherif ve meslektaşları, bu tekniği, insanların telkine yatkınlığıyla ilgili soruları cevaplamak için kullanmıştı. Bir yıl sonra, insanlar, deneye tek başlarına yeniden katıldıklarında, tahminleri tekrar farklılaşacak mıydı, yoksa grup normunu izlemeye devam mı edeceklerdi? Önemli ölçüde grup normunu desteklemeye devam ettiler (Rohrer ve diğerleri, 1954). (Bu uyguyu mu belirtir, yoksa kabul etmeyi mi?)

ŞEKİL :: 6.1
Sherif'in Norm Oluşturma Araştırmasından Örnek Bir Grup

Üç kişi, ışık noktasının görünürdeki hareketinin mesafesini tekrar tekrar tahmin etmeye çalışırken, tahminler gittikçe birbirlerine yaklaşıyor.

Kaynak: Sherif ve Sherif (1969), s. 209



Robert Jacobs ve Donald Campbell (1961), yanlış inançları sürdürmede kültürün görünen gücünden etkilenerek, Northwestern Üniversitesindeki laboratuvarlarında yanlış inançların aktarımını araştırdı. Jacobs ve Campbell, otokinetik etkisini kullanarak, işbirlikçi deneğe, ışığın ne kadar hareket etmiş olduğuna dair abartılı bir tahmin yaptırdı. Ardından işbirlikçi denek, deneyi bıraktı ve yerini başka gerçek bir katılımcıya bıraktı ve bu katılımcı da sonrasında daha da taze bir üyeyle yer değiştirdi. Abartılı yanılgı, beş katılımcı nesli boyunca (azalmasına rağmen) devamlılık gösterdi. Bu insanlar, "kültürel sahtekârlığı sürdürmede farkında olmadan gizli anlaşma yapan kişiler" hâline geldi. Bu deneylerden alınacak ders şudur: Gerçeklik hakkındaki görüşlerimiz yalnızca bize ait değildir.

"Neden birinin esnemesi bir başkasını esnetir?"

—ROBERT BURTON, ANATOMY OF MELANCHOLY, *1621*

Günlük yaşamda, etkilenebilirliğin sonuçları bazen eğlencelidir. Bir kişi öksürür, güler veya esner ve diğerleri de çok geçmeden aynısını yaparlar (Bakınız "Yakın Plan Araştırma: Bulaşıcı Esneme."). Komedi gösterilerindeki gülme efektleri de telkine yatkınlığımızdan faydalanır. Gülme efekti, en çok, gülenlerin bizden birileri olduğunu düşündüğümüzde işe yaramaktadır. Örneğin Micheal Platow ve meslektaşlarının (2004) yaptığı bir çalışmada, katılımcılara gülme kaydının "burada, La Trobe Üniversitesinde kaydedildiği" söylendiğinde daha etkili sonuçlar elde edilmiştir. Sadece mutlu insanların etrafında olmak kendimizi daha mutlu hissetmemize yardımcı olabilir ve Peter Totterdell ve meslektaşları (1998), bu etkiye "duygu durum bağlanımı" demektedir. İngiliz hemşire ve muhasebecilerle yaptıkları araştırmalarında, aynı çalışma grubundaki insanlar keyifli ve üzgün ruh hâllerini paylaşma eğilimindelerdi.

Bir diğer sosyal bulaşma biçimiyse Tanya Chartrand ve John Bargh'ın (1999) "bukalemun etkisi" olarak tanımladığıdır. Kendinizi onların deneylerinden birinde, arada bir ya yüzünü ovuşturan ya da ayaklarını sallayan bir işbirlikçi deneğin yanında çalışırken hayal edin. Onların katılımcıları gibi, yüzünü ovuşturan bir kişiyle birlikte yüzünüzü ovuşturma ve ayaklarını sallayan bir kişiyle birlikte ayaklarınızı sallama olasılığınız daha yüksek mi olurdu? Eğer öyle ise, bu büyük olasılıkla, uymak için hiçbir bilinçli niyet olmadan yapılan otomatik bir davranış olurdu. Ayrıca, davranışlarımız tutumlarımızı ve duygularımız etkilediği için, bu sizi başkalarının hissettiğini hissetmeye yöneltirdi (Neumann ve Strack, 2000).

"İnsanlar canları çektiği şekilde davranmakta özgür olduklarında, genellikle birbirlerini taklit ederler."

—ERIC HOFFER, THE PASSIONATE BELIEVER, *1955*

Rick van Baaren ve meslektaşları (2004) tarafından Hollanda'da yapılan bir deney, sizin başkalarını taklit etmeniz, onların sizi sevmesine, size ve başkalarına yardım etmeye yönelteceğini göstermiştir. İnsanların, onların davranışlarını taklit eden birine, örneğin düşürdüğü kalemi yerden alarak, yardım etme ihtimalleri daha yüksektir. Taklit edilmenin sosyal bağları geliştirdiği görülmekte ve bu gelişme bir hayır kurumuna daha fazla para bağışlamaya bile sebep olmaktadır. İzleyen bir deneyde, Chatrand, van Baaren ve meslektaşları, bir grup öğrenciyi yeni bir içeçeği denemeleri için laboratuvara

yakın plan ARAŞTIRMA

Bulaşıcı Esneme

Esneme, sizin ve benim çoğu omurgalı ile paylaştığımız bir davranış. Primatlar esniyor. Kediler, timsahlar, kuşlar, kaplumbağalar ve hatta balıklar da. Fakat neden ve ne zaman?

Baltimore Eyaleti, Maryland Üniversitesinden psikolog Robert Provine, bilimsel araştırmanın bazen kendisinin çalışmayı çok sevdiği esneme ve gülme gibi sıradan davranışları ihmal ettiğini söylüyor. Provine, esnemeyi doğal gözlem yöntemi ile çalışmak için birinin sadece süreölçer (kronometre), defter ve kaleme ihtiyacı olduğunu belirtiyor. Esneme, ciğerlere alınan uzun derin bir nefes ve daha kısa zirvemsi (keyifli) bir soluk verme ile yaklaşık altı saniye süren, bir "Sabit hareket örüntüsüdür." diye bildiriyor. Genelde esnemeler, arasında sadece bir dakikanın üzerinde olan nöbetlerle gelir; erkek ve kadınlar arasında eşit derecede yaygındır. Tamamen felç olan ve vücudunu istençli olarak hareket ettiremeyen hastaların bile normal bir şekilde esneyebilmeleri, bunun otomatik bir davranış olduğunu gösteriyor.

Ne zaman esneriz?

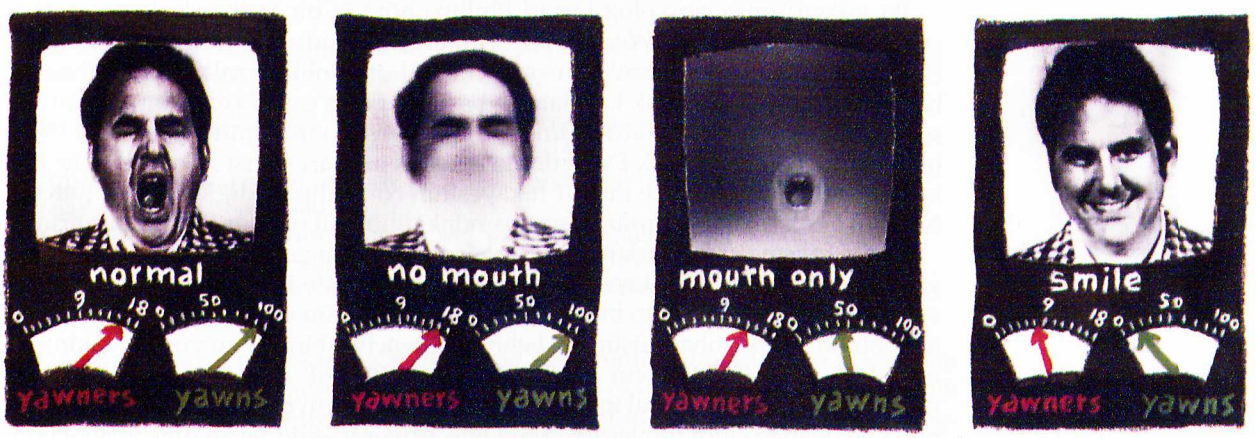
Sıkıldığımızda esneriz. Provine, katılımcılardan 30 dakikalığına televizyon test ekranı izlemelerini istediğinde, katılımcılar, daha az sıkıcı olan müzik videoları izleyen kontrol grubuna göre yüzde 70 daha sık esnediler. Ama ggerilim de, ilk atlayışlarından önce paraşütçülerde, yarıştan önce olimpiyat atletlerinde, sahneyi çıkmayı bekleyen kemancılarda yaygın olarak görüldüğü üzere esnemeye yol açar. Bir arkadaşım, iş yerinde yeni bir şey öğrenirken onu doğru bir şekilde kavrayabilmenin endişesinin kendisini sürekli olarak "esneme krizine" sokmasından sıklıkla utandığını anlatır.

Uykulu olduğumuzda esneriz. Provine için, burada şaşılacak bir şey yoktur, tabii esneme günlüğü tutan katılımcıların uyandıktan sonraki saat içinde, uyumadan önceki esnemeye eğilimli saate kıyasla daha fazla esneme kaydetmeleri hariç. Genelde uyanır, esner, geriniriz. Köpeklerimiz ve kedilerimiz de pinekledikten sonra aynısını yaparlar.

Başkaları esnediğinde esneriz. Esnemenin gülme gibi bulaşıcı olup olmadığını test etmek için Provine insanlara bir adamın tekrar tekrar esnediği 5 dakikalık bir video izletti. Hakikaten de izleyicilerin yüzde 55'i esnedi, öte yandan gülümseme videosu izleyenlerin sadece yüzde 21'i esnemişti. Esneme, siyah-beyaz, baş aşağı, esnemenin tam ortasında donmuş bir imge olarak sunulsa da esneyen yüz, esnemenin sabit hareket örüntüsünü harekete geçiren uyaran işlevi görür. Tanık olunan hareketleri tekrarlayan veya taklit eden beynin "ayna nöronları", esnemelerimizin neden başkalarının esnemelerine bu kadar sıklıkla ayna tuttuğunu ve neden köpeklerin bile sıklıkla bir insanın esnemesini gözledikten sonra esnediğini açıklayan biyolojik bir mekanizma olduğunu ileri sürer (Joly-Mascheroni ve diğerleri, 2008).

Esneyen yüzün hangi kısımlarının daha etkili olduğunu görmek için, Provine izleyicilere tam bir yüz, ağzı gizlenmiş bir yüz, yüzü gizlenmiş bir ağız veya (kontrol koşulu olarak) esnemeyen ama gülen bir yüz izletmiştir. Şekil 6.2'nin gösterdiği gibi, esneyen yüzler, ağız gizlendiğinde bile esnemeyi tetiklemiştir. Bu nedenle, esnerken ağzınızı kapatmak muhtemelen esnemenin bulaşmasını bastırmayacaktır.

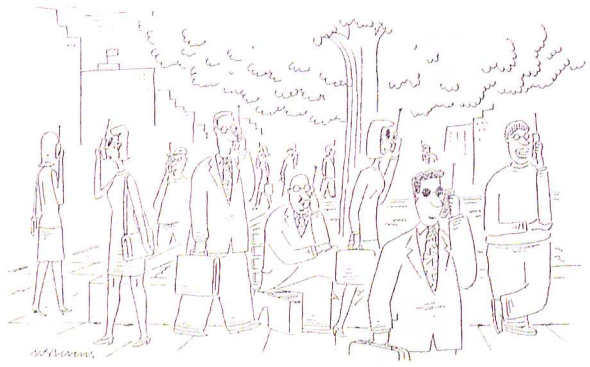
Provine, sadece esnemekle ilgili düşünmenin bile genellikle esnemeye yol açtığını bildirir, bu olguyu bu kutuyu okurken fark etmişsinizdir. Benim fark ettiğim bir olgu. Provine'nin bulaşıcı esneme üzerine araştırmasını okurken dört kere esnedim (ve bir parça şapşal hissettim).



ŞEKİL :: 6.2

Hangi Yüz Hatları Bulaşıcı Esnemeyi Tetikler?

Robert Provine (2005), 30 kişilik dört grubu, laboratuvarına davet etti. Bu gruplardan her biri; gülen bir yetişkin yüzünün, esneyen bir yetişkin yüzünün veya esnerken yüzünün bir kısmı gizlenmiş bir yetişkin yüzünün beş dakikalık videosunu izleyecekti. Esneyen ağız, biraz esnemeyi tetikledi, fakat esneyen gözler ve baş daha da fazlasını tetikledi.



© The New Yorker Collection, 2000, Mick Stevens, cartoonbank.com'dan alınmıştır. Her Hakkı Saklıdır.

"Neden bilmiyorum. Sadece bir anda içimden seni aramak geldi."

çağırmıştır. Bu deneyler sırasında görüşmeciler, öğrencilerin fark etmelerine yetecek kadar bir süre geçtikten sonra, onların duruşlarını ve hareketlerini taklit etmişlerdir (Tanner ve arkadaşları, 2008). Deneyin sonunda, taklit edilen öğrencilerin yeni içeceği tüketme ve satın alacaklarını söyleme olasılıkları daha yüksek çıkmıştır.

Etkilenebilirlik çok daha büyük ölçekte de meydana gelebilir. 1954 yılında, Mart ayının sonlarına doğru, Seattle gazeteleri kuzeye doğru 130 kilometre uzaklıkta bulunan şehirdeki araçların ön camlarındaki hasarın haberini verdiler. 14 Nisan sabahında, 105 kilometre uzaklıkta, benzer şekilde araçların ön camında oluşan hasarlar bildirildi, o günden sonra da sadece 75 kilometre uzaklıkta. Gece olmadan, bu araç ön camı oyuklarına yol açan her neyse Seattle'a ulaşmıştı. 15 Nisan günü bitmeden önce, Seattle polis teşkilatı 3.000'den fazla araç ön camı hasarı şikâyeti almıştı (Medalia ve Larsen, 1958). O akşam Seattle belediye başkanı, Başkan Eisenhower'a yardım çağrısında bulundu.

O zamanlar ben 11 yaşında bir Seattle'lıydım. Bir Pacific H-bombası testinin serpintilerini Seattle'ın üzerine yağdırdığı açıklamasıyla korkarak bizim araç ön camımızı incelediğimi hatırlıyorum. Ancak, 16 Nisan'da gazeteler gerçek suçlunun kitle bulaşması olabileceğini ima etti. 17 Nisan sonrasında artık hiçbir şikâyet yoktu. Oyuk ön camların daha sonraki incelemesi, nedenin olağan yol hasarı olduğu sonucuna vardı. Yerel halk bunu neden ancak 14 Nisan'dan sonra fark etti? Öneri etkisi dikkate alındığında, ön camlarımız*dan* bakmak yerine ön camlarımız*a* bakmıştık.

Bulaşma her zaman bu kadar eğlenceli değildir. Uçak kaçırmalar, uçan daire tespitleri ve hatta intiharlar dalga dalga gelme eğilimindedir (Bakınız, "Mercek Altı: Kitle Sanrıları"). Johann Wolfgang von Goethe'nin ilk romanı olan *Genç Werther'in Acıları*'nın 1774'te yayımlanmasından kısa bir süre sonra, Avrupalı genç erkekler, Goethe'nin Werther isimli genç erkek kahramanı gibi sarı pantolon ve mavi ceket giymeye başladı. Kitap tarafından tetiklenen moda salgını eğlenceli olduğu hâlde, görünürdeki diğer etki daha az eğlenceliydi ve birkaç bölgede kitabın yasaklanmasına yol açtı. Romanda Werther, kalbini kazanmayı başaramadığı kadın tarafından reddedildikten sonra tabanca ile intihar eder; kitabın yayımlanmasından sonra, Werther'in umutsuz hareketini örnek alan erkeklerin haberleri birikmeye başlar.

İki yüzyıl sonra, sosyolog David Phillips böylesi bir intihar bulaşması davranışını doğruladı ve bunu "Werther etkisi" olarak adlandırdı. Phillips ve meslektaşları (1985, 1989), bu intiharların yanı sıra ölümcül otomobil kazalarının ve (bazen intiharları gizleyen) özel uçak kazalarının basında geniş çapta yer bulan bir intihardan sonra arttığını ortaya çıkardı. Örneğin, Marilyn Monroe'nun 6 Ağustos 1962'deki intiharını takiben, Birleşik Devletlerde ağustos intiharı sayısı normale göre 200 fazlaydı. Ayrıca, artış sadece intihar hikâyesinin çok bahsedildiği yerlerde gerçekleşir. Ne kadar çok reklamı yapılırsa, sonrasındaki ölümcül olaylar da o kadar artar.

Bütün çalışmalar intiharların bulaşıcılığı etkisini bulmamıştır; ancak bu etki, Almanya'da, Londra'daki bir psikiyatri servisinde, bir yıl içinde 14 hasta intiharı deneyiminde ve bir lisede, bir öğrencinin intiharı sonrasındaki 18 gün içinde iki intihar, yedi intihar teşebbüssü ve 23 intihar düşüncesi belirten öğrenciyle birlikte su yüzüne çıkmıştır (Joiner, 1999; Jonas, 1992). Hem Almanya hem de Birleşik Devletler'de, intihar oranları pembe dizilerdeki kurgusal intiharları takiben biraz artıyor, ne gariptir ki intihar sorununa odaklanan ciddi filmlerden sonra bile artıyor (Gould ve Shaffer, 1986; Hafner ve Schmidtke, 1989; Phillips, 1982). Phillips'ın belirttiği gibi bu olaya ergenlerin eğilimli oldukları bulgusu, nadiren de olsa gerçekleşen ergen taklit intiharı kümelerini açıklamaya yardımcı olacaktır. Saddam Hüseyin'in geniş çapta duyurulan ve basında yer alan idamını takip eden günlerde, en az beş ülkedeki erkek çocukları kendi başları etrafına ilmik geçirmiş ve görünüşte yanlışlıkla kendilerini asmışlardır (AP, 2007b).

mercek ALTI Kitle Sanrıları

Kitlesel ölçekte etkilenebilirlik, daha çok ortaklaşa sanrı gibi örneğin, yanlış inançların çok hızlı yayılması şeklinde görünür. Nadiren ise, bedensel şikâyetlerin bir okul veya iş yeri içinde belirtilerinin hiçbir organik temeli olmadan yayılması şeklinde, "kitle histerisi" gibi görülebilir. Örneğin iki bin öğrencisi olan bir lise, öğrenci ve personelinden gelen 170'i mide rahatsızlığı, baş dönmesi, baş ağrısı ve uyuşukluk gibi belirtiler nedeniyle iki haftalığına kapatılmıştı. Araştırmacılar; virüsler, bakteriler, zirai ilaçlar, bitki öldürücüler gibi, insanları hasta edebilecek her şeyi didik didik aradıktan sonra, tanı koymak için hiçbir neden bulamamışlardı (Jones ve diğerleri, 2000).

11 Eylül 2001'i izleyen haftalarda, Birleşik Devletler boyunca dağılan okullardaki çocuk grupları hiçbir görünür neden olmadan kaşıntılı kırmızı isilik olmaya başladı (Talbot, 2002). Viral bir durumdan farklı olarak, isilik "görüş hattı" ile yayılmaktaydı. İsilik olan başkalarını görerek (yakın temas kurmasalar bile) insanlara isilik bulaştı. Ayrıca, egzama, akne, aşırı ısınmış sınıflardaki kuru cilt gibi günlük cilt durumlarının da farkına varıldı ve belki de kaygı tarafından artırıldı. Birçok kitle sanrısında olduğu gibi, sorunun söylentileri insanların olağan, günlük belirtileri fark etmesine ve bunları okullarına atfetmesine yol açtı.

Sosyolog Robert Bartholomew ve Erich Goode (2000) son binyıldaki diğer kitle sanrılarından bahsetmektedir. Söylendiğine göre Orta Çağ'da, Avrupa manastırları taklitçi davranış salgınları deneyimlemiştir. Büyük bir Fransız manastırında, hayvanların insanlara hükmedebileceğine inanılan zamanlarda, bir rahibe kedi gibi miyavlamaya başlamıştır. Sonunda, "bütün rahibeler her gün belli bir zamanda birlikte miyavlamışlardır." Bir Alman manastırında, bir hemşire söylentiye göre, arkadaşlarını ısırmaya başlamış ve çok geçmeden "Bu manastırın tüm rahibeleri birbirini ısırmaya başlamıştır." Zamanla ısırma çılgınlığı diğer manastırlara da yayılmıştır.

24 Haziran 1947'de Kenneth Arnold, gökyüzünde dokuz göz alıcı nesnenin yerini saptadığında Rainier Dağı yakınlarında özel uçağını kullanıyordu. Yabancı güdümlü roket görmüş olabileceğinden endişelenerek, gördüğünü FBI'a bildirmeye çalıştı. FBI ofisinin kapalı olduğunu fark ettiğinde, yerel gazeteye gitti ve "suyu zıplayarak geçen, uçan dairesel bir çay tabağı gibi" hareket eden hilal şekilli nesneyi rapor etti. Bu olay sonrasında Associated Press, "çay tabağı" görülmesini 150'den fazla gazeteye haber geçince, "uçan daire" terimi de manşet yazarları tarafından yaratılarak, tüm dünya çapındaki uçan daire görme dalgasını başlatmış oldu.

Asch'ın Grup Baskısı Çalışmaları

Sherif'in karanlık odadaki otokinetik deneylerinde katılımcılar belirsiz bir gerçeklikle karşı karşıya kalmışlardır. Solomon Asch (1907-1996) isimli genç bir erkek çocuğunun karşılaştığı daha az belirsiz olan algı sorununu değerlendirelim. Asch, Passover geleneksel Yahudi sederinde (akşam yemeği) yaşadığı şu anısını dile getirir:

> Yanımda oturan amcama kapının neden açık olduğunu sordum. "İlyas Peygamber bu akşam tüm Yahudi evlerini ziyaret eder ve onun için ayrılan kadehten bir yudum şarap alır." diyerek cevap verdi.
>
> Bu habere çok şaşırdım ve "Gerçekten gelir mi? Gerçekten bir yudum alır mı?" diye tekrarladım.
>
> Amcam, "Çok yakından izlersen, kapı açıldığında göreceksin, kadehi izle, şarabın birazcık azaldığını göreceksin." dedi.
>
> Ve olan buydu. Gözlerim şarap kadehi üzerine perçinlenmişti. Bir değişim olup olmayacağını görmek için kararlıydım. Ve bana öyle görünüyordu ki... gerçekten de kadehin ağzında bir şey oluyordu ve şarap gerçekten de birazcık azaldı (Aron ve Aron, 1989, s. 27).

Yıllar sonra, sosyal psikolog Asch, çocukluk deneyimini laboratuvarında yeniden yarattı. Kendinizi Asch'in gönüllü deneklerinden biri olarak hayal edin. Yedi kişilik bir sırada altıncı olarak oturuyorsunuz. Deneyci, algısal değerlendirme araştırmasına katılacağınızı anlatıyor ve sonrasında Şekil 6.3'teki üç çizgiden hangisinin boyunun standart çizgi ile aynı olduğunu söylemenizi istiyor. Bunun 2. çizgi olduğunu kolaylıkla görebilirsiniz. Dolayısıyla sizden önce cevap veren beş kişinin hepsinin "2. çizgi" demesi hiç de şaşırtıcı değildir.

Bir sonraki karşılaştırma da aynı derecede kolay çıkıyor ve oldukça basit görünen bir deneye yavaş yavaş alışıyorsunuz. Ancak üçüncü deneme sizi hayrete düşürüyor.

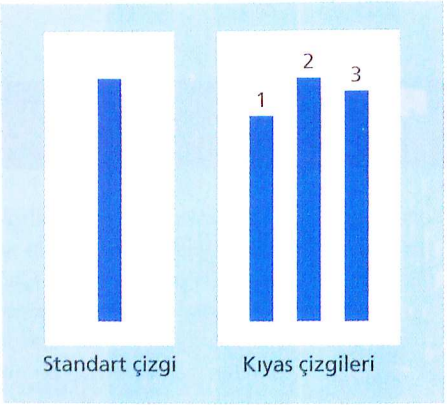
"Gerçeği gören, bırakalım duyursun bunu, kimin yanında veya kimin karşısında olduğunu sormadan."

—HENRY GEORGE, THE IRISH LAND QUESTION, *1881*

ŞEKİL :: 6.3

Solomon Asch'in Uyma Sürecinden Örnek Karşılaştırma

Katılımcılar üç kıyas çizgisinden hangisinin boyunun standartla eşleştiğini değerlendirdi.



Doğru cevap aynı netlikte ve kesinlikte gibi görünüyor, ancak birinci kişi yanlış cevap veriyor. İkinci kişi de aynı yanlış cevabı verdiğinde, sandalyenizde oturup kartlara uzun uzun bakıyorsunuz. Üçüncü kişi, ilk ikisi ile aynı fikirde çıkıyor. Ağzınız bir karış açık kalır, terlemeye başlarsınız. "Bu da nesi?" diye kendinize sorarsınız. "Onlar mı kör? Yoksa ben mi?" Dördüncü ve beşinci kişiler, diğerleriyle aynı fikirdedir. Çok geçmeden deneyci size bakar. Şimdi epistemolojik bir ikilem yaşıyorsunuz: "Doğru olan nedir? Akranlarımın söylediği mi yoksa gözlerimin söylediği mi?"

Onlarca üniversite öğrencisi Asch'in deneylerindeki bu çatışmayı yaşadı. Kontrol koşulunda aynı soruları tek başına yanıtlayanların doğruluk oranı 99'un üzerindeydi. Asch'in öğrenmek istediği şuydu: Başka birkaç kişi (deneyci tarafından eğitilmiş olan işbirlikçi denekler) aynı yanlış cevabı verseydi, insanlar başka bir durumda inkâr edecekleri bir şeyi doğru olarak beyan edecekler miydi? Bazı kişiler asla uyum göstermese de, deneklerin dörtte üçü en az bir kere bunu yapmıştır. Toplamda, yanıtların yüzde 37'si gruba uyum gösteriyordu (Yoksa "başkalarına *güveniyordu*" mu demeliyiz?). Elbette ki bu, insanların yüzde 63 oranında gruba *uymadığı* anlamına gelir. Bert Hodges ve Anne Geyer'in (2006) de belirttiği gibi bu deneyler, çoğu insanın "başkaları söylemediğinde bile doğruyu söylediğini" gösterir. Katılımcılarının çoğunluğu tarafından gösterilen bağımsızlığa rağmen, Asch'in uyma hakkındaki kanıları sorularının doğru cevapları kadar açık ve kesindi: "Makul surette zeki ve iyi niyetli genç insanların beyaza siyah demeye istekli olmaları kaygılanacak bir şeydir. Bu, eğitim geleneğimiz ve davranışımızı yönlendiren değerler hakkında kafalarda soru işareti yaratmaktadır."

Asch'in yöntemi, daha sonraki yüzlerce deneye model olmuştur. Bu deneyler, her gün karşılaştığımız uyma davranışının 1. Bölüm'ün "sıradan gerçeklik" olarak adlandırdığı özelliğinden yoksundur; ancak "deneysel gerçekçiliğe" sahiptirler. İnsanlar deneye duygusal olarak dâhil olmuşlardır. Sherif'in ve Asch'in sonuçları son derece şaşırtıcıdır çünkü bunlar, işin içine açık seçik bir uyma baskısını katmamışlardır; ne "takım oyunu" için ödül ne de bireysellik için ceza söz konusuydu.

İnsanlar böylesi en küçük bir baskı karşısında bu denli uyum gösteriyorsa, doğrudan baskı yapılırsa ne kadar uyacaklardır? Bir kimse, ortalama bir Kuzey Amerikalıyı veya Avrupalıyı acımasız eylemler gerçekleştirmeye zorlayabilir mi? Zorlayamayacağını tahmin ederdim: İnsanların, insancıl, demokratik, bireyci değerleri böyle baskılara karşı gelmelerini sağlardı. Ayrıca, bu deneylerin basit sözlü beyanları, birine gerçekten zarar vermekten dev bir adım uzaktadır, siz ve ben asla birine zarar verecek baskıya teslim olmazdık. Yoksa olur muyduk? Sosyal psikolog Stanley Milgram bunu merak etmiştir.

Etik not: Profesyonel etik, genellikle sonrasında deneyin açıklanmasını gerektirir (Bakınız, 1. Bölüm). Deneye katılan kişinin uyma davranışı sergilediği bir deneysel oturumu yeni bitirmiş olduğunuzu düşünün. Deneydeki aldatmacayı, bu kişiye kendisini ahmak ve budala hissettirmeden açıklayabilir misiniz?



Asch'ın uyma deneylerinden birinde, kendinden önceki beş kişinin yanlış bir cevap verdiğini duyduktan sonra 6 numaralı katılımcı tedirginlik ve çatışma yaşadı.

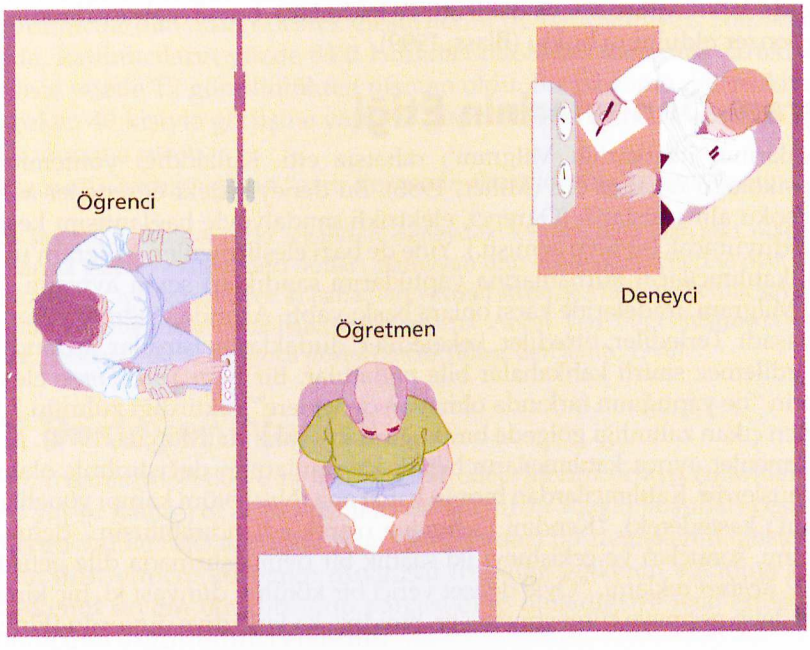
Milgram'ın İtaat Deneyleri

Milgram'ın (1965, 1974) deneyleri, yetkenin (otoritenin) talepleri, vicdanın talepleri ile çatıştığında ne olduğunu araştırmıştır. Bunlar, sosyal psikolojinin en ünlü ve en tartışmalı deneyleri hâline gelmiştir. Lee Ross (1988), "Belki de sosyal bilimler tarihindeki diğer başka görgül katkılardan daha fazla, toplumun ortak fikir mirasının parçası hâline gelmiştir—hani ciddi düşünürlerin insan doğası üzerine tartışırken veya insanlık tarihi üzerinde düşünürken yararlanmaktan çekinmediği o az miktardan oluşan tarihi olaylar, dinî öyküler ve klasik edebiyattan oluşan fikir mirasının."

Bu nedenle, bu araştırmanın bahsini önceki derslerden hatırlayabilmenize rağmen, perde arkasına geçelim ve araştırmaları ayrıntılarıyla inceleyelim. İşte, öyküler ve oyunlar yazan yaratıcı sanatçı Milgram tarafından ortaya konan sahne: İki adam, öğrenme ve bellek araştırmasına katılmak için Yale Üniversitesinin psikoloji laboratuvarına gelirler. Laboratuvar önlüğü giymiş sert görünümlü deneyci, bunun cezalandırmanın öğrenme üzerindeki etkisi ile ilgili öncü bir araştırma olduğunu açıklar. Deney, iki kişiden birinin diğerine kelime çiftlerinden oluşan bir listeyi öğretmesini ve diğerinin yaptığı hataları artan gerilimde elektrik şokları vererek cezalandırmasını gerektirir. Rolleri vermek için, şapkadan kura çekerler. Erkeklerden biri (47 yaşındaki ılımlı bir muhasebeci kılığındaki aslen deneycinin işbirlikçi deneği) kâğıdında "öğrenci" yazdığını söyler ve kendisine, bitişik odaya kadar eşlik edilir. Diğer erkeğe (bir gazete ilanına cevaben gelmiş olan bir gönüllü), "öğretmen" rolü verilir. Öğretmene, örnek olarak hafif bir elektrik şoku verilir ve sonrasında deneycinin öğrenciyi sandalyeye bağlamasını ve bileklerine elektrot bağlamasını seyreder.

Ardından öğretmen ve deneyci, 15 voltluk artışlarla 15 volttan 450 volta kadar değişen düğmelerin bulunduğu "elektrik şoku jeneratörünün" hemen arkasında öğretmenin yerini aldığı ana odaya dönerler (Şekil 6.4). Düğmeler, "Hafif şok," "Çok güçlü şok," "Tehlike: Ciddi şok" ve benzeri şekilde etiketlendirilmiştir. 435 ve 450 voltun düğmelerin altında "XXX" görülür. Deneyci, öğretmene, öğrencinin yanlış cevap verdiği her seferde "jeneratördeki elektrik şokunun düzeyini bir üsttekine çıkarmasını" söyler. Düğmeye her basışta ışık parlar, aktarım düğmesi çıtlar ve bir elektrik cızırtısı sesi duyulur.

Katılımcı deneycinin taleplerine uyduğunda 75, 90 ve 105 voltta öğrencinin sızlama ve homurdanmasını duyar. 120 voltta öğrenci bağırarak elektrik şoklarının canını yaktığını söyler. 150 voltta da "Deneyci, beni buradan çıkartın! Deneyde daha fazla yer almayacağım! Devam etmeyi reddediyorum!" diyerek çığlık atar. 270 volta kadar, itirazları ıstırap çığlığı hâline gelmiştir ve çıkmasına izin verilmesi



ŞEKİL :: 6.4
Milgram'ın İtaat Deneyi
Kaynak: Milgram, 1974.

için ısrar etmeye devam eder. 300 ve 315 voltta, cevap vermeyi reddettiğini haykırır. 330 volttan sonra sessiz kalır. Öğretmenin deneyi sonlandırmak için sorgularına ve itirazlarına cevap olarak, deneyci yanıtlanmayan soruların yanlış cevap sayılması gerektiğini belirtir. Katılımcının gidişatını korumak için, deneyci aşağıdaki dört sözlü hatırlatıcıyı kullanır:

1. Hatırlatıcı: Lütfen devam edin (veya lütfen ilerleyin).
2. Hatırlatıcı: Deney, devam etmenizi gerektiriyor.
3. Hatırlatıcı: Devam etmeniz kesinlikle gereklidir.
4. Hatırlatıcı: Başka bir seçeneğiniz yok, devam etmek zorundasınız.

Siz ne kadar ileri gidebilirdiniz? Milgram, deneyini toplam 110 psikiyatrist, üniversite öğrencisi ve orta sınıf yetişkine anlattı. Her üç grupta yer alan insanlar, kendilerinin yaklaşık 135 volta kadar bir noktada deneyciye karşı geleceklerini tahmin etti, hiç kimse 300 voltu aşacağını öngörmedi. Kendine hizmet eden yanlılığın, öz tahminlere yansıyabileceğinin farkında olan Milgram, katılımcılara *diğer* insanların ne kadar ileri gideceğini düşündüklerini sordu. Hemen hemen hiç kimse, birinin elektrik şoku panelindeki XXX'e geçeceğini düşünmedi (Psikiyatristler, yaklaşık binde bir kişinin olacağını tahmin ettiler.).

Ancak Milgram, 20 ile 50 yaş arasındaki karışık mesleklerden 40 erkekle deneyini gerçekleştirdiğinde, bunlardan 26'sı (yüzde 65'i) 450 volta kadar gitti. Duranlar, çoğunlukla bunu öğrencinin itirazlarının daha zorlu hâle geldiği 150 volt raddesinde yaptı (Packer, 2008).

İnsanların günümüzde de benzeri şekilde itaat edip etmeyeceğini öğrenmek isteyen Jerry Burger (2009), Milgram'ın deneyini aynen tekrarladı; ancak sadece 150 volt noktasına kadar. Bu noktada, Milgram'ın sonucundan ufak bir azalmayla, katılımcıların yüzde 70'i hâlen itaat etmekteydi. Milgram'ın deneyinde, bu noktaya kadar itaat edenlerin çoğunluğu sonuna kadar da devam etmişti. Hatta 450 volta ulaşan herkes, iki deneme daha sonra deneycinin son vermesine kadar, işlemi *devam ettirme* talimatına itaat etmiştir.

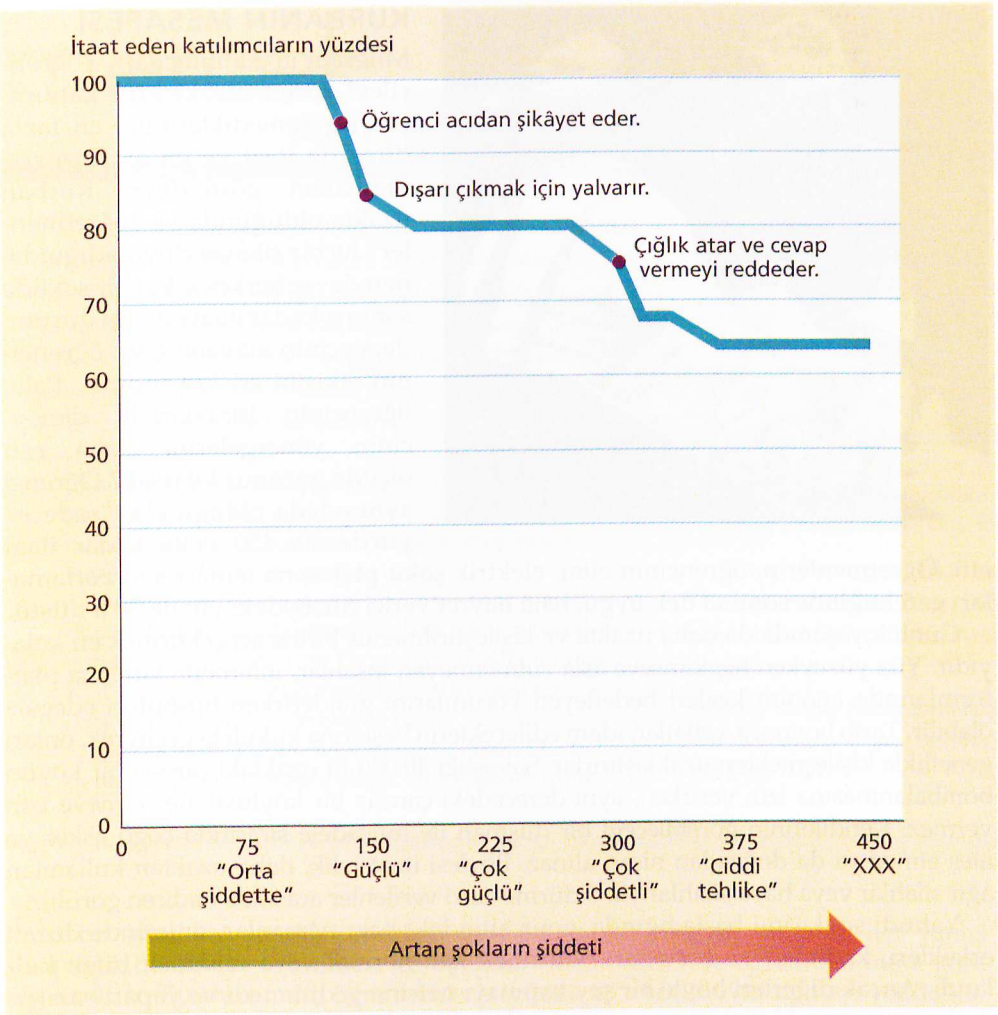
Daha düşük itaat oranı beklentileri, Almanya'da deneyi tekrarlayarak kültürel farklılıkları inceleme planları Milgram'ı rahatsız etti (A. Milgram, 2000). Bu nedenle, Almanya'ya gitmek yerine, Milgram bundan sonra öğrencinin itirazlarını daha da zorlu bir hâle getirdi. Öğrenci sandalyeye bağlanırken öğretmen, onun "ufak bir kalp rahatsızlığından" bahsettiğini ve deneycinin "Elektrik şokları acı verici olsa da kalıcı doku zedelenmesine yol açmaz." şeklindeki güvencesini duydu. Öğrencinin ıstıraplı itirazları pek de işe yaramayacaktı; deneydeki 40 yeni erkek arasından 25'i (yüzde 63), deneycinin emirlerine tamamen itaat etti (Şekil 6.5). Daha sonra yapılan on araştırma, kadınları da araştırmaya dâhil etti ve kadınların boyun eğme oranının erkeklerinkine benzer olduğunu buldu (Blass, 1999).

Milgram Deneylerinin Etiği

Katılımcılarının itaatkârlığı Milgram'ı rahatsız etti. Kullandığı yöntemler birçok sosyal psikoloğu rahatsız etti (Miller, 1986). Bu deneylerdeki öğrenciler aslında hiç elektrik şoku almamışlardı (Öğrenci, elektrikli sandalyeyle bağlantısını keserek, itirazlarını duyuracak bir teyp açmıştı.). Yine de bazı eleştirmenler, Milgram'ın katılımcılarına, katılımcıların kurbanlarına yaptıklarını sandıkları şeyin aynısını yaptığını söyledi: Milgram, iradelerine karşı onlara baskı yaptı. Aslında, "öğretmenlerin" çoğu ıstırap yaşadı. Terlediler, titrediler, kekelediler, dudaklarını ısırdılar, sızlandılar veya kontrol edilemez sinirli kahkahalar bile patlattılar. Bir *New York Times* eleştirmeni, deneylerin "ne yaptığının farkında olmayan deneklere" çektirdiği zulmün "deneklerin içinden çıkan zalimliği gölgede bıraktığından" yakındı (Marcus, 1974).

Milgram deneyleri, sanal ortamda kurgulandığında, deneye katılanlar, ekrandaki sanal bir kadına elektrik şoku verirken, Milgram'ın canlı katılımcılarının verdiği tepkilere benzer şekilde terleme, kalbin hızlı atması gibi tepkiler gösterdiler (Slater ve diğerleri, 2006).

Eleştirmenler ayrıca katılımcıların benlik kavramlarının değiştirilmiş olabileceğini öne sürmüşlerdir. Katılımcılardan birinin karısı ona (Nazi ölüm kampı yöneticisi Adolf Eichmann'ı kastederek), "Kendini Eichmann olarak adlandırabilirsin." demiştir. CBS televizyonu, sonuçları ve çekişmeyi iki saatlik bir oyunlaştırmada dile getirdi. Programın *TV Rehberi* reklamı, "Öyle dehşet verici bir kötülük dünyası ki, hiç kimse onun gizemini delip geçmeye cüret etmemiştir. Şimdiye kadar!" diye duyurdu (Elms, 1995).



ŞEKİL :: 6.5
Milgram'ın İtaat Deneyi

Öğrencinin itiraz çığlıklarına ve soruları cevaplamamasına rağmen itaat eden katılımcıların yüzdesi.

Kaynak: Milgram, 1965'ten.

Nefsi müdafaa olarak Milgram, 1000'den fazla kişinin katıldığı ve çok değişik örneklemlerle yürütülen yaklaşık iki düzine deneyde ortaya çıkan sonuçların önemine vurgu yapmıştır. Aldatmaca ortaya çıkarıldıktan ve deney açıklandıktan sonra katılımcılardan aldığı destek eleştirilerini de hatırlatmıştır. Sonradan araştırıldığında, katılımcıların yüzde 84'ü katılımcı olmaktan memnun olduklarını söyledi; sadece yüzde 1'i gönüllülükten pişman oldu. Bir yıl sonra, bir psikiyatrist, en çok acı çeken 40 kişiyle görüşme yaptı ve geçici strese rağmen kimsenin zarar görmediği sonucuna ulaştı.

Milgram etik tartışmasının "aşırı derecede abartıldığına" inanıyordu:

> Benlik saygısı üzerindeki etki açısından, deneydeki katılımcılara olan etki, olağan ders sınavlarına giren ve istedikleri notları alamayan üniversite öğrencilerine olan etkiden daha azdır.... Öyle görünüyor ki [sınavları verme] stresi, gerilimi ve benlik saygısı için sonuçları kabul etmeye daha hazırlıklı oluyoruz. Ancak yeni bilgi oluşturma sürecine gelince, ne kadar da az hoşgörü gösteriyoruz (Blass'den alıntı, 1996).

İtaati Besleyen Nedir?

Milgram, insanların yetkeye ne kadar itaat edeceklerini ortaya çıkarmaktan daha fazlasını yaptı; itaate yol açan koşulları da araştırdı. Sosyal koşulları çeşitlendirdiğinde, uygu %0 ile %93 arasında (tam itaate kadar) bir değişkenlik gösterdi. İtaati belirleyen dört etmen: kurbanın duygusal uzaklığı, yetkenin yakınlığı ve meşruluğu, yetkenin saygın bir kurumun parçası olup olmadığı ve itaat etmeyen başka bir katılımcının özgürleştirici etkisidir.



Milgram'ın "dokunma" koşulundaki itaatkâr bir katılımcı, kurbanın elini elektrik şoku plakasının üzerine zorluyor. Ancak, genellikle "öğretmenler", kendilerine bu kadar yakın olan kurbanlara karşı daha merhametliydi.

KURBANIN MESAFESİ

Milgram'ın katılımcıları, "öğrenciler" görünemezken (ve katılımcıları göremediklerinde) en fazla düzeyde itaat ve en az düzeyde merhamet gösterdiler. Kurban uzakta olduğunda ve "öğretmenler" hiçbir şikâyet duymadığında, neredeyse herkes sakin bir şekilde sonuna kadar itaat etti. Bu durum, deneycinin etkisine göre öğrencinin etkisini en aza indirdi. Peki, öğrencinin itirazlarıyla deneycinin yönergelerini daha eşit ölçüde görünür kılarsak? Öğrenci aynı odada olduğunda, "sadece" yüzde 40, 450 volta kadar itaat etti. Öğretmenlerin, öğrencinin elini, elektrik şoku plakasına teması için zorlamaları gerektiğinde sonuna dek uygu, hâlâ hayret verici düzeydeki yüzde 30'a düştü.

Günlük yaşamda da daha uzakta ve kişileştirilmemiş birine acı çektirmek en kolayıdır. Yüz yüzeyken hiç kimseye asla zulmetmeyen insanlar, internette tartışma platformlarında anonim kişileri hedefleyen yorumlarını gönderirken büsbütün edepsiz olabilir. Tarih boyunca, cellatlar, idam edileceklerin başlarına kukuleta geçirerek, onları genellikle kişileşmekten uzaklaştırırlar. Savaştığı 40.000 fit uzaktaki çaresiz bir köyün bombalanmasına izin verirken, aynı derecedeki çaresiz bir köylüye ateş etmeye izin vermez. Kendilerinin görebileceği bir düşman ile mücadele sırasında çoğu asker ya ateş etmez ya da doğrudan nişan almaz. Böylesi itaatsizlik, daha uzaktan kullanılan ağır silahlar veya hava silahlarıyla öldürme emri verilenler arasında nadiren görülür.

"Mesafe, sorumluluğu etkisiz hâle getirir."

—GUY DAVENPORT

Yahudi soykırımı başladığında, emir altındaki bazı Almanlar, önlerinde duran erkekleri, kadınları ve çocukları öldürmek için normal veya makineli tüfek kullandı. Ancak diğerleri böyle bir şey yapmayı nefsine yediremedi ve yapan bazıları da bu yüz yüze öldürme deneyimiyle derinden sarsıldı. Bu, "soykırımın mimarı" Nazi Heinrich Himmler'in, katilleri görsel olarak kurbanlarından ayıracak "daha insancıl" bir öldürme yöntemi icat etmesine yol açtı. Çözüm, katilin, dehşetin insanî sonuçlarını göremeyeceği ve duyamayacağı beton gaz odalarının inşa edilmesiydi (Russell ve Gregory, 2005).

Ya gezegenin diğer tarafındaki 25.000 kişiyi öldürebilecek bir tsunamiyi ya yerel hava limanındaki 250 kişiyi öldürebilecek bir kazayı ya da yakın bir arkadaşınızı öldürebilecek bir araba kazasını –ama üçünden sadece birini– önleme gücüne sahip olduğunuzu düşünün. Hangisini önlemek istersiniz?

Olumlu tarafta, insanlar kişileştirdiklerine karşı en merhametli şekilde davranırlar. Bu nedenle, henüz doğmamışlar, aç insanlar veya hayvan hakları için çağrılar ikna edici bir fotoğraf veya betimleme ile neredeyse her zaman kişileştirilir. Belki de çok daha ikna edici olan, birinin kendi gelişmekte olan fetüsünün bir ultrason görüntüsüdür. Araştırmacı John Lydon ve Christine Dunkel-Schetter'in (1994) görüştüğü fetüs organlarının açıkça görüldüğü ultrason görüntülerini görmüş olan hamile kadınlar, hamileliklerine daha sadık kalmışlardır.

YETKENİN YAKINLIĞI VE MEŞRULUĞU

Deneycinin fiziksel varlığı da itaati etkilemiştir. Milgram'ın deneycisi komutları telefondan verdiğinde sonuna kadar itaat yüzde 21'e düştü (birçoğunun yalan söyleyerek itaat ettiklerini ifade etmelerine rağmen). Diğer çalışmalar da, komutları veren kişinin fiziksel olarak yakın olduğu durumlarda, uygunun arttığını onaylamaktadır. İnsanların kollarına hafifçe dokunulduğunda, on kuruş borç verme, imza kampanyasına katılma veya yeni bir pizzayı tatmayı deneme olasılıkları yükselmektedir (Kleinke, 1977; Smith ve diğerleri, 1982; Willis ve Hamm, 1980).

Ancak yetke meşru olarak algılanmalıdır. Temel deneyin bir başka versiyonunda, deneyci, laboratuvarı terk etmesini gerektiren hileli bir telefon çağrısı alır. Cihaz otomatik olarak veriyi kaydettiği için "öğretmenin" sadece devam etmesi gerektiğini söyler. Deneyci ayrıldıktan sonra, yazıcı görevi verilmiş olan bir diğer kişi (aslında

mercek ALTI Kurbanın Kişileştirilmesi

Masum kurbanlar kişileştirildiğinde daha çok merhamet tetiklerler. İran'da kısa bir süre içinde unutulan depremin 3.000 kişiyi öldürdüğü hafta içinde, küçük bir çocuk İtalya'da bir kuyu şaftına düşerek ölür ve tüm dünya yas tutar. Anlaşılamaz olma noktasına varıncaya dek gayrişahsi olarak öngörülen nükleer savaş ölüm istatistikleriyle ilgilenen Roger Fisher kurbanları kişileştirmek için bir yol önerdi:

> Genellikle deniz subayı olan genç bir adam, gittiği her yerde başkana eşlik eder. Bu genç adamın nükleer silahları ateşlemek için gereken şifreleri içeren siyah bir ateşe çantası vardır.
>
> Başkanı, nükleer savaşın soyut bir soru olarak düşünüldüğü genelkurmay toplantısında görebiliyorum. "SIOP Planı 1'de karar olumlu. Alfa hattına XYZ'yi bildirin." sonucuna varabilir. Böylesi bir jargon, dâhil olanları mesafeli tutar.
>
> Bu nedenle, benim önerim gayet kolay. O gereken şifre numarasını küçük bir kapsülün içine koyun ve kapsülü bir gönüllünün kalbinin hemen yanına nakledin. Gönüllü, başkana eşlik ettiği süre boyunca yanında büyük ve ağır bir kasap bıçağı taşısın. Şayet başkan nükleer silahları ateşlemek isterse, bunu yapabilmesi için tek yol öncelikle bir insanoğlunu kendi elleriyle öldürmesidir.
>
> Başkan, "George, üzgünüm ama on milyonlarcası ölmek zorunda," diyebilir. Sonrasında başkan birine bakacak ve ölümün –masum birinin ölümünün– ne anlama geldiğini fark edecektir. Beyaz Saray'ın halısındaki kan: Eve getirilen gerçeklik.

Bunu, Pentagon'daki arkadaşlarıma önerdiğimde, "Tanrım, bu felaket. Birini öldürmek zorunda kalmak başkanın hükmünü çarpıtır. Asla düğmeye basamayabilir." dediler.

Kaynak: Roger Fisher tarafından yazılan "Preventing Nuclear War"dan uyarlanmıştır, *Bulletin of the Atomic Scientist*, March 1981, pp. 11-17.

ikinci bir işbirlikçi denek) komutayı devralır. Yazıcı elektrik şokunun her yanlış cevap için bir seviye artırılması gerektiğine "karar verir" ve öğretmeni buna göre bilgilendirir. Bu durumda, öğretmenlerin yüzde 80'i bütünüyle uymayı reddeder. Bu başkaldırıya bıkkınlıkla karşılık verir gibi görünen işbirlikçi denek, elektrik şoku jeneratörünün karşısına kendi oturur ve öğretmenin görevini üstlenmeye çalışır. Başkaldıran katılımcıların pek çoğu bu noktada itiraz eder. Bazısı jeneratörün fişini çekmeye çalışır. İri bir erkek, azimli işbirlikçi deneği sandalyesinden kaldırarak onu odanın öbür ucuna fırlatır. Gayrimeşru yetkeye karşı gösterilen bu başkaldırı genellikle deneyciye gösterilen saygılı nezaket ile keskin bir şekilde çelişmiştir.

Bu aynı zamanda, bir çalışmada, bilinmeyen bir hekim tarafından çağrılarak apaçık bir şekilde aşırı dozda ilaç vermeleri istenen hastane hemşirelerinin davranışı ile çelişmektedir (Hofling ve diğerleri, 1966). Araştırmacılar, bir grup hemşire ve hemşirelik öğrencisine deneyi anlatarak, nasıl tepki vereceklerini sormuşlardır. Neredeyse tümü emre uymayacaklarını söylemiştir. Biri, "Üzgünüm efendim, ancak yazılı bir emir olmadan herhangi bir ilaç vermeye yetkilendirilmedim, özellikle de olağan miktarın bu kadar üzerinde ve bilmediğim bir ilacı. Mümkün olsaydı, bunu yapmaktan mutluluk duyardım ama bu hastane ilkesine ve benim kendi etik değerlerime karşı olur." cevabını vereceğini söylemiştir. Bununla birlikte, diğer 22 hemşireye gerçekten telefonda doz aşımı emri verilince, biri hariç hepsi gecikmeksizin bu isteğe uymuştur (Hastaya giderken yolda engellenene dek). Bütün hemşireler bu kadar itaatkâr değildir (Krackow ve Blass, 1995; Rank ve Jacobson, 1977) ancak yine de bu hemşireler alışılmış senaryoyu izliyordu: Doktor (meşru bir yetke) emreder; hemşire itaat eder.

Meşru yetkeye boyun eğme garip bir "rektal kulak ağrısı" vakasında da görünmekteydi (Cohen ve Davis, 1981). Doktor, sağ kulağındaki enfeksiyondan sıkıntı çeken bir hastaya kulak damlası tavsiye eder. Reçetede doktor "sağ kulağa yerleştirin" (İng. "place in the right ear") cümlesini "S kulağa yerleştirin" ("place in R ear") olarak kısaltır. İngilizce de "rear" kelimesi anüs'e karşılık gelir ve talimatı okuyan itaatkâr hemşire gerekli damlayı itaatkâr hastanın rektumuna yerleştirir.



Emir verildiğinde birçok asker öldürür veya insanların evlerini kundaklar (Başka bir bağlamda, ahlak dışı olarak değerlendirecekleri davranışlar sergilerler).

İtaatkâr hemşire, 1995 ile 2006 arasında, genellikle kendine polis memuru süsü vererek kendini yetke atayan birinin emirlerine uyan 30 eyaletteki 70 ayaküstü yiyecek restoranı müdürünün hissettiklerini anlayabilir (ABC News, 2004; Snopes, 2008; Wikipedia, 2008). Sözde polis memuru, telefonda genel bir çalışan veya müşteriyi kabaca tarif eder. Müdür bu tarife uyan birini tanımladığında otoriter sesli arayan, kişinin mal çalıp çalmadığını görmek için, üstü çıkarılarak aranması emrini verir. Arizona'daki Taco Bell müdürü bir bay, tarife uyan 17 yaşındaki kadın bir müşteriyi kenara çeker ve arayanın verdiği emirler ile tüm vücut boşluklarını içeren bir arama uygular. 19 yaşındaki bir kadın çalışanı iradesi dışında soyunmaya zorladıktan sonra, bir Güney Dakota restoran müdürü yaptıklarını, "Bunu yapmayı hiç istememiştim.... Ben, sadece onun bana yapmamı söylediklerini yapıyordum." diye açıklamıştır. Müdürün savunma avukatı, itaatsizliğin işini kaybetmek veya cezaevine gitmek anlamına gelebileceğinden korktuğunu açıklamıştır.

Bir başka olayda, bir McDonald's müdürü, cüzdan çalmaktan şüphelenildiği söylenen bir çalışanını tarif eden "Polis Memuru Scott"'tan bir çağrı alır. Kadın müdür, tanıma uyan 18 yaşındaki bir kadını ofise getirir ve kadına önce ceplerini boşaltması ve adından da tek tek tüm giysilerini çıkarması için verilen emirler dizisini takip eder. Üç buçuk saatlik aşağılayıcı gözaltı boyunca, bir erkekle cinsel temas gibi, talepler giderek daha da garipleşir. Travma yaşayan genç, personelini bu sahtekârlıkla ilgili olarak önceden yeterli derecede uyarmadığı iddiasıyla McDonald's'ı mahkemeye verir ve 6,1 milyon dolar tazminat alır (CNN, 2007).

KURUMSAL YETKE

Yetkenin saygınlığı bu derece önemli ise, bu durumda Yale Üniversitesinin kurumsal saygınlığı Milgram deneyinin emirlerini meşrulaştırmış olabilir. Deney sonrası görüşmelerde, birçok katılımcı Yale'in itibarı olmasaydı itaat etmeyeceklerini söylemiştir. Bunun doğru olup olmadığını görmek için, Milgram deneyi Connecticut'taki daha az saygın Brigeport'a taşımıştır. "Bridgeport Araştırma Ortaklığı" adlı gösterişsiz ticari bir binada yer tutmuştur. Aynı personel ile "Öğrencinin kalp rahatsızlığı var." deneyini yürüttüğünde, erkeklerin sonuna kadar itaat etme oranını ne olarak tahmin edersiniz? İtaat oranının (yüzde 48) hâlâ şaşırtıcı derecede yüksek olmasına rağmen, Yale'deki itaat oranına göre yüzde 65'ten anlamlı derecede daha düşüktü.

Günlük yaşamda da kurumlar tarafından desteklenen yetkeler sosyal gücü ustalıkla kullanır. Robert Ornstein (1991), hastalarından biri olan Alfred'in kendini San Mateo'daki bir uçurumdan atacağını söylemesi üzerine Kaliforniya'nın yukarısındaki uçurumun kenarına çağrılan bir psikiyatr arkadaşını anlatır. Psikiyatrın verdiği makul gerekçeler ve güvenceler Alfred'i yerinden oynatmada başarısız olunca, psikiyatrın yapabildiği tek şey kriz uzmanı bir polisin yakında ulaşacağını umut etmekti.

hikâyenin İÇ YÜZÜ

İtaat Üzerine Stanley Milgram

Solomon E. Asch için çalışırken onun uyma deneyleri insanî açıdan daha önemli bir hâle getirilebilir mi diye merak etmiştim. İlk önce, Asch'inkine benzer bir deney hayal ettim, tek farkı grubun kişiyi itiraz eden bir kurbana elektrik şokları vermeye itecek olmasıydı. Ancak grup baskısının olmadığı durumda kişinin ne kadar şok vereceğini görebilmek için bir kontrol grubu gerekliydi. Biri, örneğin deneyci, deneğe şokları vermesi için talimat vermeliydi. Ancak bu kez de yeni bir soru çıkıyordu ortaya: Bu tarz şokları vermesi buyurulan biri tam olarak ne kadar ileri gidebilirdi? Zihnimde, sorun gittikçe insanların yıkıcı emirlere uyum gösterme isteklerine kaydı. Benim için heyecan verici bir andı. Bu basit sorunun hem insanî açıdan önemli hem de kesin bir biçimde yanıtlanabilir olduğunu fark ettim.

Laboratuvar süreci yetkeyle ilgili daha genel bir meseye bilimsel bir ifade verdi. Bu mesele, II. Dünya Savaşı'nın hunharlıkları tarafından benim neslimi ve özellikle de benim gibi Yahudileri, zorlayan bir kaygıydı. Yahudi soykırımının benim ruhumdaki etkisi itaate olan ilgimi harekete geçirdi ve bu özel incelenme biçimini şekillendirdi.

Kaynak: Milgram, 1977'den Alexandra Milgram'ın izniyle bu kitap için orijinalinden kısaltılmıştır.



Stanley Milgram (1933–1984)

Hiçbir uzman gelmediği hâlde, oluşan bu dramdan habersiz bir başka polis memuru oradan geçmekteyken, megafonunu çıkarır ve uçurumun kenarında toplanan gruba bağırır: "Pontiac marka pikabını orada yolun ortasında ikinci sıra park etmiş hâlde bırakan bu dangalak kim? Neredeyse çarpıyordum. Her kimsen, hemen *şimdi* arabanı oradan çek!" mesajını duyan Alfred, itaatkâr bir şekilde derhal aşağıya iner, arabasının yerini değiştirir ve ardından da tek bir söz bile söylemeden yakınlardaki bir hastaneye götürülmek üzere polis kruvazörüne biner.

"Başkomutan, bu yarbayına şu köşeye gitmesini ve başının üzerinde durmasını söylerse, bunu ben yapacağım."
—OLIVER NORTH, 1987

GRUBUN ÖZGÜRLEŞTİRİCİ ETKİLERİ

Bu klasik deneyler bize uyum hakkında olumsuz bir bakış açısı gösterir. Ancak uyum yapıcı da olabilir. Sosyal psikologlar Susan Fiske, Lasana Harris ve Amy Cuddy (2004), yanan Dünya Ticaret Merkezi kulelerine birden giren kahraman itfaiyeciler, "İnanılmaz bir şekilde cesurdu." diye belirtiyor; onlar için ayrıca, "Kısmen amirlerine itaat ediyorlardı, kısmen olağanüstü grup sadakatine uyum gösteriyorlardı." diye ekler. Uyumun ara sıra ortaya çıkan özgürleştirici etkisini de göz önünde bulundurun. Muhtemelen, adaletsiz bir öğretmene haklı olarak kızgınlık duyduğunuz ama karşı çıkmaya tereddüt ettiğiniz bir an hatırlayabilirsiniz. Ardından, diğer birkaç öğrenci de adaletsiz uygulamalara sesini yükseltmiştir ve siz, onların özgürleştirici etkisi olan örneğini takip etmişsinizdir. Milgram, uyumun bu özgürleştirici etkisini, öğretmenin yanına, deney işlemini yürütmeye yardım etmekle görevlendirilen iki işbirlikçi denek yerleştirerek yakalamıştır. Deney sırasında, her iki işbirlikçi denek de deneyciye karşı çıkar. Deneyci de bundan sonra gerçek katılımcıya tek başına devam etmesini emreder. Peki katılımcı devam etmiş midir? Hayır. Yüzde 90'ı, karşı koyan işbirlikçi deneklere uyarak kendilerini özgürleştirmişlerdir.

Klasik Araştırmalar Üzerine Düşünceler

Milgram'ın sonuçlarına ortak yanıt, yakın tarihte yaşanan benzerlerini belirtmektir: Nazi Almanyası'ndaki Adolf Eichmann'ın, 1968'de My Lai kasabasındaki yüzlerce Vietnamlının sebepsiz katliamını yöneten Amerikalı Teğmen William Calley'in ve Irak, Ruanda, Bosna ve Kosova'da meydana gelen "etnik arındırmanın", "Ben sadece emirlere uyuyordum" savunmaları.

Askerler üstlerine itaat etmek üzere eğitilirler. Böylelikle, My Lai katliamındaki bir katılımcı şunları anlatmaktadır:

Amerika Birleşik Devletleri askeriyesi artık askerleri uygunsuz, hukuka aykırı emirlere karşı gelmeleri için eğitiyor.

> [Teğmen Calley] ateş etmeye başlamamı söyledi. Bu yüzden ateş etmeye başladım, gruba yaklaşık dört şarjör boşalttım... Yalvarıyorlardı ve "Hayır, hayır." diyorlardı. Ve anneler çocuklarını kucaklıyordu ve... Ateş etmeye gayet de devam ettik. Ellerini sallıyorlardı ve yalvarıyorlardı (Wallace, 1969).

İtaat deneylerinin "güvenli" bilimsel bağlamları, savaş zamanı bağlamlarından farklıdır. Ayrıca, savaş ve soykırımın aşağılama ve vahşetinin çoğu, itaatin ötesine geçer (Miller, 2004). Yahudi soykırımını gerçekleştirenlerden bazıları öldürmek için kom[illegible] verilmesine neredeyse hiç ihtiyaç duymayan "gönüllü cellatlardı" (Goldhagen, 1996).

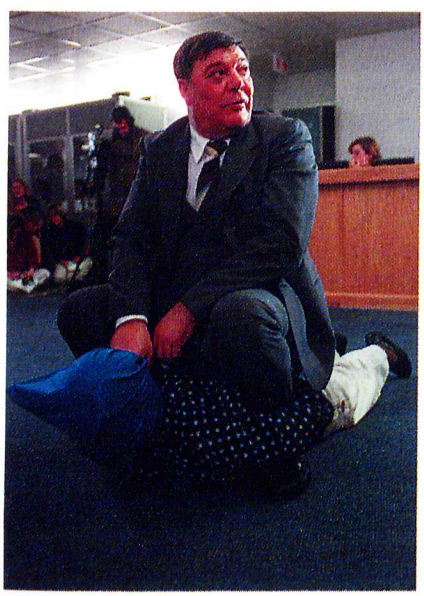
İtaat deneyleri ayrıca diğer uyum deneylerinden sosyal baskının gücü noktasında farklılık gösterir: İtaatte, açıkça emredilir. İnsanlar bir zorlama olmaksızın acımasızca davranmamışlardır. Ancak Asch ve Milgram deneylerinin her ikisinin de paylaştığı belirli ortak yönler vardır. İkisi de uymanın nasıl ahlak duygusundan önce gelebildiğini göstermişlerdir. İnsanları kendi vicdanlarına karşı koymak için baskılamayı başarmışlardır. Bizlere akademik bir ders vermekten fazlasını yapmışlardır; bizi, kendi hayatlarımızdaki ahlaki çatışmalara karşı duyarlı hâle getirmişlerdir. Ve bazı tanıdık sosyal psikoloji ilkelerini örnekle açıklayarak doğrulamışlardır: *davranış ve tutumlar* ile *durumun gücü* arasındaki bağlantı.

DAVRANIŞ VE TUTUMLAR

4. Bölüm'de, dışsal etkilerin içsel inançlardan ağır bastığı zamanlarda, tutumların davranışı belirlemede başarısız olduğunu belirttik. Bu deneyler, bu ilkenin canlı örnekleridir. Tek başına cevaplarken, Asch'in katılımcıları neredeyse hep doğru cevap vermiştir. Bir gruba karşı tek başına göğüs gerdiklerinde ise mesele bambaşka bir hâl almıştır.

İtaat deneylerinde, güçlü bir sosyal baskı (deneycinin komutları) zayıf olanı (uzaktaki kurbanın itirazları) yenmiştir. Kurbanın itirazları ile deneycinin komutları arasında, zarar vermekten kaçınma isteği ile iyi bir katılımcı olma isteği arasında hırpalanan şaşırtıcı sayıda insan itaat etmeyi seçmiştir.

Katılımcılar neden kendilerini salıvermediler? Kendinizi Milgram'ın deneyinin daha da başka (aslında hiç gerçekleştirilmemiş) bir versiyonunda bir öğretmen olarak hayal edin. Öğrenci ilk yanlış cevabı verdiğinde, deneycinin sizden onu 330 volt ile çarpmanızı istediğini varsayın. Düğmeye hafifçe dokunduktan sonra, öğrencinin çığlığını, kalp rahatsızlığından şikâyetini ve merhamet dilediğini duyuyorsunuz. Devam eder misiniz?



"Belki aşırı vatanseverdim." Bu fotoğrafta, Güney Afrika'nın Doğruluk ve Uzlaşma Kuruluna "ıslak poşet" yöntemini gösteren eski işkenceci Jeffrey Benzien böyle söyledi. Kurbanı boğulmanın eğişine getirecek olan bir bezi, onun kafasına tekrar geçirecekti. Böylesi dehşet yöntemleri, eski güvenlik polis kuvveti tarafından zanlıyı, örneğin silahların nerede saklı olduğunu açıklamaya zorlaması için kullanıldı. "Korkunç şeyler yaptım." diye itiraf eden Benzien, kurbanlarından özürler dilemesine rağmen, yine de sadece emirleri uyguladığını iddia ediyordu.

Hiç sanmıyorum. Aşamalı artırma olgusunun (4. Bölüm) adım adım tuzağa düşürmesini hatırlayın, çünkü bu farazi deneyi Milgram'ın katılımcılarının deneyimiyle karşılaştıracağız. İlk bağlılıkları hafifti (15 volt) ve hiçbir itiraza neden olmadı. 75 volt verdiklerinde öğrencinin ilk inlemesini duydukları zaman, çoktan 5 defa emirlere uymuşlardı ve sıradaki talep sadece biraz daha fazla vermekti. 330 volt verdikleri zaman, katılımcılar çoktan 22 defa itaat etmişlerdi ve çelişkilerinin bir kısmını azaltmışlardı. Bu nedenle, bu noktadan deneye başlayan birinin durumundan farklı bir psikolojik konumdaydılar. Soyarak yapılan arama aldatmacasındaki restoran müdürleri de aynı şekilde, sözde yetkenin ilk başta makul görünen komutlarına uymuşlardır. 4. Bölüm'de gördüğümüz gibi, dışsal

davranış ve içsel eğilim bazen tırmanan bir sarmalda birbirini besleyebilir. Bu nedenle, Milgram der ki (1974, s. 10):

> Birçok katılımcı, kurbana karşıt davranmalarının sonucu olarak onu sert bir şekilde değersizleştirir. "Öyle aptal ve inatçıydı ki elektrik çarpmasını hak etti." gibi yorumlar yaygındı. Kurbana karşıt bir şekilde davrandıktan sonra, bu katılımcılar, zeka ve kişiliğindeki eksiklikler nedeniyle kurbanın cezasının kaçınılmaz olduğu kanaatine vararak, kurbanı değersiz bir birey olarak görmeyi gerekli buldular.

1970'lerin başlarında, Yunanistan askeri cuntası işkencecileri eğitmek için bu "kurbanı suçla" yolunu kullandı (Haritos-Fatouros, 1988, 2002; Staub, 1989, 2003). Nazi Almanya'sındaki SS memurlarının başlardaki eğitimlerinde olduğu gibi, orada da askeriye, adayları yetkeye yönelik saygı ve teslimiyetlerine bakarak seçti. Ancak bu tür eğilimler tek başına bir işkenceci yaratmaz. Böylece, eğitim gören kişiler önce mahkûmlara gardiyanlık etmek, sonra tutuklama bölüğüne katılmak, ardından mahkûmları vurmak, sonra işkenceyi gözlemek ve ancak ondan sonra işkence uygulamak üzere görevlendirildi. İtaatkâr ama terbiyeli bir kişi adım adım zulmün temsilcisine dönüştü. Uygu, kabul etmeyi doğurdu.

"İnsanların eylemleri, kendileri için çok güçlü. Bana, hareket eden ve hareketinin kurbanı ve kölesi olmayan bir insan gösterin."

—RALPH WALDO EMERSON, REPRESENTATIVE MEN: GOETHE, *1850*

Massachusetts Üniversitesi sosyal psikoloğu Ervin Staub, Yahudi soykırımının bir sağ kalanı olarak, vatandaşları ölümün temsilcilerine dönüştürebilen güçleri çok iyi biliyor. Staub (2003), tüm dünyadaki soykırımları incelediği çalışmasında, azar azar artan saldırganlığın nereye sürüklenebileceğini gösteriyor. Fazlasıyla ve sık olarak görünen şudur: Eleştiri aşağılamaya dönüşür, ki bu zalimliğe yol verir ve zalimlik meşrulaştığında barbarlığa, ardından öldürmeye ve sonrasında da sistematik öldürmeye yol açar. Evrilen tutumlar, eylemleri hem takip eder hem de meşrulaştırır. Staub'un rahatsız edici sonucu şudur: "İnsanoğlu, başka insanları öldürme deneyimini, hiç de olağanüstü bir şey gibi görmeden yaşama kapasitesine sahiptir." (1989, s. 13).

Ancak insanlar kahramanlık kapasitesine de sahiptirler. Nazi soykırımı sırasında, Fransız Le Chambon köyü, Almanya'ya sürgün edileceği önceden belirlenen 5.000 Yahudi ve diğer mülteciyi barındırmıştır. Köylüler çoğunlukla Protestandı, kendi yetkeleri olan papazları, onlara, "Ne zaman ki düşmanlarımız bizden İncil'in emirlerine karşı gelerek itaat etmemizi talep ederse karşı koyun." öğretisini vermiştir (Rochat, 1993; Rochat ve Modigliani, 1995). Korunan Yahudilerin yerlerini açığa vurması emredilen başpapaz itaatsizliğe örnek oldu: "Ben Yahudi bilmiyorum, sadece insanoğlu biliyorum." Savaşın ne kadar korkunç olacağını bilmeden, 1940'tan başlayarak direnişçiler ilk bağlılıklarını gösterdi ve sonrasında da –kendi düşünceleri, başlarındaki yetke figürleri ve birbirleri tarafından desteklenerek– 1944'te köyün kurtuluşuna kadar muhalif kaldılar. Burada ve başka yerlerde, Nazi işgaline karşı nihai yanıt erken geldi. Baştaki yardım, bağlılığı artırdı ve bu da daha fazla yardıma yol açtı.



Bireyselci bir kültürde bile, çok azımız Stephen Gough'un Britanya boyunca çıplak (şapka, çorap, bot ve bir sırt çantası dışında) yürürken yaptığı gibi kültürümüzün en açık normlarına meydan okumak ister. Bunu 2003 Haziranı'ndan başlayarak, İngiltere'nin en güneydeki noktası Lands End'den, İskoçya'nın en kuzeydeki kara parçası John O'Groats'a kadar yaptı. Yedi aylık ve 1364 kilometrelik uzun ve zorlu yolculuğu boyunca 15 defa tutuklandı ve yaklaşık beş ayını parmaklıklar arkasında geçirdi. Gough (2003), internet sitesinden, "Benim çıplak eylem yapmamın ilk ve en önemli sebebi, kendimin güzel bir insan evladı olduğunu beyan etmek istememdir." açıklamasını yaptı.

DURUMUN GÜCÜ

5. Bölüm'ün en önemli dersi olan kültürün hayatımızın güçlü bir şekillendiricisi olması ve bu bölümün en önemli dersi olan anlık durumsal güçlerin aynı şekilde güçlü olması, sosyal bağlamın gücünü ortaya çıkarıyor. Bunu, kendiniz adına

"Bu çağın sosyal psikolojisi önemli bir ders ortaya çıkarır: Çoğunlukla kişinin nasıl davranacağını belirleyen şey, insan olarak nasıl biri olduğundan çok durum olarak kendini nasıl bir yerde bulduğudur."

—STANLEY MILGRAM, OBEDIENCE TO AUTHORITY, 1974

"İç burkan acısına rağmen tarih bir kere yaşanmıştır ve cesaretle yüzleşildiği takdirde tekrar yaşanmasına gerek yoktur."

—MAYA ANGELOU, PRESIDENTIAL INAUGURAL POEM, JANUARY 20, 1993

"Binlerce insanı gözleyerek ulaştığım sonuçlara göre söyleyebilirim ki... Nazi Almanyası'nda gördüğümüz türden bir ölüm kampı sistemi ABD'de kurulmuş olsaydı bu kamplar için yeterli personel herhangi bir orta büyüklükteki Amerikan şehrinden bulunabilirdi.

—STANLEY MILGRAM, ON CBS'S 60 MINUTES, 1979

hissetmek için bazı önemsiz normları ihlal ettiğinizi hayal edin: bir dersin ortasında durup dururken ayağa kalktığınızı; bir restoranda yüksek sesle şarkı söylediğinizi; takım elbiseyle golf oynadığınızı. Sosyal kısıtlamalardan tüm ilişkiyi koparmaya çalışırken, bir anda ne kadar güçlü olduklarını fark ederiz.

Bir Pensilvanya Eyalet Üniversitesi deneyindeki öğrenciler, çatışmacı olmaya kıyasla, "nazik" olma normunu ihlal etmeyi şaşırtıcı şekilde zor buldular. Katılımcılar, ıssız bir adada, hayatta kalacak olanları seçmek için kendilerini üç kişiyle tartışırken hayal ettiler. Bunlardan birinin, bir erkeğin, "Bence adada erkekleri hoş tutabilmek için daha fazla kadına ihtiyacımız var." tarzında üç tane cinsiyetçi yorum yaptığını hayal etmeleri istendi. Bu tür cinsiyetçi görüşlere nasıl tepki vereceklerdi? Katılımcıların sadece yüzde 5'i, bu yorumu görmezden geleceklerini veya başkalarının nasıl tepki vereceğini görmek için bekleyeceklerini öngördü. Ancak Janet Swim ve Lauri Hyers (1999), diğer öğrencileri, erkek bir işbirlikçi denek tarafından bu tür yorumların gerçekten yapıldığı tartışmalara soktuğunda, öğrencilerin yüzde 55'i (yüzde 5'i değil) hiçbir şey söylemedi. Aynı şekilde, insanlar, ırkçı tavırlar sergileyen bir kişiye tanık olduklarında keyiflerinin kaçacağını belirtmelerine ve bu ırkçı kişiyi deneyde eş olarak seçmekten kaçınacaklarını öngörmelerine rağmen, gerçekten de böyle bir olay deneyimleyenler genellikle duruma kayıtsız kaldılar (Kawakami ve diğerleri, 2009). Bu deneyler, normatif baskıların gücünü ve kendimizin bile olsa davranışları öngörebilmenin ne kadar zor olduğunu gösteriyor.

Milgram'ın deneyleri ayrıca kötülükle ilgili bir ders de verir. Korku filmlerinde ve gerilim romanlarında, kötülük fıçıdaki birkaç çürük elma, toplumdaki birkaç ahlaksız katilden kaynaklanır. Gerçek hayatta Hitler'in Yahudileri imhasını, Saddam Hüseyin'in Kürtleri imhasını, Usame bin Ladin'in terör planlarını benzeri şekilde düşürünüz. Ama kötülük ayrıca sosyal güçlerden, tüm fıçıdaki elmaları çürütmeye yardımcı olan sıcaklık, nem ve hastalıktan da kaynaklanır. Amerikan askeri polisinin Ebu Garib cezaevindeki Iraklı mahkûmları istismarı, dünyayı dehşete düşürmüştü. Ancak onlar, aynı zamanda kötücül davranış üreten kötücül bir durum içerisindeydiler: stres altında, kurtarmak üzere geldikleri kişiler tarafından terslenmiş, yoldaşlarının ölümüyle öfkelenmiş, eve dönmeleri gecikmiş durumdaydılar ve gevşek bir denetim altındaydılar (Fiske ve diğerleri, 2004). Durumlar, sıradan insanların zulme teslim olmalarına neden olabilir.

Bu, özellikle –genellikle karmaşık toplumlarda olduğu gibi– en büyük kötülüğün kendisinden önceki küçük kötülükler dizisinden evrimleştiği zamanlar için geçerlidir. Alman devlet memurları, Yahudi soykırımının evrak işleriyle uğraşmaya isteklilikleriyle Nazi liderlerini şaşırtmışlardır. Elbette, onlar Yahudileri öldürmüyordu, sadece evrakı hızlıca sevk ediyorlardı (Silver ve Geller, 1978). Kötülük parçalara ayrıldığında daha kolay hâle gelir. Milgram kötülüğün böyle bölümlere ayrılışını bir başka 40 erkekle daha dolaylı olarak çalışmıştır. Elektrik şokunu tetikleyenin başka biri olduğu durumda yapmaları gereken tek şey öğrenme testini uygulamaktı. Ve bu durumda, 40 kişiden 37'si sonuna kadar uyum göstermiştir.

Günlük yaşantımızda da bu şekilde gerçekleşir: Kötülüğe sürüklenme genellikle kötülük yapmak için hiçbir bilinçli niyet olmaksızın ufak artışlarla gelir. Ağırdan alma ve erteleme de kendine zarar vermeye doğru benzeri bir kasıtsız sürüklenme içerir (Sabini ve Silver, 1982). Bir öğrenci, haftalar önceden, dönem ödevi için son teslim tarihini bilir. Ödev üzerine çalışmaktan alıkoyan her şey –burada bir bilgisayar oyunu, orada bir televizyon programı– gayet zararsız görülür. Ancak öğrenci hiçbir zaman bilinçli olarak ödevi yapmama kararı almadığı hâlde, yavaş yavaş ödevi yapmamaya doğru dümen kırar.

Eichmann ve Auschwitz ölüm kampı komutanlarının barbar canavarlar olduklarını varsaymak çok caziptir. Gerçekten de, onların kötülükleri nefret dolu Yahudi düşmanlığı tarafından körüklenmiştir. Ve sosyal durum, tek başına neden aynı mahallede veya ölüm kampında bazı kişilikler korkunç bir şekilde zulmederken diğerlerinin kahramanca iyilik gösterdiğini açıklamaz. Yine de bu komutanların niye bize canavar gibi göründüklerini açıklayabilir. Yoğun bir iş gününün ardından, Beethoven ve Schubert dinleyerek rahatlayabilirlerdi. Nazi soykırımına öncülük eden Nihai Çözümü hazırlayan 14 erkekten 8'inin Avrupa üniversitelerinden doktora dereceleri vardı (Patterson, 1996). Birçok diğer Nazi gibi Eichmann, sıradan işleri olan halktan görünüşte ayırt edilemezdi (Arendt, 1963; Zillmer ve diğerleri, 1995). 11 Eylül saldırılarının lideri olan Mohamed Atta anlatıldığına göre "iyi bir çocuk"



"Sıradan" 9/11 teröristleri. 11 Eylül 2001 tarihinde Dulles Havaalanı güvenliğinden geçerken, uçak korsanları Nawaf al-Hazmi (mavi gömlekli) ve Salem al-Hazmi (beyaz gömlekli) normal görünümlü, normal davranan yolculardı.

ve sağlıklı bir aileden mükemmel bir öğrenciydi. Neredeyse yirminci 9/11 saldırganı olacak olan Zacarias Moussaoui uçuş dersleri için başvururken ve bıçak satın alırken çok kibardı. Kadınlara "hanımefendi" diye seslenirdi. Dünya Ticaret Merkezi'ne vuran ikinci uçağın pilotunun cana yakın ve "rahat" bir dost olduğu söylendi, tıpkı Pentagon'a dalan uçağın "akıllı, dost canlısı görünen nazik" pilotu gibi. Bu adamlar bizim bitişik kapımızda yaşamış olsaydı, kötü canavar hayalimize güçlükle uyacaklardı. Onlar "sıradan" insanlardı (McDermott, 2005).

Milgram'ın belirttiği gibi (1974, s. 6), "Çalışmamızın en temel dersi şudur ki sadece işlerini yapan ve belirgin hiçbir düşmanlık beslemeyen sıradan insanlar korkunç bir yıkıcı sürecin içindeki özneler hâline gelebilirler. Bay Rogers'ın okul öncesi televizyon izleyicilerine sıklıkla hatırlattığı gibi, "İyi insanlar, bazen kötü şeyler yapar." Kötü güçlerin etkisinde, ahlak dışı davranışları için ahlaki gerekçeler inşa ederek bozulabilirler (Tsang, 2002). Aynı şekilde, sıradan askerler sonunda savunmasız sivilleri vurma emrine uyabilir, hayran olunan siyasi liderler, vatandaşlarını talihsiz savaşlara sürükleyebilir, sıradan çalışanlar zararlı ve aşağılayıcı ürünleri dağıtma talimatlarını uygulayabilir ve sıradan grup üyeleri yeni katılan üyeleri vahşice canlarından bezdirmek için verilmiş komutları ciddiye alabilir.

Öyleyse, zarar vermeyi durumsal etmenlerle analiz etmek, zarar vericileri temize mi çıkarır? Bu, onları sorumluluktan kurtarır mı? Arthur Miller (2006), sıradan insanların zihnindeki cevap kısmen evettir, diye belirtiyor. Ama kötülüğün köklerini çalışan psikologlar aksi yönde ısrar ediyor. Açıklamak, mazur görmek değildir. Anlamak, affetmek değildir. Davranışını anlamadığınız birini affedebilirsiniz ve affetmediğiniz birini anlayabilirsiniz. Ayrıca, James Waller (2002) şöyle ekliyor: "Olağanüstü kötülüğün olağanlığını anladığımızda, kötülüğe daha az şaşırmış olacağız, kötülüğe farkında olmadan katkıda bulunmamız ihtimali daha az olacak ve belki de kötülüğün önüne geçmek için daha donanımlı olacağız."

Son olarak, uyum araştırmalarında kullanılan deneysel yöntem üzerine bir yorum (Bakınız, Tablo 6.1'deki özet): Uymayla ilgili laboratuvar koşulları, günlük hayattakilerden farklılık gösterir. Ne sıklıkla bizden çizgi uzunluklarını değerlendirmemiz veya elektrik şoku vermemiz istenir? Ama tıpkı tutuşmanın kibrit yakmaya ve orman yangınına benzemesi gibi, biz de laboratuvardaki ve günlük yaşamdaki psikolojik süreçleri benzer varsayıyoruz (Milgram, 1974). Yanan bir kibritin basitliğini orman yangınının karmaşıklığına genellemede dikkatli olmalıyız. Ancak yanan kibritler üzerindeki kontrollü deneyler, tutuşmaya ilişkin olarak, orman yangınlarını gözlemleyerek kazanamayacağımız bilgiyi verir. Aynı şekilde, bir sosyal psikolojik deney, günlük yaşamda kolaylıkla ortaya çıkmayan davranışa ışık tutar. Deneysel

TABLO :: 6.1 Klasik Uyum Araştırmalarının Özeti

Konu	Araştırmacı	Yöntem	Gerçek Hayattan Örnekler
Norm oluşturma	Sherif	Işığın görünürdeki hareketine dair ikna edilebilirliğin ölçümü	Başkalarını duyduktan sonra olayı farklı biçimde yorumlamak; başkalarının beğendiği lezzetli bir yemeğe değer vermek
Uyma	Asch	Başkalarının apaçık yanlış algısal kararlarıyla hemfikir olmak	Diğerleri ne yapıyorsa onu yapmak, dövme gibi geçici hevesler
İtaat	Milgram	Başkasına elektrik şoku verme emrine uymak	Tartışmalı emirleri izleyen askerler veya çalışanlar

durum özgündür ama her sosyal durum da öyle. Araştırmacılar, görünüşteki çeşitliliğin altında yatan ortak ilkeleri, çeşitli özgün görevler ile deney yaparak ve farklı zamanlarda ve yerlerde deneyleri tekrarlayarak derinlemesine inceler.

Klasik uyma deneyleri bazı sorulara yanıt vermiş ama bazı soruları da gündeme getirmiştir: İnsanlar bazen uyarlar; bazen uymazlar. (1) İnsanlar *ne zaman* uyar? (2) İnsanlar *neden* uyar? Neden grubu görmezden gelerek "kendilerine karşı dürüst olmazlar?" (3) Uymaya daha yatkın bir *insan tipi* var mıdır? Bir sonraki bölümde bu soruları teker teker ele alacağız.

Özetle: Klasik Uyma ve İtaat Araştırmaları Nelerdir?

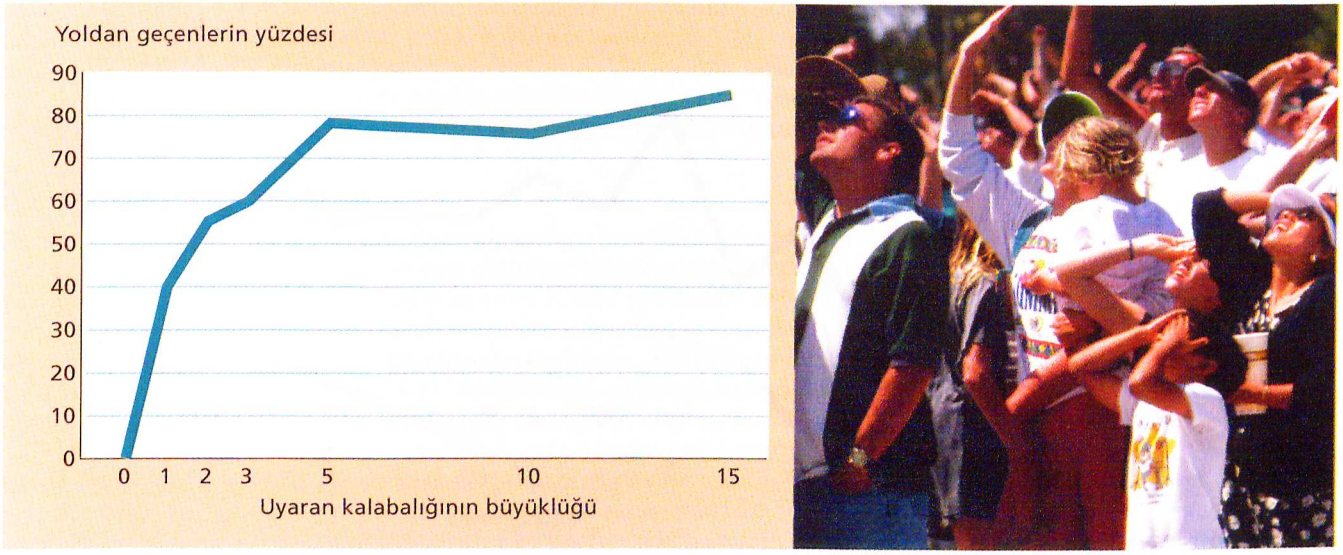
Üç klasik deney seti araştırmacıların uyumu nasıl çalıştıklarını örneklendiriyor.

- Muzafer Sherif, aslında hareket etmeyen bir ışık noktasının ne kadar hareket ettiği üzerine yaptığı tahmin deneyinde, başkaları tarafından verilen kararların, diğerlerinin tahminlerini etkilediğini gözlemledi. "Doğru" cevap için normlar ortaya çıktı ve bu normlar, hem aynı katılımcılar tarafından uzun süre izlendi hem de bu araştırmaya sonradan katılanlara aktarıldı.
- Solomon Asch başkalarının üç kıyas çizgisinden hangisinin standart çizgiye eşit olduğuna dair yargılarını insanlara dinletti ve sonrasında kendilerine aynı kararı verdirtti. Diğerleri, oybirliğiyle yanlış bir cevap verdiğinde katılımcılar denemelerin yüzde 37'sinde diğerlerine uydu.
- Stanley Milgram'ın itaat deneyleri, boyun eğmenin en uç biçimini ortaya çıkardı. İdeal koşullar altında –meşru, amirin yakında, kurbanın uzağında ve itaatsizliğe örnek oluşturacak hiç kimsenin olmadığı koşullarda– yetişkin erkek katılımcıların yüzde 65'i, yan odadaki çığlık atan, masum kurbanı travmatize edecek düzeyde elektrik şoku iletme talimatına tamamen itaat etti.
- Bu klasik deneyler, çeşitli olguların kuvvetini açığa vuruyor. Davranış ve tutumlar, daha büyük bir kötülük hareketine yol açan tutumları geliştirmek için küçük bir kötülük hareketini sağlayan karşılıklı pekiştiricilerdir. Durumun gücü, korkunç koşullarla karşı karşıya kalan iyi insanlar kınanmaya neden olacak davranış sergilediğinde görülür (Her ne kadar korkunç durumlar diğerlerinde kahramanlığa yol açabiliyor olsa da).

Uymayı Neler Yordar?

Bazı durumlar uymayı fazlasıyla tetikler; bazıları ise pek az. En yüksek derecede uyumu üretmek isterseniz hangi durumları tercih ederdiniz?

Sosyal psikologlar merak etmiştir: Asch'ın baskıcı ve belirsiz olmayan koşulları yüzde 37 uyum oranı ortaya çıkarttıysa, diğer düzenlemeler daha da fazla uyum üretebilir miydi? Araştırmacılar, kararların zor olduğu veya katılımcının kendini



ŞEKİL :: 6.6

Grup Büyüklüğü ve Uyma

Yukarı bakan bir grubu taklit eden yayaların yüzdesi, grup büyüklüğü 5 kişiye kadar arttıkça artış gösterdi.

Kaynak: Milgram, Bickman ve Berkowitz, 1969'dan veriler.

yetersiz hissettiği durumlarda uymanın arttığını çok geçmeden ortaya çıkardı. Kararımız hakkında ne kadar güvensizsek, başkalarından o kadar çok etkileniriz.

Grup özellikleri de önem taşır. Uyum, grupta üç veya daha fazla insan olduğunda ve grup hemfikir, sargın (birbirine düşkün) ve yüksek statülü olduğunda en yüksektir. Uyum, ayrıca tepki herkesçe görünür olduğunda ve önceden bir bağlılık olmadan verildiğinde en yüksektir. Bu durumların her birine göz atalım.

Grup Büyüklüğü

Laboratuvar deneylerinde, küçük bir grup, büyük bir etkiye sahip olabilir. Asch ve diğer araştırmacılar, 3 ile 5 arasındaki insanın, sadece 1 veya 2 insana göre daha fazla uyuma yol açtığını tespit etmiştir. Kişi sayısı 5 kişinin üzerine çıktıkça, insan sayısı arttıkça uyum aynı seviyede kalmaya devam etmektedir (Gerard ve diğerleri, 1968; Rosenberg, 1961). Bir saha deneyinde, Milgram ve arkadaşları (1969); 1, 2, 3, 5, 10 veya 15 kişiyi yoğun bir New York City kaldırımında duraklatır ve yukarı baktırır. Şekil 6.6'nın gösterdiği gibi, gelen geçenlerden aynı şekilde yukarı bakanların yüzdesi, yukarı bakanların sayısı 1'den 5'e çıkana dek artar.

Grubun "paketlenme" yolu da bir fark yaratır. Rutgers Üniversitesi araştırmacısı David Wilder (1977), öğrencilerine bir jüri görevi verir. Öğrenciler kendi kararlarını vermeden önce, kendi kararını veren dört işbirlikçi deneğin videosunu izler. İşbirlikçi denekler iki kişilik bağımsız iki grup olarak gösterildiklerinde, katılımcılar, dört işbirlikçi deneğin kararlarını tek grup olarak verdiği koşula göre daha fazla uyum göstermişlerdir. Benzer şekilde, üç kişilik iki grup, altı kişilik bir gruptan daha fazla ve iki kişilik üç grup ise ondan da fazla uyum ortaya çıkarmıştır. Belli ki bağımsız küçük grupların anlaşması bir konumu daha inanılır yapmaktadır.

Fikir Birliği

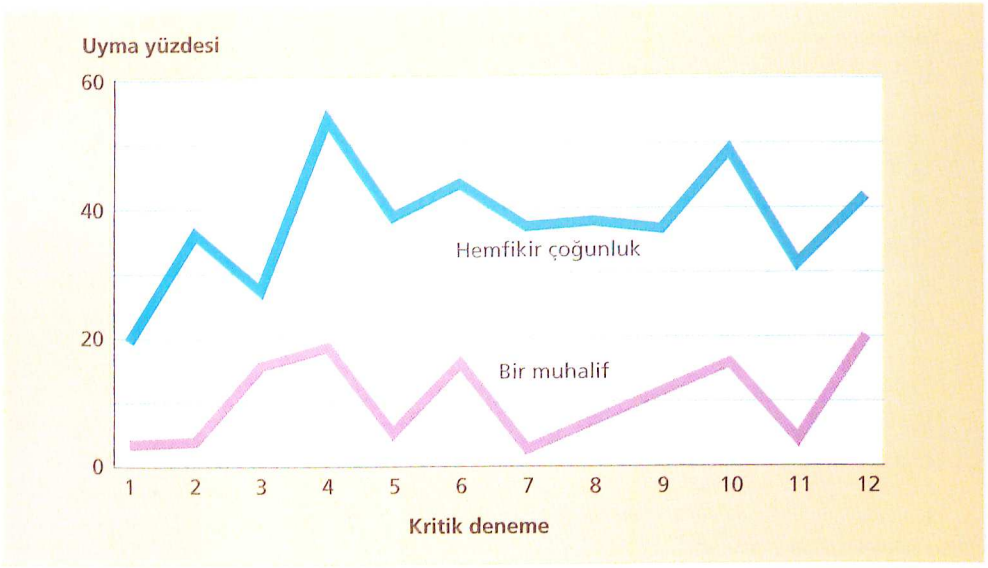
Kendinizi, sizden öncekilerden biri dışındaki herkesin aynı yanlış cevabı verdiği bir uyma deneyinde düşünün. Bu uymayan tek işbirlikçi denek örneği, Milgram'ın itaat deneyindeki bireyler için olduğu kadar özgürleştirici olabilir mi? Çeşitli deneyler, grubun görüş birliğini delen bir tek kişinin, grubun sosyal gücünü bozduğunu

ŞEKİL :: 6.7

Fikir Birliğinin Uyma Üzerindeki Etkisi

Doğru cevaplar veren biri, grubun fikir birliğini deldiğinde, genellikle katılımcıların uyma oranı dörtte bir şeklindeydi.

Kaynak: Asch'dan alındı, 1955.





Tek başına bir azınlık olarak yalnız kalmak zordur. Ama bunu yapmak, klasik film 12 Kızgın Adam'da Henry Fonda tarafından oynanan yalnız muhalif jüri üyesi örneğinde olduğu gibi bazen bir kahraman yaratır.

ortaya çıkarıyor (Asch ve Levine, 1969; Asch, 1955; Morris & Miller, 1975). Şekil 6.7'de de görüldüğü gibi, eğer sadece bir başka kişi de çoğunluktan farklı düşünürse insanlar genellikle kendi fikirlerini dile getireceklerdir. Bu deneylerdeki katılımcılar çoğunlukla deney sonrasında uyum göstermeyen müttefiklerine karşı sıcak ve yakın hissettiklerini söylemişlerdir. Yine de müttefikin onları etkilemiş olduğunu inkâr etmişlerdir: "O, orada olmasaydı da yine aynı cevabı verirdim."

Tek başına bir azınlık olmak zordur; pek az jüri tek bir muhalif üye yüzünden askıda kalır. Ve son yarım yüzyıl içinde 10 ABD Yüksek Mahkemesi kararlarından sadece 1'i yalnız muhalife sahipti, çoğunluğunda ya fikir birliği ya da 5'e 4'lük bölünme vardı (Granberg ve Bartels, 2005).

Uyma deneyleri şöyle kullanışlı bir ders verir; eğer sizinle beraber bir şeyi destekleyecek birini bulabilirseniz, desteklemek daha kolaydır. Birçok dini grup bunun farkındadır. Müritlerini çiftler hâlinde yayan Hz. İsa örneğini izleyen Mormonlar, mahallelere iki misyonerini birlikte gönderirler. Bir yoldaşın desteği kişinin sosyal cesaretini büyük ölçüde artırır.

"Benim görüşümün, benim inancımın gücü ve başarısı sonsuzluğa uzanır, ikinci bir zihin onu benimsediği anda."
—NOVALIS'TEN ALINTI

Yanlış olduğunda bile bir başkasının görüş ayrılığını gözlemlemek bizim kendi bağımsızlığımızı artırabilir. Charlan Nemeth ve Cynthia Chiles (1988), bunu insanlara mavi uyaranları yeşil olarak yanlış değerlendiren, dört kişilik bir grubun içindeki yalnız

bireyi gözlettikten sonra keşfetmişlerdir. Muhalif aslında yanılmış olmasına rağmen, gözlemciler onu gözledikten sonra kendi bağımsız kararlarını daha kolay sergilemişlerdir: Yüzde 76'sı, diğerlerinin yanlış şekilde "turuncu" olarak adlandırdığı kırmızı slaytları, "kırmızı" olarak doğru bir şekilde etiketlendirmişlerdir. "Yeşil" muhalifi gözlemleme fırsatı verilmemiş katılımcılar ise yanlış beyana yüzde 70 uyum göstermiştir.

Sargınlık

Kendimizi özdeşleştirdiğimiz grupların dışından, örneğin başka bir üniversiteden veya farklı bir dinden birinin düşüncesi aklımızı, bizim grubumuzun içinden birinden gelen bir düşünceye kıyasla daha az çeler (Clark ve Maass, 1988). Eşcinsel haklarını savunan bir karşıt cinsel (heteroseksüel), diğer karşıt cinselleri bir eşcinselin yapabileceğinden daha etkili bir şekilde ikna edebilir. Hatta insanlar, aynı doğum gününü, ismi veya parmak izindeki özelliklerini paylaştıkları söylenen kişilerin isteklerine daha kolaylıkla uygu gösterirler (Burger ve diğerleri, 2004; Silvia, 2005).

Grup ne kadar **sargın** olursa, üyeleri üzerinde o kadar güç kazanır. Örneğin, üniversite kadın birliklerinde, arkadaşlar özellikle birbirlerine yakınlaştıkça aşın yeme (tıkanırcasına yeme) eğilimlerini paylaşmaya yatkınlaşmaktadır (Crandall, 1988). Bir etnik grup içindeki insanlar, "bizim" gibi konuşmak, davranmak ve giyinmek için benzer bir "kendi grubuna uyma baskısını" hissedebilir. "Beyazlar gibi davranan" siyahlar veya "siyahlar gibi davranan" beyazlar akranları tarafından alaya alınabilir (Contrada ve diğerleri, 2000).

sargınlık
"Biz duygusu"; grup üyelerinin, örneğin birbirlerine yönelik hissettikleri çekim yoluyla, birbirlerine bağlanma derecesi.

Deneylerde de grubun çekimine kapıldığını hisseden grup üyeleri, grubun etkilerine daha duyarlıdır (Berkowitz, 1954; Lott ve Lott, 1961; Sakurai, 1975). Kendi gruplarının diğer üyeleriyle karşıt görüşte olmayı sevmezler. Grubun sevdikleri üyeleri tarafından reddedilme korkusuyla, belirli bir güç uygulamalarına izin verirler (Hogg, 2001). On yedinci yüzyıl filozofu John Locke, *İnsan Anlığı Üzerine Bir Deneme* adlı eserinde grup sargınlığı etmeninin farkına varmıştır: "Kendi cemiyetinin daimi beğenmeme ve kınamasına dayanacak kadar çetin ve duyarsız kişi on binde bir bile yoktur."

Grubumuzun isteğine uyma, yani grubun düşündüğünü düşünme, yaptığını yapma eğilimimiz, insanların kendilerine benzeyen insanlarca beğenildiği söylenen bir müzik parçasını daha fazla beğenirken, kendilerine benzemeyen biri tarafından beğenilen bir parçayı ise daha az beğendikleri bir deneyde ortaya çıktı (Hilmert ve diğerleri, 2006). Sargınlıktan beslenen uyma ayrıca, öğrencilerin tutumlarının yakınlarında yaşayan kişilere giderek daha fazla benzediği üniversite yurtlarında da görülür (Cullum ve Harton, 2007).

Bu, aynı zamanda trajik bir şekilde katliamlarda görülmüştür ve hatta birini öldürme, gruptan ayrıyken, tek başına gerçekleştiremeyecekleri bir eylem iken bile, askerler yakın yoldaşlarından ayrı düşmemek için diğerlerine uymuşlardır; bu tür bir uyma grup sargınlığından beslenmektedir. Tarihçi Christopher Browning (1992), yaklaşık 500 kişilik 101. Alman Yedek Polis Taburunun, Polonya'da Temmuz 1942'de bir sabah uyandırıldığını hatırlıyor. Çok sevdikleri komutanları, civardaki köyden 1800 Yahudi yetişkin erkeği çalışma kampına göndererek; kadın, çocuk ve yaşlıları vurma emri verildiğini tedirgin bir şekilde açıklıyor. Görev boyunca apaçık hissedilen rahatsızlık nedeniyle, komutan, kendini görevi gerçekleştirecek kadar güçlü hissetmeyen yaşlı askerlere izin vermeyi ve dışarı çıkmalarını teklif eder. Sadece bir düzine kadarı çıkar. Kalanıysa, pek çoğu, sonrasında kendilerini fiziksel olarak hasta edecek bir iğrenme duygusuna rağmen katılır.

Çoğunluğu orta yaşlı aile babası olan 125 askerin savaş sonrası verdiği ifadeye göre, eylemlerini Yahudi düşmanlığı açıklamıyordu. Aksine, bu eylemlerin nedeni, Browning'e göre, sargınlığın gücü tarafından kısıtlanmış olmalarıydı: Birlik ve beraberliği bozmamak. İnsanlar, "dışarı çıkmamak ve kendilerini gruptan ayırmamak" için güçlü bir arzu duymuşlardır (s. 71).

Statü

Tahmin edeceğiniz gibi, yüksek statülü insanların genellikle daha fazla etkisi vardır (Driskell ve Mullen, 1990). Genç grup üyeleri, genç sosyal psikologlar bile, kıdemli grup üyelerine göre gruplarına daha çok uyum gösterdiklerini kabul ediyor (Jetten ve diğerleri, 2006). Ya da şunu düşünün: Yaklaşık 24.000 yaya ile (haberleri

olmaksızın) karşıdan karşıya dikkatsizce geçme üzerine yapılan bir araştırmada, temel düzeyi yüzde 25'lik olan dikkatsizce geçme oranının, dikkatlice geçen bir işbirlikçi deneğin varlığında yüzde 17'ye düştüğü, karşıya geçme ihlali yapan başka bir deneğin varlığında da yüzde 44'e yükseldiği bulunmuştur (Mullen ve diğerleri, 1990). Karşıya kurallara uyarak geçen yaya, kurallara uymayanları en çok iyi giyimli olduğunda vazgeçirmiştir. Giysiler, Avustralya'da da "İnsanı insan yapıyor." gibi görünür. Michael Walker, Susan Harriman ve Stuart Costello (1980), tarafından gerçekleştirilen bir çalışma, Syndey yayalarının, kötü giyinmiş anketörlerden çok, iyi giyinmiş anketörlere daha uyumlu davrandıklarını tespit etmiştir.

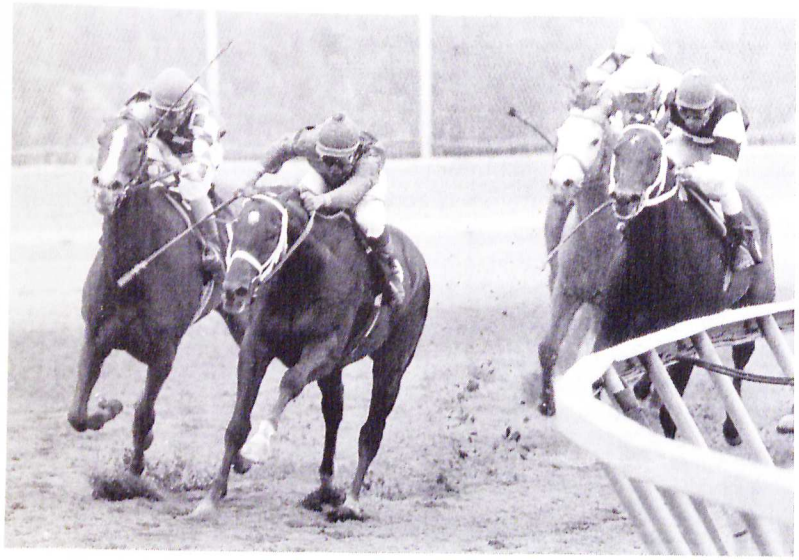
Milgram (1974), itaat deneylerinde düşük statüdeki insanların, yüksek statüdeki insanlara göre deneycinin emirlerini daha kolaylıkla kabul ettiğini bildirmiştir. 450 volt verdikten sonra, 37 yaşındaki bir kaynakçı, yüksek statülü deneyciye döner ve saygılı bir şekilde, "Profesör, buradan nereye gidiyoruz?" diye sorar (s. 46). Başka bir katılımcı, 150 voltta itaatsizlik eden ilahiyat fakültesi öğretim görevlisi, "Neden deneyin bu insanın hayatının üstüne koyulduğunu anlamıyorum." der ve deneyciyi "bu şeyin etiği" hakkındaki sorular ile bunaltır (s. 48).

Seyirci Önü Tepkileri

Araştırmacıların yanıt aradığı ilk sorulardan biri şuydu: İnsanlar, seyirci önünde verdikleri tepkilerde özel düşüncelerine kıyasla daha mı fazla uyum göstereceklerdi? Yoksa özel düşüncelerinde daha çok tereddüt edecek ama iradesiz görünme korkusu ile herkesin önünde uyum göstermeye gönülsüz mü olacaktı? Cevabı artık açık: Deneylerde, insanlar cevaplarını özel olarak yazdıkları zamandan ziyade başkalarının önünde cevap vermek zorunda kaldıklarında daha çok uyum gösteriyor. Asch'in katılımcıları, diğerlerinin cevaplarını duyduktan sonra sadece deneycinin göreceği cevapları yazabildiklerinde, grup baskısından daha az etkilenmişlerdir. Oy kullanma kabininin gizliliğinde inandıklarımızı savunmak, grup önünde inandığımızı savunmaktan çok daha kolaydır.

Önceki Bağlılık

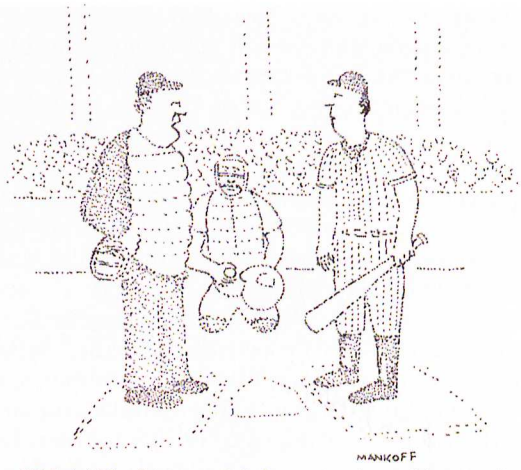
1980'de Genuine Risk, Kentucky derbisini şimdiye dek kazanan ikinci dişi tay oldu. Bir sonraki yarışı olan Preakness'da, son virajda lider erkek tay Codex ile aradaki mesafeyi kapatmayı başardı. Virajdan başa baş çıkarken Codex, Genuine Risk'e doğru yanaştı, bu Genuine Risk'in terüddüt etmesine neden olarak Codex'e kıl payı bir zafer verecekti. Codex, Genuine Risk'e hafifçe sürtünmüş müydü? Hatta Codex'in binicisi Genuine Risk'in yüzünü kamçılamış mıydı? Yarışın hakemleri hemen toplandılar. Kısa bir görüşmeden sonra herhangi bir kural dışı hareket meydana gelmediğine karar verdiler ve Codex'i kazanan olarak onayladırlar. Bu karar ortalığı velveleye verdi. Televizyonda yayınlanan tekrarlar, Codex'in gerçekten de duygusal favori Genuine Risk'e sürtündüğünü gösterdi. Bir itiraz dosyalandı. Yetkililer kararlarını gözden geçirdiler, ancak değiştirmediler.



Codex, Genuie Risk'e sürtündü mü? Yarışın hakemleri bir kez kararlarını açıkça ilan ettiğinde, delil miktarı ne olursa olsun onları bulundukları noktadan oynatamaz.

Yarışın hemen sonrasında bildirdikleri değerlendirmeleri, yetkililerin daha sonra farklı bir karara varmaktaki açık fikirliliklerini etkilemiş midir? Bunu asla kesin olarak bilemeyeceğiz. Ancak, insanları bu olayın bir laboratuvar uyarlamasına tabi tutabiliriz ve deney ortamında yaratılan anlık bağlılığın bir fark yaratıp yaratmadığını gözlemleyebiliriz. Yine, kendinizi Asch tipi bir deneyde hayal edin. Deneyci size çizgileri gösteriyor ve ilk olarak sizden bir yanıt istiyor. Siz değerlendirmenizi yaptıktan sonra ve sonrasında diğer herkesin karşıt görüşte olduğunu duyunca, deneyci size tekrar gözden geçirmek için bir fırsat sunuyor. Grup baskısının karşısında, şimdi sözünüzden dönecek misiniz?

İnsanlar hemen hemen hiç dönmezler (Deutsch ve Gerard, 1955). Bir kere açıkça söz söylediler mi, ona bağlı kalırlar. Olsa olsa daha sonraki durumlarda yargılarını değiştireceklerdir (Saltzstein ve Sandberg, 1979). Bu nedenle, örneğin, dalış veya jimnastik yarışmalarındaki hakemlerden, diğer hakemlerin puanlamalarını gördükten sonra nadiren kendi puanlamalarını değiştireceklerini, fakat daha sonraki performansları değerlendirirken diğer hakemlerden etkilenerek yeni düzenlemeler yapacaklarını bekleyebiliriz.



"Pekala! Nasıl istersen öyle karar ver. Ama o bir toptu."

Önceki bağlılık: İnsanlar, kendilerini bir konuma adayınca, nadiren sosyal baskıya teslim olur. Hakemler ve yardımcı hakemler ilk kararlarını nadiren tersine çevirir.

© The New Yorker Collection, 1980, Robert Mankoff, cartoonbank.com'dan alınmıştır. Her Hakkı Saklıdır.

Önceki bağlılıklar ikna olgusunu da kısıtlar. Bu durum, temsili mahkeme jürilerinin gerekli hüküm için çoğunluğu sağlayamadıkları durumlarda, kararlarını gizli oy yerine, açıktan el kaldırarak beyan ettiklerinde daha olasıdır (Kerr ve MacCoun, 1985). Çevre tarafından görünür bir söz söyleyerek bağlılıkta bulunmak, insanları kararlarından dönmek konusunda tereddütte bırakır.

Akıllı iknacılar bunu bilirler. Satıcılar, pazarladıkları ürünün aleyhine değil, lehine cümleler kurmamıza neden olacak şekilde sorular sorarlar. Çevreciler, insanları geri dönüşüm, enerji koruması veya otobüse binmek konusunda söz vermeye yönlendirirler. Çünkü bu şekilde çevreyle ilgili ricalara karşılık olarak davranış, açıktan bir söz ve bağlılık aranmaksızın yöneltilen ricalara kıyasla çok daha fazla değişebilir (Katzev ve Wang, 1994). Açıktan açığa evlenene kadar bakire kalma sözü veren 14-17 yaş arasındaki gençler, bu şekilde söz vermeyen benzer gençlere kıyasla cinsellikten kaçınmaya veya cinsel birlikteliği ertelemeye daha yatkın olduklarını belirtmişlerdir (Bearman ve Brückner, 2001; Brückner ve Bearman, 2005) (Fakat sözlerini bozduklarında, prezervatif kullanma olasılıkları da göreceli olarak daha düşük çıkmıştır).

"Düşüncelerinden asla geri adım atmayanlar; kendilerini, gerçekliği sevdiklerinden daha çok severler."

—JOUBERT, PENSÉES

Özetle: Uymayı Neler Yordar?

- Deneyciler, uyum sınama yöntemlerini kullanarak uymaya sebep olan durumları araştırmıştır. Belirli durumlar özellikle kuvvetli gibi görünmektedir. Örneğin uyma, grubun özelliklerinden etkilenir: İnsanlar en fazla uyumu, üç ya da daha fazla kişi veya grup, bir davranışa ya da inanca öncülük ettiği zaman gösterirler.
- Model alınan davranış veya inanç, anonimse, uyma azalmaktadır.
- Grup sargınlığı uymayı artırır.
- Davranışa veya inanca öncülük edenlerin statüsü ne kadar yüksekse, uyma olasılığı o kadar artar.
- Ayrıca (insanların tepkileri), grup üyeleri tarafından açıkça görüldüğü durumlarda, uyma artar.
- Belirli bir davranış ya da inanca olan önceki bağlılık, bir kişinin uymak yerine önceki sözüne sadık kalma olasılığını artırır.

Neden Uyarız?

İnsanların neden diğerlerine uyduğu, sosyal etkinin hangi iki etkeniyle açıklanabilir?

Shakespeare'in Polonius'unun Hamlet'i, "Neredeyse bir deve şeklindeki şu bulutu görüyor musun?" diye sorar. Polonius, "Gerçekten bir deve gibi," diye yanıtlar. Hamlet bir süre sonra, "Bana öyle geliyor ki o bir sansar." der. Polonius, "Sırtı sansar sırtı gibi," diyerek onaylar. Hamlet, "Ya da bir balina gibi?" diye şüphe eder. Polonius, "Bir balinaya çok benziyor," diyerek kabul eder. Soru: Neden Polonius, Hamlet her fikrini değiştirdiğinde bu kadar kolayca hemfikir olur?

Veya kurgusal olmayan şu durumu göz önünde bulundurun: İşte oradaydım, kapsamlı bir ziyaret sırasında bir Alman üniversitesindeki ilk dersine katılan bir Amerikalıydım. Okutman dersi bitirirken ellerimi alkışlamaya katılmak için kaldırdım. Ama diğer insanlar, alkışlamaktansa parmak eklemleriyle masalara kapı

tıklatır gibi vurmaya başladılar. Bu ne demekti? Konuşmayı onaylamadılar mı? Herhalde, ziyaret eden bir ileri gelene herkes açıktan açığa bu kadar kaba olamazdı. Yüzleri hoşnutsuzluk da göstermiyordu. Hayır, fark ettim ki bu bir Alman alkışlaması olmalıydı. Bunun üzerine, ben de kendi parmak eklemlerimi koroya ekledim.

Bu uymaya yol açan neydi? Neden başkaları tıklatırken ben alkışlamadım? Neden Polonius Hamlet'in sözlerini bu kadar kolaylıkla tekrarladı? İki olasılık vardır: Bir kişi, gruba (a) kabul edilmek ve reddedilmekten kaçınmak için veya (b) önemli bilgiler elde etmek için uyar. Morton Deutsch ve Harold Gerard (1955), bu iki olasılığı **normatif etki** ve **bilgisel etki** olarak adlandırmıştır. İlki, *sevilme* arzumuzdan, ikincisi de *doğru olma* arzumuzdan kaynaklanır.

normatif etki
Temelinde, başkalarından kabul görmek için onların beklentilerini karşılama arzusu yatan uyma.

bilgisel etki
Bireyler, gerçeklik hakkında başka insanların sağladığı kanıtları kabul ettiğinde meydana gelen uyma.

Normatif etki, reddedilmekten kaçınmak, insanların gözünde iyi görünmek veya onaylarını almak için "ortama uymaktır." Belki düşük statüdeki Polonius yüksek statüdeki Danimarka Prensi Hamlet'e yaranmak için aynı fikirde olmaya can atıyordu.

Laboratuvarda ve günlük yaşamda, gruplar genellikle sürekli fikir değiştirenleri reddeder (Miller ve Anderson, 1979; Schachter, 1951). Bu, "Kahramanlar Şehri" adlı çevrimiçi bir bilgisayar oyununu oynarken aforoz edilen bir medya çalışmaları öğretim üyesi tarafından öğrenilen bir derstir (Vargas, 2009). Aynı ismi –David Myers– paylaştığımız için (bunu uydurmuyorum) duygudaşlık kurduğum öğretim üyesi, oyunu kuralına göre ancak geleneklere uymadan oynadı. 70 mil/saat bölgesinde 50 ile giden sürücüler kuralları olmasa da normları ihlal ettikleri için pek sevilmezler; tıpkı bunun gibi Myers da anlık iletilerle kötülendi: "Umuyorum ki annen kanser olur.", "HERKES SENDEN NEFRET EDİYOR.", "Eğer beni bir defa daha öldürürsen, geleceğim ve seni gerçekten öldüreceğim ve şaka yapmıyorum."

Çoğumuzun bildiği gibi, toplumsal dışlanma can yakıcıdır, grup normlarından saptığımız zaman genellikle duygusal bir bedel öderiz. Beyin taramaları göstermektedir ki, kişinin kendi yargısından farklı olan grup yargıları, bahislerde yanlış karar verdiğinde hissettiği acıyla aynı beyin bölgelerini etkinleştirmektedir (Klucharev ve diğerleri, 2009). Gerard (1999), uyma deneylerinden birinde, ilk başlarda cana yakın olan bir katılımcının keyfinin kaçtığını, odadan ayrılmak istediğini ve geri döndüğünde de hasta gibi göründüğünü ve gözle görülür bir şekilde sarsılmış olduğunu anlatıyor.

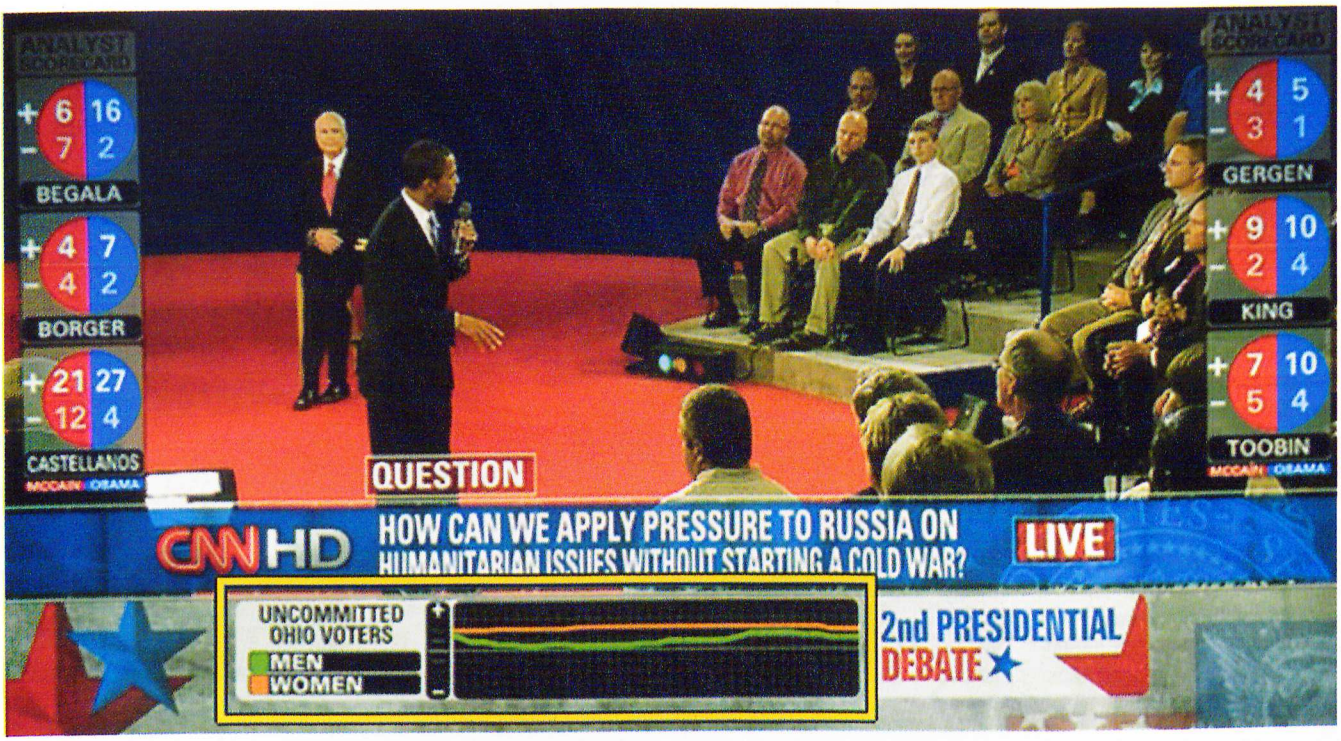
> Endişelendim ve oturumu durdurmayı önerdim. Durmayı kesinlikle reddetti ve 36 deneme boyunca, tek bir denemede bile diğerlerinin kararına teslim olmadan devam etti. Deney bittikten sonra hileyi katılımcıya açıkladım, tüm bedeni gevşedi ve rahat bir nefes aldı. Yüzüne renk geri geldi. Neden odadan ayrıldığını sordum. "Kusmak için," dedi. Teslim olmadı ama ne pahasına! Diğerleri tarafından kabul edilmeyi ve sevilmeyi o kadar çok istiyor ve bunun, onlara karşı görüşlerinde ısrar ettiği için olmayacağından o öylesine korkuyordu ki. İşte bakınız, normatif baskının intikamı böyle çıkıyordu.

"Eğer gemiyi kaçıracağınızdan endişeleniyorsanız, Titanik'i hatırlayın."
—ANONİM

Sürüden ayrılmanın yüksek bedeli, bazen insanları inanmadıkları şeyleri desteklemek ya da en azından anlaşmazlıklarını bastırmak zorunda bırakır. Kitle infazını kabul etmeye gönülsüzlüğünü açıklayan bir Alman subayı, "Leideritz ve diğerlerinin benim korkak olduğumu düşünmelerinden korkmuştum," diye belirtmiştir (Waller, 2002). İtaatsizlik nedeniyle askeri mahkemeden korkarak My Lai'deki bazı askerler katliama katılmışlardır. Normatif etki, özellikle son zamanlarda kendileriyle alay edilen veya statü yükseltmek peşinde koşan insanlar için boyun eğmeye yol açar (Hollander, 1958; Janes ve Olson, 2000). John F. Kennedy'nin (1956) anımsadığı gibi, "Millet meclisine girdiğimde bana söylenen, 'Geçinmenin yolu, aynı fikirde olmaktır.'" (s. 4).

Normatif etki bizi çoğu zaman farkında olmadan etkiler. Jessica Nolan (2008) tarafından yönetilen bir araştırma ekibi, 810 Kaliforniyalıya enerji tasarruflarını etkileyen etkenleri sordu. İnsanlar, genellikle çevre koruma ve masrafı engellemekten bahsetti. Ancak kendi enerji tasarruflarını en iyi yordayan şey, komşularının enerji tasarrufu çabalarının sıklığıyla ilgili düşünceleriydi. Ayrıca bir takip çalışmasında, elektrik kullanımında en büyük düşüşü sağlayan şey, kapılara asılan "İçinde yaşadığınız topluluktaki insanların yüzde 99'u enerji tasarrufu için gereksiz ışıkları kapattığını bildirdi." gibi normatif mesajlardı.

Bilgisel etki, insanların içten içe de başkalarının etkisini kabul etmesine yol açar. Değişen bir bulut şeklini izleyen Polonius, aslında Hamlet'in görmesine yardım ettiği şeyi görüyor olabilir. Gerçeklik muğlak olduğunda, otokinetik deneyindeki katılımcılarda olduğu gibi, diğer insanlar değerli bir bilgi kaynağı olabilir. Birey, "Ben, ışığın ne kadar hareket ettiğini söyleyemem. Ama bu adam biliyor gibi görünüyor." diye akıl yürütebilir.



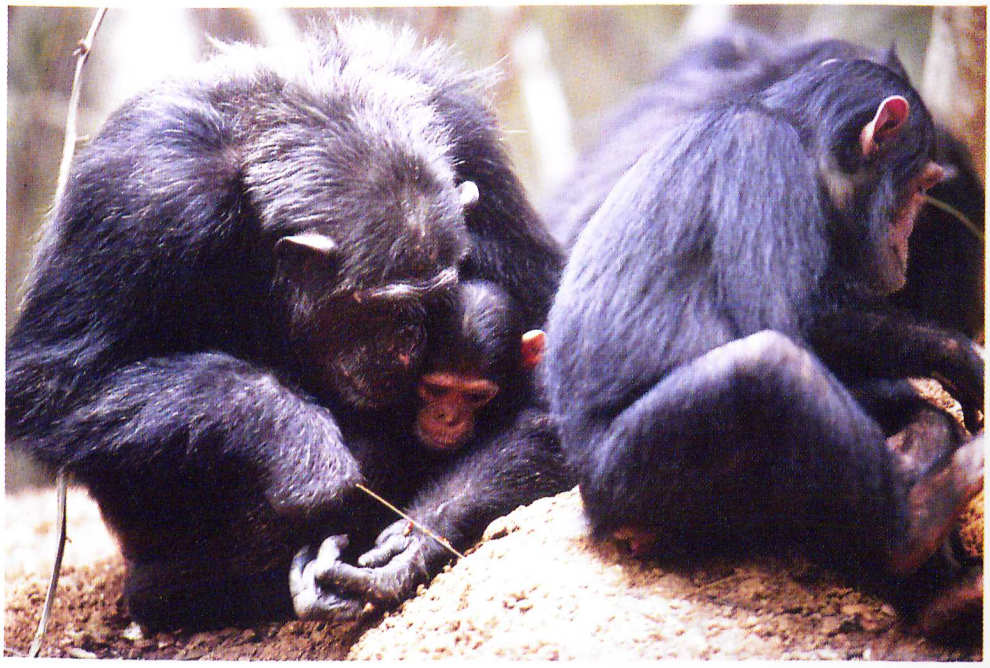
Siyasi tartışma değerlendirmeleri üzerindeki sosyal etki: Normatif mi yoksa bilgilsel etki mi? İnsanlar, CNN'de 2008 Amerikan başkanlık tartışmalarını izlerken; bir yandan da muhabirlerin, uzmanların ve (ekranın altındaki) kararsız seçmenlerden oluşmuş bir odak grubunun, çeşitli tartışmalara verdikleri tepkilerinin ortalamaları alınarak, hareketli çizgiler halinde gösterilen gerçek zamanlı puanlamalarını da izlediler. Araştırmalar insanların, başkalarının adaylara karşı olumlu veya olumsuz tepkilerini izlemekten aslında sandıklarından daha fazla etkilenebildiklerini göstermiştir (Fein ve diğerleri, 2007).

Bilgisel nedenlerin yanı sıra normatif nedenler de arkadaşların birbirleri üzerinde etkilerinde rol oynamaktadır (Denrell, 2008; Denrell ve Le Mens, 2007). Eğer arkadaşımız belirli bir arabayı satın alır ya da bizi belirli bir restorana götürürse, onun ne sevdiğini pek umursamasak bile, arkadaşımızın sevdiğini sevmemize yol açacak bilgiyi kazanacağızdır. Arkadaşlarımız, tutumlarımızı belirleyen deneyimlerimizi etkiler.

İnsanların Asch tipi bir uyma deneyini deneyimlerken beynin ne yaptığını ortaya çıkarmak için Emory Üniversitesi nörobilim takımı şöyle bir deney yaptı: Katılımcıları, fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI) beyin tarama makinasına yerleştirerek, onlara başkalarının yanıtlarını duyduktan sonra yanıtlamaları beklenen algısal sorular yönelttiler (Berns ve diğerleri, 2005). (Bu görev çeşitli olasılıklar arasından aynısını bulabilmek için geometrik bir şekli zihinde döndürmeyi içeriyordu). Katılımcılar, yanlış yanıta uyum gösterdiğinde, beynin *algı* için atanmış bölgeleri etkinleşti. Gruba karşı çıktıklarında ise, *duygu* ile ilişkili beyin bölgeleri etkinleşti. Bu sonuçlar, insanların uyum gösterdikleri zaman algılarının gerçekten etkilenmiş olabileceğini öne sürmektedir.

Bundan dolayı, *sosyal imaj* endişesi *normatif etki* doğurur. Doğru olma arzusu *bilgisel etki* doğurur. Günlük yaşamda, normatif ve bilgisel etki genelde birlikte görülür. Alman amfisinde alkışlamak üzere olan tek insan ben değildim (normatif etki). Ancak başkalarının davranışları da bana beğenimi ifade etmek için uygun yolu gösterdi (bilgisel etki).

Uyma deneyleri bazen normatif ya da bilgisel etkiyi yalıtarak incelemiştir. Uyma, insanlar bir grubun önünde herkese karşı bir tepki verdiğinde daha fazladır; bu, kuşkusuz normatif etkiyi yansıtır (Çünkü insanlar herkesin önünde de, kendi özellerinde de yanıtlasalar aynı bilgiyi edinmektedirler). Öte yandan, katılımcıların kendilerini yetersiz hissettiği, görevin zor olduğu ve bireylerin haklı olmayı önemsedikleri durumlarda –ki bunların hepsi bilgisel etki belirtisidir– uyma daha fazla olur.



Şempanzelerin insanlar gibi çevrelerindekileri taklit ettikleri gözlenmiştir. Rol modellerinde gözlemlenen araç kullanımını ya da yiyecek yıkama alışkanlığını kopyalayabilirler. Ve gözleyip, bir şeyi yapmanın kültürel bir yolunu –belki de dal parçasıyla lezzetli karıncaları toplama tekniğini– yakalar yakalamaz bunu sürdürürler..

Özetle: Neden Uyarız?

- Deneyler, insanların uyma sürecinde iki neden ortaya koymaktadır: *Normatif etki*, insanların kabul edilme arzusundan kaynaklanır: Beğenilmek isteriz. Uyma eğiliminin, örneğin herkesin önünde bir soruyu cevaplarken daha fazla olması normatif etkiyi yansıtır.
- *Bilgisel etki*, gerçeklik hakkında başkalarının sağladığı kanıttan kaynaklanır. Bir konu hakkında karar vermenin zor olduğu anlarda uyum gösterme eğiliminin fazla olması bilgisel etkiyi yansıtır: Doğru konumda olmak isteriz.

Kimler Uyar?

Uyma sadece durumlara göre değil, aynı zamanda kişilere göre de değişir. Peki ne kadar? Ve hangi sosyal bağlamlarda kişilik özellikleri ön plana çıkar?

Bazı insanlar, sosyal etkiye daha mı duyarlıdır? (ya da daha açık mı demeliyim) Arkadaşlarınız arasından bazılarını "konformist (uygucu)" ve diğerlerini "bağımsız" olarak tanımlayabilir misiniz? Uyma araştırmalarında, araştırmacılar üç yordayıcı üzerine odaklanmıştır: kişilik, kültür ve toplumsal roller.

Kişilik

1960'ların sonu ve 1970'lerde, araştırmacılar kişisel özellikler ile uyma gibi sosyal davranışlar arasında sadece zayıf bağlantılar gözlemlemiştir (Mischel, 1968). Etkisi açıkça gösterilebilir durumsal etmenlere karşılık, kişilik puanları, bireylerin davranışlarının yetersiz yordayıcısı olmuştu. Eğer birinin ne kadar uyum göstereceğini veya saldırgan veya yardımsever olacağını bilmek isterseniz, o kişinin psikolojik test puanlarındansa içinde bulunduğu durumu bilmek daha iyi olacak gibi görünmekteydi. Milgram'ın (1974) vardığı sonuç gibi: "Kişiliğin, itaat ve itaatsizliğe karmaşık bir temel oluşturduğuna eminim. Ama bunu bulamadığımızı da biliyorum." (s. 205).

1980'li yıllarda, kişisel mizacın pek de fark yaratmayacağı düşüncesi, kişilik araştırmacılarını, bireysel özelliklerin davranışı öngör*düğü* durumları tam olarak saptamak için harekete geçirdi. Araştırma bulguları, 4. Bölüm'de karşılaştığımız bir ilkeyi doğruluyor: İç etmenler (tutum, kişisel özellik), nadiren tam olarak belirli bir eylemi öngörmesine rağmen, bu etmenler farklı pek çok durum karşısında bir



Kişilik etkileri, insanların aynı duruma farklı tepkilerini kaydettiğimizde daha çok önem taşır; tıpkı lunapark hız treni turuna birinin dehşetle, bir diğerinin ise zevkle tepki vermesi gibi.

kişinin *ortalama* davranışını daha iyi öngörür (Epstein, 1980; Rushton ve diğerleri, 1983). Bir benzeşim yardımcı olabilir: Nasıl ki tek bir test maddesine ne cevap vereceğinizi öngörmek zorsa, aynı şekilde tek bir durumda nasıl davranacağınızı öngörmek de zordur. Ve nasıl ki birçok test maddesi genelinde toplam puanınız daha öngörülebilirse, aynı şey birçok durum karşısındaki genel uyma davranışınız (veya dışadönüklüğünüz ya da saldırganlığınız) için de geçerlidir.

Sosyal etkiler zayıf olduğunda da kişilik davranışı daha iyi öngörür. Milgram'ın itaat deneyleri "kuvvetli" durumlar yaratmıştır; keskin hatlı talepler, kişilik farklılıklarının etki etmesini zorlaştırmıştır. Yine de Milgram'ın katılımcıları ne kadar itaatkâr oldukları konusunda geniş çapta değişiklik göstermiştir. Ve bazı deneysel oturumlarda, bazı katılımcıların düşmanlık, yetkeye saygı ve beklentileri karşılama endişelerinin itaat düzeylerini etkilediğine inanmak için haklı sebepler vardır (Blass, 1990, 1991). Ve "daha zayıf" durumlarda, örneğin iki yabancı bir bekleme odasında nasıl davranacaklarına dair hiçbir ipucu olmaksızın otururken, bireysel kişilikler göz alıcı biçimde öne çıkmaktadır (Ickes ve diğerleri, 1982; Monson ve diğerleri, 1982). Geçici duygu durumları bile fark yaratır. Olumlu duygu durumları bilgiyi daha yüzeysel olarak işlemeye yol açarak uymayı artırır; olumsuz duygu durumları ise uymayı azaltır (Tong ve diğerleri, 2008).

Ancak, kuvvetli durumlarda bile bireyler farklılaşır. Abu Ghraib hapishanesi istismarı üzerine yazılan bir askeri rapor, alaya alınma ve askeri mahkeme tehditlerine karşın yine de silah arkadaşlarından ayrı duran üç adamı övmektedir (O'Connor, 2004). Tğm. David Sutton, bir vakayı sona erdirerek üstlerine haber vermiştir. Sutton, "Yargılamak istemem ama evet, uygunsuz bir şeylere tanık oldum ve bunu ihbar ettim." demiştir. Deniz kuvvetleri köpek eğiticisi William Kimbro, "uygunsuz sorgulamalara" katılması için "ciddi baskılara" karşı durmuştur. Ve uzman Joseph Darby, askeri polise alarm verdiren kanıtları teslim ederek düdüğü öttüren ihbarcı olmuştur. Kimilerince "sıçan" olarak adlandırılan Darby, muhalifliği nedeniyle ölüm tehditleri almış ve kendisine askeri koruma sağlanmıştır. Ancak evde, annesi de diğerleriyle birlikte alkışa katılmıştır: "Canım, seninle öylesine gurur duyuyorum ki çünkü iyi olanı yaptın ve iyilik her zaman kötülüğü yener ve gerçek her zaman seni özgürleştirecektir." demiştir (ABC Haberleri, Aralık 2004).

"Bu dünyaya göre ayarlanmak istemiyorum."

—*WOODY GUTHRIE*

Profesyonel görüşün ibresi değişmektedir. 1960'lar ve 1970'lerde belirlenen toplumsal kuvvetlerin yadsınamaz gücünü azımsamaksızın ibre şimdi bireysel kişiliği ve onun genetik yatkınlıklarını anlamaya yönelmiştir. Önceden bahsi geçen tutum araştırmacıları gibi kişilik araştırmacıları da kim olduğumuz ve ne yaptığımız arasındaki ilişkiyi netleştirmekte ve doğrulamaktadır. Onların çabaları sayesinde, bugünün

sosyal psikologları artık öncü kuramcı Kurt Lewin'in (1936) görüşüne katılıyorlar: "Her psikolojik olay insanın içinde bulunduğu duruma ve aynı zamanda da çevreye bağlıdır; ancak bunların göreceli önemi farklı durumlar için farklı olacaktır." (s. 12).

Kültür

Araştırmacılar; Avustralya'da, Avusturya'da, Almanya'da, İtalya'da, Güney Afrika'da, İspanya'da ve ABD'de itaat deneylerini tekrarladıklarında ortaya çıkan bulguları, Amerikalı katılımcıların bulgularıyla karşılaştırdıklarında nasıl bir sonuç çıkacağını düşünürsünüz? İtaat oranları benzerdi; hatta, Münih'te yüzde 85 daha yüksekti (Blass, 2000).

Kültürel arka plan, insanların ne kadar *uyacaklarını* yordamaya yardımcı olur mu. Aslında evet, olur. James Whittaker ve Robert Meade (1967), Asch'in uyma deneylerini çeşitli ülkelerde tekrarlayarak, çoğunda benzer –Lübnan'da yüzde 31, Hong Kong'da yüzde 32, Brezilya' da yüzde 34– ama bazen de farklı –örneğin uyumsuzluğa karşı güçlü yaptırımları olan Zimbabve'nin Bantu kabilesinde yüzde 51 gibi– uyma oranları bulmuşlardır. Milgram (1961), Norveçli ve Fransız öğrencileri karşılaştırmak için değişik bir yöntem kullandığında, tutarlı olarak, Fransız öğrencilerin daha az uyduğunu buldu. On yedi ülkedeki 133 çalışmanın Rod Bond ve Peter Smith tarafından bir yeniden analizi (1996), kültürel değerlerin uymayı nasıl etkilediğini göstermiştir. Bireyci ülkelerdeki insanlara kıyasla toplulukçu (ahengin ödüllendirildiği ve bağlantıların benliğin tanımlanmasına yardımcı olduğu) ülkelerde yaşayanlar, diğerlerinin etkilerine daha duyarlıdır. Bireyci ülkelerde üniversite öğrencileri, kendilerini, tüketicilik davranışları ve siyasi görüşleri bakımından daha az uygucu olarak görüyorlar—koyunların arasındaki bireyler olarak (Pronin ve diğerleri, 2007).

Kültürel farklılıklar bir ülke içerisinde de var olur. Örneğin beş çalışmada Nicole Stephens ve onunla birlikte araştırma yapan arkadaşları, işçi sınıfından insanların diğerleriyle benzerliği tercih ettiği hâlde, orta sınıftan insanların kendilerini özgün bireyler olarak görmeyi tercih ettiklerini buldular. Bir deneyde insanlar, beş tane (üçü veya dördü aynı renk) yeşil ve turuncu kalem arasından birini seçtiler. Üniversite öğrencilerinden işçi sınıfı geçmişinden gelenlerin yüzde 72'si çoğunluktaki rengi seçerken (ebeveyni üniversite mezunu olan) orta sınıf geçmişten gelenlerin yüzde 44'ü bu şekilde seçim yaptılar. Ayrıca işçi sınıfı geçmişine sahip olanlar, başka birinin aynı tercihi yaptığını gördükten sonra seçmiş oldukları kalemleri sevme eğilimi gösterdiler. Bir arkadaşlarının, henüz yeni almış oldukları arabanın aynısından bile bile almasına da daha olumlu tepki gösterdiler. Ve başkalarının seçtiğini bildikleri görsel imgeleri tercih etmeye de daha yakınlardı.

Ayrıca, kültürler de zamanla değişebilir. Asch'in deneyinin Britanya'da, Kanada'da ve Amerika'da üniversite öğrencileri ile tekrarları zaman zaman Asch' in yirmi veya otuz yıl önce gözlemlediğinden daha az uymaya yol açıyor (Lalancette ve Standing, 1990; Larsen, 1974, 1990; Nicholson ve diğerleri, 1985; Perrin ve Spencer, 1981). Yani uyma ve itaat evrensel olgular olmakla birlikte, kültürden kültüre ve çağdan çağa çeşitlilik gösterir.

Toplumsal Roller

> Bütün dünya bir sahnedir,
> Ve kadın erkek ancak birer oyuncu,
> Sırası gelen girer, sırası gelen çıkar;
> Nice roller oynar ömür boyu,
> —William Shakespeare

Rol kuramcıları, William Shakespeare' in *Size Nasıl Geliyorsa (As You like It)* eserindeki Jaques karakterinin varsaydığı gibi, toplumsal yaşamın tüm sahneleri, maskeleri ve senaryoları ile birlikte tiyatro sahnesinde rol yapmak gibi olduğunu düşünmektedirler. Ve bu roller uymayla oldukça yakından ilgilidir. Toplumsal roller, bu rolleri üstlenenlere bir parça yorum özgürlüğü verse de bir rolün bazı yanları mutlaka icra edil*melidir*. Bir öğrenci en azından sınavdan sınava görünmeli, ödevlerini teslim etmeli, asgari bir not ortalamasını tutturmalıdır.

Bir toplumsal kategoriyle yalnızca tek tük birkaç norm bağdaştırıldığında (Örneğin yayalar yürüyen merdivende sağda durmalı ve soldan yürümelidir), bu konumu





Varis, Patricia Hearst, devrimci "Tanya" ve lüks mahalle sosyetiği olarak

toplumsal rol saymayız. Bir rolü belirlemek için pek çok norm gerekir. Ben bir profesör veya bir baba olarak rolüm gereği uyum gösterdiğim normlardan hızlıca uzun bir liste yapabilirim. Kendime has imajımı en önemsiz normları çiğneyerek ediniyor olsam da (Verimliliği önemsediğimden, nadiren bir yere vaktinden önce varırım), rolümün en önemli normlarını çiğnemek (derslere gitmemek, çocuğumu istismar etmek) kovulmama veya çocuklarıma bakmaktan men edilmeme yol açabilirdi.

Rollerin güçlü etkileri vardır. 4. Bölüm'de rollerimizi içselleştirmeye eğilimli olduğumuzu belirtmiştik. Potansiyel sevgilinizle ilk randevunuzda veya yeni bir işteki ilk gününüzde rolünüzü öz bilinçlilikle oynayabilirsiniz. Rolü içselleştirdikçe, öz bilinç azalır. O zamanki sıkıntılı ve garip hislerin yerini şimdi özgün ve samimi hisler almıştır.

Bu, birçok göçmenin, Barış Gücü çalışanının ve uluslararası öğrenci ve idarecilerin deneyimidir. Yeni bir ülkeye gidildiğinde, bu yeni bağlamda nasıl uygun bir şekilde konuşulacağını ve davranılacağını öğrenmek, yani uymak –parmak eklemleriyle sırayı tıklatarak alkışlayan Almanlarda benim yaptığım gibi– zaman alır. Ve anavatanlarına dönenlerin neredeyse evrensel olarak deneyimledikleri de geri alışma stresidir (Sussman, 2000). Farkında olmadan uyma süreci kişinin davranışlarını, değerlerini ve kimliğini farklı bir yere adapte olabilmek için değiştirmiş olacaktır. Kişi önceki rollerine "yeniden-uyum" sağlamadan tekrar uyumlu (senkronize) olamaz.

Kaçırılan gazete mirasçısı Patricia Hearst vakası rol üstlenmenin gücünü aydınlatıyor. 1974'te 19 yaşındayken Hearst, kendilerini Symbionese Özgürlük Ordusu (Symbionese Liberation Army: SLA) olarak adlandıran birkaç genç devrimci tarafından kaçırıldı. Kısa zaman sonra Hearst, kendini kaçıranlara katıldığını ilan etti ve önceki hayatını, varlıklı anne babasını ve nişanlısını reddetti. İnsanlardan "geçirdiği değişimi anlamaya çalışmalarını" istedi. On iki gün sonra bir banka kamerası silahlı bir SLA soygununa katıldığını kaydetti.

On dokuz ay sonra Hearst yakalandı. İki yıllık tutukluluk ve "caydırma" sonunda, iyi bir evlilik yaparak, zamanının çoğunu hayırsever işlere vakfeden ve Connecticut'ın lüks mahallelerinde yaşayan bir anne ve bir yazar olarak varis rolüne geri döndü (Johnson, 1988; Schiffman, 1999). Eğer Patricia Hearst başından beri gerçekten bir "örtük" devrimci olsaydı veya kendini kaçıranlara, cezalandırılmaktan kaçınmak için itaat etmiş olsaydı insanlar onun davranışlarını anlayabilirlerdi. Anlayamadıkları (ve bu yüzden 1970'lerin en büyük gazete hikâyelerinden biri olmasını sağlayan) Philip Brickman'ın (1979) yazdığı gibi, "O, gerçekten de bir mirasçı, sonra gerçekten de bir devrimci ve sonra belki de yine gerçekten bir mirasçı olmuş olabilirdi." Bu ölçekte bir rol değişikliği sizin veya benim başıma kesinlikle gelemez, öyle değil mi? Yoksa gelebilir mi?

Hem evet, hem de hayır. Bu bölümde daha önce görmüş olduğumuz gibi, eylemlerimiz yalnızca durumun gücüne değil, kişiliğimize de bağlıdır. Herkes uyma yönündeki baskılara aynı şekilde tepki vermez. Patricia Hearst'ın zor durumunda siz veya ben değişik tepkiler verebilirdik. Ancak sosyal durumların en "normal"

insanları, "anormal" şekilde davranmaya itebileceğini görmüştük. Bu, iyi niyetli insanları kötü durumlar içine sokarak, iyinin mi kötünün mü kazanacağını görmeye çalışan deneylerden açıkça anlaşılıyor. Kötülük, ürkütücü derecede kazanıyor. İyi adamlar genelde sonuna dek iyi kalmıyor.

ROL DEĞİŞİMİ

Yüce Ruh, komşumun mokasenleriyle (kızılderili ayakkabısı) bir ay boyunca yürüyene dek, beni, onu eleştirmekten esirge.

—KIZILDERİLİ DUASI

Rol üstlenmek pozitif bir kuvvet de olabilir. Kasıtlı olarak yeni bir rolü oynayarak ve beklentilerine uyum sağlayarak insanlar bazen kendilerini değiştirebilir veya rolleri kendilerininkinden çok farklı olan insanlarla duygudaşlık kurabilir.

Roller sıklıkla ilişkiler tarafından tanımlanan çiftler hâlinde tanımlanır: ebeveyn ile çocuk, öğretmen ve öğrenci, doktor ve hasta, işveren ve çalışan. Rol değişimleri her birine, diğerini anlaması konusunda yardımcı olabilir. O yüzden bir arabulucu veya bir grup lideri, rolleri tersine çevirerek, taraflardan her birine diğerinin konumunu savundurtarak, daha iyi iletişim kurmalarını sağlayabilir. Ya da her bir taraftan, kendi fikirlerini dile getirmeden önce, diğer tarafın ileri sürdüğü noktaları (o tarafı tatmin edecek şekilde) dile getirmeleri istenebilir. Bir daha arkadaşınızla veya anne babanızla zorlu bir tartışmaya girdiğinizde, kendinizinkileri öne sürmeden önce karşınızdakinin algılarını ve duygularını yeniden ifade etmeye çalışın. Bu kasıtlı ve geçici uyma, ilişkinizi onarabilir.

Bu bölümde şimdiye kadar klasik uyma ve itaat çalışmalarını tartıştık, uymayı yordayan etmenleri tanımladık ve kimin neden uyum gösterdiğini değerlendirdik. Sosyal psikolojideki başlıca arayışımızın farklılıkları listelemek değil, davranışın evrensel ilkelerini tanımlamak olduğunu anımsayın.

Toplumsal roller her zaman kültürle değişse de, bu rollerin davranışı etkileme süreçleri çok daha az değişecektir. Nijerya ve Japonya'daki insanlar, genç rollerini Avrupa'daki ve Kuzey Amerika'dakilerden farklı tanımlarlar ama bütün kültürlerdeki rol beklentileri sosyal ilişkilerdeki uyma davranışını yönlendirir.

Özetle: Kimler Uyar?

- "Kimler daha çok uyar?" sorusu birkaç kesin yanıta ulaştı. Kişilik özellikleri, duruma özgü uyma eylemleri için zayıf ama ortalama genel uyum için daha güçlü yordayıcıdır. Kişisel özelliklerin en güçlü olduğu durumlar ise toplumsal kuvvetlerin kişisel farklılıkları bastırmadığı "zayıf" durumlardır.
- Uyma ve itaat evrensel olsa da farklı kültürler insanları sosyal açıdan daha çok veya daha az duyarlı olarak toplumsallaştırıyor.
- Toplumsal roller belli derecede uymayı içerir ve beklentilere uymak da yeni bir sosyal role adım atarken önemli bir iştir.

Farklı Olmayı Hiç İster miyiz?

İnsanlar toplumsal baskıya etkin olarak hiç direnecekler mi? A yapmaya zorlandıklarında onun yerine Z mi yapacaklar? Böyle bir ters tepmeyi ne güdüleyebilir?

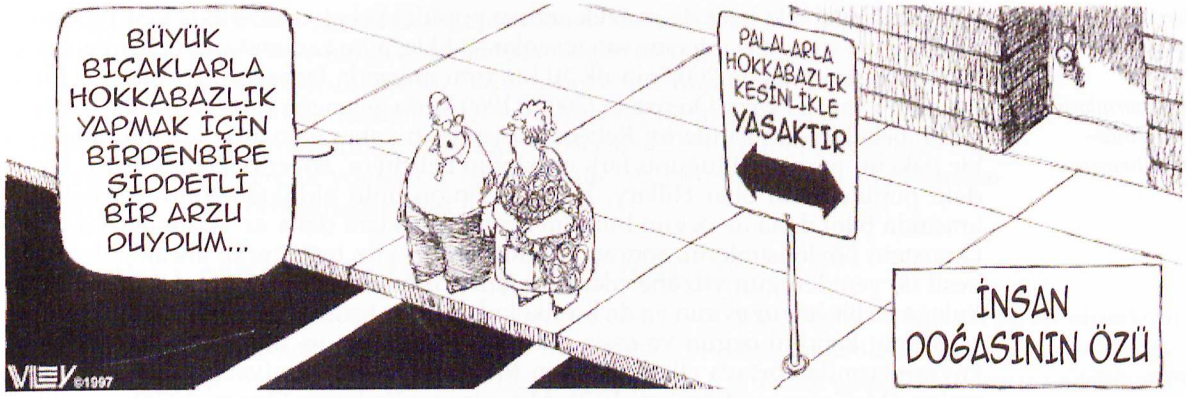
Bu bölüm toplumsal itkilerin gücünü vurguluyor. Bu yüzden, bu bölümü kendimize bireyin gücünü hatırlatarak sonuçlandırmamız yerinde olur. Biz itildiği yere giden bilardo topları değiliz. Üzerimize baskı yapan güçlerden bağımsız olarak kendi değerlerimize göre davranabiliriz. Birinin bizi bir şeyleri kabule zorladığını bilmek, *ters* yönde bir tepki vermemize bile yol açabilir.

"Tam tersini yapmak da bir taklit şeklidir."

—LICHTENBERG, APHORISMEN, 1764–1799

Tepkisellik

Bireyler, özgürlük hislerine ve öz yeterliklerine değer verirler. Eğer apaçık bir toplumsal baskı özgürlüklerini tehdit ederse genellikle başkaldırırlar. Aşkları, ailelerinin muhalefeti tarafından körüklenen Romeo ve Juliet'i düşünün. Veya anne babasının ricalarının tersini yaparak özgürlüklerini ve bağımsızlıklarını ortaya koyan çocukları düşünün. Bu yüzden sezgili anne babalar, çocuklarına komutlar yerine seçenekler sunar: "Temizlik zamanı: Banyo mu istersin, duş mu?



Tepkisellik.

NON SEQUITUR © 1997 Wiley Miller. Universal Press Syndicate'in izni ile basılmıştır. Her Hakkı Saklıdır.

Psikolojik **tepkisellik** –insanların özgürlük duygusunu korumaya yönelik eylemleri– kuramı, bir insanın özgürlüğünü kısıtlama girişimlerinin sıklıkla ters tepen bir "bumerang etkisi" oluşturduğunu gösteren deneylerle destekleniyor (Brehm ve Brehm, 1981; Nail ve diğerleri, 2000). Bir saha deneyinde, bilgisayar kurdu "inek" öğrenciler, kanser araştırmalarını desteklemek için takılan, bir zamanların popüler sarı "Livestrong" ("Güçlüyaşa") bilekliğini takmaya başladıktan sonra, dışa dönük ve "inek" olmayan öğrenciler bu bilekliği takmayı bırakmıştır (Berger Heath, 2008). Bunun gibi, zengin Britanyalılar, futbol magandaları arasında Burberry şapka yaygınlaştıktan sonra, bu marka şapka giymeye son vererek kendilerine benzemeyen bu gruptan ayrışmışlardır (Clevstrom ve Passariello, 2006).

tepkisellik
Bireyin özgürlük hissini koruma veya yeniden ortaya koyma güdüsü. Tepkisellik (ters tepme), biri hareket özgürlüğümüzü tehdit ettiğinde ya da kısıtladığında ortaya çıkar.

Tepkisellik, yaşı tutmayanların içmesinde de etkili olabilir. Kanada Madde İstismarı Merkezi'nin (1997) 18-24 yaş arasındakilerle yürüttüğü bir araştırması, 21 yaşın *altında*kilerin yüzde 77'sinin, yasal alkol kullanma yaşının (21) üstündekilerin ise yüzde 69'unun son bir yıl içinde alkol kullandıklarını ortaya çıkarmıştır. Birleşik Devletler'deki 56 üniversite kampüsündeki öğrencilerle yapılan bir araştırma, yasal alkol kullanma yaşındaki (21) öğrenciler arasında alkolden kaçınma oranının yüzde 25, ama 21'in altındaki öğrenciler arasında bu oranın sadece yüzde 19 olduğunu ortaya koymuştur. (Engs ve Hanson, 1989).



Tepkisellikten mi kaynaklanıyor? Araştırmalar, yaşı tutmayan öğrencilerin alkolden daha az kaçındıklarını, yaşça daha büyük öğrencilerle kıyaslandığında ise alkol alırken daha sık aşırıya kaçtıklarını ortaya çıkarmıştır.

Eşsizliğini Ortaya Koyma

İnsanlar arasında hiçbir farkın olmadığı tam bir uymacılık dünyası hayal edin. Böyle bir dünya mutlu bir yer olur muydu? Uyumsuzluk rahatsızlık yaratabiliyorsa, aynılık rahatı yaratabilir mi?

İnsanlar diğerlerinden çok farklı göründüklerinde rahatsız hissederler. Ama bireyci Batı kültürlerinde tam olarak diğer herkes gibi göründüklerinde de rahatsız hissederler. C. R. Snyder ve Howard Fromkin'in (1980) deneyleri insanların kendilerini orta derecede eşsiz gördüklerinde daha iyi hissettiklerini göstermiştir. Dahası, insanlar bireyselliklerini ortaya koyacak şekilde davranırlar. Bir deneyde, Snyder (1980), Purdue Üniversitesi öğrencilerini, sahip oldukları "en önemli 10 tutumun" diğer 10.000 öğrenci ile ya aynı ya da neredeyse aynı olduğuna inandırdı. Öğrenciler daha sonra bir uyma deneyine katıldılar. Ulaşılan sonuca göre, uymayı reddederek bireyselliklerini ortaya koymaya en yatkın olanlar, eşsizlik hissinden mahrum bırakılanlardı. Eşsizlik gereksinimi en yüksek olanlar ise, genellikle çoğunluk etkisine en az duyarlı olanlardı (Imhoff ve Erb, 2009).

Vücut dövmeleri sürü davranışı olarak algılanmaya başlandığında –yani bireysellikten çok normlara uymayı işaret ettiğinde– popülerliğinin azalmasını bekleyebiliriz.

Hem sosyal etki hem de eşsizlik arzusu popüler bebek isimlerinde kendini gösterir. Daha az yaygın isimler arayan insanlar sıklıkla, aynı zamanda, aynı isimleri denk getirirler. Amerika'da 2007'nin ilk 10 kız ismi arasında Isabella (2), Madison (5) ve Olivia (7) vardı. Peggy Orenstein (2003), 1960'larda geleneğe karşı koyduğunu düşünerek bebeklerinin isimlerini Rebecca koyanların yakın zamanda tercihlerinin yeni bir paketin parçası olduğunu fark ettiklerini belirtiyor. 80'lerin sonu 90'ların başındaki popüler isim olan Hillary, Hillary Clinton ünlü olduktan sonra (destekçileri arasında bile) daha az özgün bulunmaya ve çocuklara daha az verilmeye başlandı. Orenstein böyle isimlerin, sonradan unutulmaya yüz tuttuğunu, ancak gelecek bir nesil ile yeniden gün yüzüne çıkabileceğini gözlemlemektedir. Max, Rose, Sophien kulağa ya bir huzur evinin ya da bir ilkokulun kayıt listesi gibi geliyor.

Amerika'dayken bir Yahudi olduğumdan hiç şüphem yok, ama gerçek bir Amerikalı olduğuma dair ciddi şüphelerim oluyor. Ve İsrail'e gittiğimde bir Amerikalı olduğumu adım gibi biliyorum ama Yahudi olduğuma dair ciddi şüphelerim doğuyor.

—LESLIE FIEDLER, FIEDLER ON THE ROOF, *1991*

Birinin kendini özgün ve eşsiz olarak görmesi, bir de, insanların "anlık benlik kavramlarında" ortaya çıkar. William McGuire ve Yale Üniversitesinden meslektaşları (McGuire ve diğerleri, 1979; McGuire ve Padawer-Singer, 1978), çocuklara "bize kendinden bahset" dendiğinde çoğunlukla kendilerinin ayırt edici özelliklerinden bahsettiklerini söylemektedir. Yurt dışı doğumlu çocuklar, diğerlerine göre doğum yerlerinden bahsetmeye daha yatkın oluyorlar. Kızıl saçlılar, siyah saçlı ve kumral olanlara göre saçından bahsetmektedirler. Daha kilolu veya zayıf çocuklar vücut ağırlıklarına değiniyorlar. Azınlık gruplara mensup çocuklar da en çok ırksal özelliklerinden bahsetme eğilimi göstermektedirler.

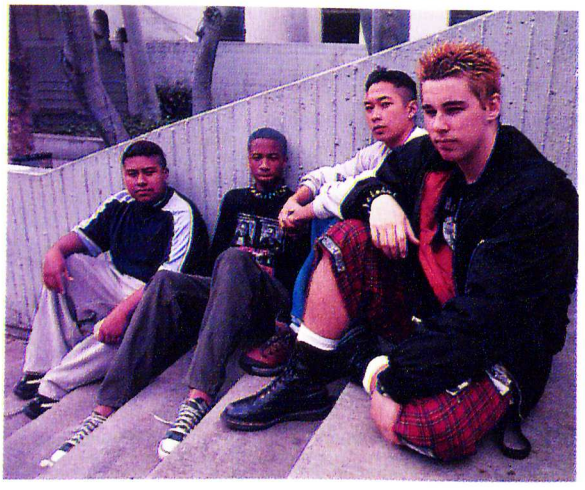
Benzer şekilde, diğer cinsiyetten insanlarla birlikteyken kendi cinsiyetimizin daha çok farkında oluyoruz (Cota ve Dion, 1986). Amerikan Psikoloji Derneği'nin bir toplantısına tamamı kadın olan 10 kişi ile katıldığımda, kendi cinsiyetimin anında farkına vardım. İkinci günün sonunda mola verdiğimizde, benim kullandığım tuvalette sıranın daha kısa olabileceği gibisinden şaka yaparak yanımda oturan kadının aklından geçmeyen şeyi –grubun cinsiyet dağılımını– fark etmesini sağladım.

"Kendilik bilinci, bir kişinin kendisini, "ben olmayan" öteki karşısında "ben" olarak tanımlaması."

—C. S. LEWIS, THE PROBLEM OF PAIN, *1940*

McGuire der ki, ilke şudur: "Kişi, farklı olduğu derecede ve farklı olduğu biçimlerde benliğinin farkında olur." Yani, "Beyaz kadınlar arasındaki siyah kadınsam, kendimi siyah olarak düşünmeye meylederim; eğer bir grup siyah erkeğin arasına girersem siyahlığım belirginliğini kaybeder ve bir kadın olduğumun daha çok farkına varırım." (McGuire ve diğerleri, 1978). Bu içgörü, neden beyaz olmayan insanlar arasında yetişmiş beyaz insanların güçlü bir beyaz kimliğine sahip olmaya meyilli olduklarını, neden geylerin eşcinsel olmayanlara göre cinsel kimliklerinin daha farkında olduklarını ve neden bir azınlık grubunun kendi ayırt edici özelliklerinin ve hâkim kültürün bununla ilgisinin bilincinde olmaya eğilimli olduğunu anlamaya yardım eder (Knowles ve Peng, 2005). Çoğunluktaki grup, ırkın daha az bilincinde olarak, azınlık grubunu aşırı hassas görebilir. Amerikalı aksanımın beni bir yabancı olarak damgaladığı ara sıra gittiğim İskoçya'da, ulusal kimliğimin ve diğerlerinin tepkisinin daha çok bilincinde oluyorum.

Birbirine tıpatıp benzeyen iki kültüre mensup insanlar, ufacık bile olsa yine de birbirlerinin farklılıklarının ayırdına varacaklardır. Havadan sudan farklılıklar bile aşağılama ve çatışmaya sebep olabilir. Jonahan Swift bu olguyu, *Gülliver'in Gezileri*'nde Sivri-Uççuların, Yuvarlak-Uççular ile olan savaşının öyküsü ile yerer. Aralarındaki fark Sivri-Uççuların yumurtalarını sivri ucundan ve Yuvarlak-Uççuların yuvarlak tarafından kırmayı tercih etmeleridir. Dünya ölçeğinde Sünni ve Şii, Hutu ve Tutsi, Katolik ve Protestan Kuzey İrlandalı arasında farklılıklar büyük görünmeyebilir. Fakat haberleri okuyan herkes bilir ki bu küçük farklılıklar büyük çatışmalara yol açmıştır (Rothbart ve Taylor, 1992). Rekabet genellikle diğer grup size çok benziyorsa yoğundur.



Özgünlüğümüzü ortaya koymak. Fazlasıyla olağan dışı olmayı dilemesek de, çoğumuz farklılığımızı kişisel tarzımız ve giysilerimiz ile ifade ederiz.

Dolayısıyla normalin tamamen dışında olmayı sevmesek de ironik olarak kendimizi özgün hissetmek ve hangi bakımlardan özgün olduğumuzu bilmek istedikçe, birbirimize çok benziyoruz (Farklı olduğumuzu düşünme konusunda herkesle aynısınız). Fakat kendine hizmet eden yanlılık üzerine araştırmaların (2. Bölüm) net bir şekilde gösterdiği gibi bu aradığımız herhangi bir yöndeki farklılık ya da özgünlük değil, istendik yönde bir özgünlüktür. Amacımız ortalamadan sadece farklı olmak değil, ortalamadan *daha iyi* olmaktır.

Özetle: Farklı Olmayı Hiç İster miyiz?

- Sosyal psikolojinin sosyal baskı vurgusunu, onu tamamlayacak şekilde, kişinin gücüne de vurgu yaparak, birleştirmeliyiz. Kuklalar değiliz. Toplumsal zorlama arsızlaştığında insanlar genelde tepkisellik –özgürlük hislerini devam ettirmek için baskıya direnme güdüsü– deneyimler.
- Bir gruptan çok fazla farklı olmaktan rahatsız oluruz, fakat herkesle de aynı görünmek istemeyiz. Bu yüzden eşsizlik hissimizi ve bireyselliğimizi koruyacak şekilde davranırız. Diğerlerinden ne şekilde farklı olduğumuzun bilincine, en çok bir grup içerisindeyken varırız.



DİPNOT: Toplum İçinde Bir Birey Olmak Üzerine

Kendi işine bak. Yetkeyi sorgula. İyi hissettiriyorsa, yap. Mutluluğunun peşinden git. Uyma. Kendini düşün. Kendine karşı dürüst ol. Kendine bunu borçlusun.

Eğer ki Batı Avrupa, Avustralya, Yeni Zelanda, Kanada veya özellikle Amerika Birleşik Devletleri gibi bireyci Batılı kültürlerde yaşıyorsak bunun gibi sözleri hep duyarız. Bireyciliğin pek sorgulanmayan bir varsayımı, 1. Bölüm'de "sosyal temsil" adını verdiğimiz ve kitlesel olarak paylaşılan bir fikir olan, bireycilik iyidir, uymacılık kötüdür varsayımıdır. Sherlock Holmes'tan Luke Skywalker'a ve hatta *Matrix* üçlemesinin Neo'suna kadar efsanevi kahramanlarımız genellikle kurumsal kuralların karşısında durur. Bireyciler, bireysel hakların üstünlüğünü varsayar ve gruba karşı duranı kutsar.

1831'de Fransız yazar Alexis de Tocqueville, Amerika'ya seyahatinden sonra "bireycilik" kavramını ortaya atmıştır. Belirttiğine göre, "Bireyciler, kimseye borçlu olmaz ve çok nadiren birinden bir şey beklerler. Kendilerini çevrelerinden yalıtarak düşünme alışkanlığındadırlar ve bütün kaderlerinin kendi ellerinde olduğunu düşünürler." Bir buçuk yüzyıl sonra psikoterapist Fritz Perls (1972), bu radikal bireyciliği meşhur "Gestalt Duası"nda özetlemiştir:

> Ben benimkilerle meşgulüm, sen seninkilerle.
> Ben bu dünyaya senin beklentilerini karşılamaya gelmedim,
> Sen de benimkileri.

Psikolog Carl Rogers da (1985) aynı fikirdedir: "Önemli olan tek soru şudur: 'Beni, derinden tatmin eden ve gerçekten kendimi yansıtan bir hayat mı yaşıyorum?'"

Bölüm 2'de belirttiğimiz gibi, bu sorunun; Asya, Güney Amerika ve Afrika'nın büyük bir kısmındaki kültürlerde önemli olan tek soru olması biraz zordur. Toplumun ödüllendirildiği yerde uyma kabul görür. Okula giden çocuklar üniformalar giyerek dayanışmalarını gösterir, bunu birçok işçi de yapar. Ahengi devam ettirmek için yüzleşme ve muhalefet susturulur. Japonlar, "Çıkıntılık yapan kazık, aşağı çakılır." der. Güney Afrikalıların insanların arasındaki bağlantıyı tarif etmek için bir kelimeleri vardır. Desmond Tutu (1999), Ubuntu kelimesini, "Benim insanlığım seninkiyle belirlenir ve senin insanlığına ayrılamaz şekilde dolanmıştır." şeklinde açıklamaktadır. *Umuntu ngumuntu ngabantu*, der bir Zulu özdeyişi: "Bir insan, diğer insanlar dolayısıyla insandır."

Amitai Etzioni (1993), Amerika Sosyoloji Derneği'nin eski başkanı, bizim uymayı reddeden bireyciliğimizin toplum ruhuyla dengelendiği, "ortaklaşacı" bir bireyselcilik önermektedir. Sosyolog Robert Bellah da (1996) aynı fikirde. Bellah, "Ortakla-

şacılık bireyin kutsallığı üzerine kuruludur." diye açıklıyor. Ancak aynı zamanda, "En temel değerlerden olan dayanışmayı sağlar... ve bugün, bizler her kimsek ilişkilerimiz dolayısıyla o kişiyizdir." diyor.

Birçok ülkede bulunan Batılılar gibi, bu kitabın birçok okuyucusu da uymacı olmayan bireyciliğin faydalarından yararlanıyor. Ortaklaşacılar, bizlere, ait olma gereksinimi olan toplumsal varlıklar olduğumuzu hatırlatıyor. Uyma ne hepten kötüdür ne de hepten iyidir. Bu yüzden kendi "ben"imizle "biz"imizi, bağımsızlık ihtiyacımız ile bağlanma ihtiyacımızı, bireyliğimiz ile sosyal kimliğimizi dengelememiz gerekir.

BÖLÜM

7 İkna



"Eski bir öğreti ya da yeni bir propaganda olup olmadığı fark etmez, bir fikri sorgulamadan kabullenmek ve takip etmek insan aklına hâlen hâkim olan bir zayıflıktır."

—Charlotte Perkins Gilman, *Human Work*, 1904

"Unutma, fikir değiştirmek ve bunu sağlayanı izlemek seni olduğundan daha özgür biri yapar."

—Marcus Aurelius Antoninus, *Meditations*, viii. 16, 121–180

İknaya götüren yollar nelerdir?

İkna etmenin temel ögeleri nelerdir?

Sıra dışı ikna: Tarikatlar nasıl beyin yıkıyor?

İkna edilmeye nasıl karşı konulur?

Dipnot: Açık olmak ama saf olmamak

Almanya'nın 1933-1945 yılları arasındaki Ulusal Aydınlanma ve Propaganda Bakanı Joseph Goebbels, ikna etmenin gücünü anlamıştı. Basılı yayınlarının, radyo programlarının, sinemanın ve sanatın kontrolünü alan Goebbels, Almanların genel olarak Nazi ideolojisini ve bilhassa antisemitizmi kabullenmesi görevini üstlendi. İş arkadaşı Julius Streicher'in yayımladığı *Der Stürmer (Saldırgan)* adındaki haftalık antisemitik gazete Adolf Hitler tarafından baştan aşağıya okunan tek gazeteydi. Streicher, Goebbels ile antisemitik çocuk kitapları da yayımladı, kitlesel toplantılarda konuşarak Nazi propaganda makinesinin bir parçası oldu.

Goebbels, Streicher ve diğer Nazi propagandacıları ne kadar etkililerdi? Streicher'ın Nuremberg Mahkemesi'nde müttefiklerin dediği gibi, "Milyonların ve milyonların beyinlerine zehir enjekte ettiler mi?" (Bytwerk, 1976)

Almanların çoğu, Yahudilere karşı hiddetli bir nefret dile getirmeye ikna edilmemişti. Ama birçoğu bunu yapıyordu. Diğerleri, Yahudi profesörlerin üniversitelerden atılması, Yahudilerin iş yerlerinin boykot edilmesi ve nihayetinde Yahudilerin toplama kamplarına gönderilmesi uygulamalarına karşı anlayışlı davrandılar. Diğer Almanların çoğu, rejimin toplu soykırım programlarını görmezden gelmek ya da en azından olmasına izin vermek için yeterince kararsız ya da yeterince sindirilmiş hâle gelmişti. Milyonlarca kişinin suç ortaklığı olmadan bir Holocaust (Yahudi Soykırımı) olamazdı (Goldhagen, 1996).

BÖLÜM

7 İkna



"Eski bir öğreti ya da yeni bir propaganda olup olmadığı fark etmez, bir fikri sorgulamadan kabullenmek ve takip etmek insan aklına hâlen hâkim olan bir zayıflıktır."

—Charlotte Perkins Gilman, *Human Work*, 1904

"Unutma, fikir değiştirmek ve bunu sağlayanı izlemek seni olduğundan daha özgür biri yapar."

—Marcus Aurelius Antoninus, *Meditations*, viii, 16, 121–180

İknaya götüren yollar nelerdir?

İkna etmenin temel ögeleri nelerdir?

Sıra dışı ikna: Tarikatlar nasıl beyin yıkıyor?

İkna edilmeye nasıl karşı konulur?

Dipnot: Açık olmak ama saf olmamak

Almanya'nın 1933-1945 yılları arasındaki Ulusal Aydınlanma ve Propaganda Bakanı Joseph Goebbels, ikna etmenin gücünü anlamıştı. Basılı yayınlarının, radyo programlarının, sinemanın ve sanatın kontrolünü alan Goebbels, Almanların genel olarak Nazi ideolojisini ve bilhassa antisemitizmi kabullenmesi görevini üstlendi. İş arkadaşı Julius Streicher'in yayımladığı *Der Stürmer (Saldırgan)* adındaki haftalık antisemitik gazete Adolf Hitler tarafından baştan aşağıya okunan tek gazeteydi. Streicher, Goebbels ile antisemitik çocuk kitapları da yayımladı, kitlesel toplantılarda konuşarak Nazi propaganda makinesinin bir parçası oldu.

Goebbels, Streicher ve diğer Nazi propagandacıları ne kadar etkililerdi? Streicher'ın Nuremberg Mahkemesi'nde müttefiklerin dediği gibi, "Milyonların ve milyonların beyinlerine zehir enjekte ettiler mi?" (Bytwerk, 1976)

Almanların çoğu, Yahudilere karşı hiddetli bir nefret dile getirmeye ikna edilmemişti. Ama birçoğu bunu yapıyordu. Diğerleri, Yahudi profesörlerin üniversitelerden atılması, Yahudilerin iş yerlerinin boykot edilmesi ve nihayetinde Yahudilerin toplama kamplarına gönderilmesi uygulamalarına karşı anlayışlı davrandılar. Diğer Almanların çoğu, rejimin toplu soykırım programlarını görmezden gelmek ya da en azından olmasına izin vermek için yeterince kararsız ya da yeterince sindirilmiş hâle gelmişti. Milyonlarca kişinin suç ortaklığı olmadan bir Holocaust (Yahudi Soykırımı) olamazdı (Goldhagen, 1996).

ikna
Bir mesajla; inançlarda, tutumlarda ya da davranışlarda değişikliğe neden olma süreci.

"Konuşmanın gücü vardır. Kelimeler unutulup gitmezler. Bir ses olarak başlayan, fiil olarak sonlanır."

—İBRAHİM PEYGAMBER HESCHEL, 1961

İkna etmenin güçleri, yakın zamanda, Irak üzerindeki savaş hakkında "Amerikalılar ve Batı Avrupalılar arasındaki uçurum" adlı bir Pew anketinde (Amerikalılar ve Batı Avrupalılar arasındaki uçurum, 2003) görünür hâle geldi. Savaştan hemen önceki anketler, Amerikalıların ikiye bir oranında Irak'a karşı askeri hamle yanlısı olduğunu, Avrupalılarınsa aynı oranda buna karşı olduklarını gösterdi (Burkholder, 2003; Moore, 2003; Pew, 2003). Savaş başladığında Amerikalıların desteği arttı ve destek bir ara üçe bir oranına kadar çıktı (Newport vd. 2003). İsrail dışındaki tüm ülkeler saldırıya karşı çıktılar.

Savaşın erdemlerine ilişkin taraf tutmadan –bu tartışmayı tarihe bırakabiliriz– şu konuda anlaşabiliriz: Amerikalılar ve diğer ülke vatandaşları arasındaki derin fikir ayrılığı bir ikna sürecini yansıtıyordu. Amerikalıları savaş yanlısı olmaya ikna eden neydi? Diğer yerlerdeki insanların çoğunu, bunun aksine ikna eden neydi?

Tutumları, en azından bir kısmını şekillendiren şey, Amerikalıların yarısını Saddam Hüseyin'in 9/11 saldırısıyla doğrudan ilgisi olduğuna, her beş kişiden birinin Irak'ta toplu imha silahlarının var olduğuna ikna etmeye yönelik ABD medyasında yer alan mesajlardı (Duffy, 2003; Gallup, 2003; Newport ve diğerleri, 2003). Sosyolog Davison Hunter (2002), kültürü şekillendirmenin çoğunlukla tepeden aşağı doğru gerçekleştiğini, kültürel elitlerin bilginin ve fikirlerin dağıtımını kontrol ettiğini kaydeder. Dolayısıyla, Amerikalılar ile başka yerlerdeki insanlar iki farklı savaş hakkında bilgi edindiler ve iki farklı savaşı izlediler (della Cava, 2003; Friedman, 2003; Goldsmith, 2003; Krugman, 2003; *Tomorrow*, 2003). Yaşadığınız ülkeye ve ulaşabildiğiniz medyaya göre, "Amerika'nın Irak'ı özgürleştirmesi" ya da "Amerika'nın Irak'ı işgali" hakkında bir şeyler duyabildiniz.

Amerikalıların çoğuna göre, diğer ülkelerdeki medya, Amerikalılara karşı her zaman hissedilen önyargıları Saddam tehdidine karşı körlükle birleştirmişti. Başka yerlerdeki pek çok insana göreyse "bütünleşik" Amerikan medyası Amerikan ordusu lehine önyargılıydı. Önyargıların nerede yattığından ve kimin görüş açısının doğruyu daha iyi yansıttığından bağımsız olarak şu açık bir şekilde görünüyor: Nerede yaşadıklarına bağlı olarak insanlara ayrı bilgiler veriliyordu (ve farklı bilgiler tartışılıyordu ve farklı bilgilere inanılıyordu). İkna etme önemlidir.

İkna edici güçler sağlıklı yaşamı desteklemek için de işe koyuldu. Amerika Birleşik Devletleri'nde Hastalık Kontrol Merkezlerinin bildirdiğine göre, sigara içme oranı 40 yıl öncesine göre yarı yarıya azalarak yüzde 21'e geriledi. Bu, kısmen de sağlık kampanyalarının başarısı. İstatistikler, Kanada'da benzer bir düşüşün olduğunu gösteriyor. Ayrıca, biradan kaçındıklarını belirten ABD'li kolej öğrencisi oranı 1981'deki yüzde 25 iken 2007'de yüzde 41'e yükseldi (Pryor vd. 2007).

Örneklerden de görüleceği üzere, ikna etmek bazen insanlık dışı, bazen ihtilaflı ve bazen de yararlı olabiliyor. İkna etmenin doğası ne iyi ne de kötüdür. Barındırdığı mesajın anlamı ile içeriği, iyi ya da kötü yargıları ortaya koyar. Kötü olanına "propaganda" adını veriyoruz. İyi olanına ise "eğitim" diyoruz. Eğitim daha gerçeklere dayalıdır ve propagandadan daha az zorlayıcıdır. Yine de, çoğunlukla inandığımız zaman ikna etmenin adına "eğitim", inanmadığımız zamansa "propaganda" diyoruz (Lumsden vd. 1980).



İkna etme her yerdedir. Onu onayladığımızda adına "eğitim" diyebiliriz.

Yerinde bir örnek: Al Gore, çok az kişinin duymak istediği "uygunsuz gerçek"i otuz yıl boyunca açıklamaya çalıştı. İnsanlık, atmosfere muazzam miktarlarda karbondioksit kusarak kendi geleceğini tehdit ediyor. Al Gore, giderek artan bilimsel çalışmaların, iklimin ısınmasını, kutup buzullarının erimesini, deniz seviyelerinin yükselmesini, ölçüsüz

hava olaylarını ve sonuçta milyonların ölümünü öngören sonuçlarını haber veriyor. Gezici gösterisi, gösteri aracılığıyla oluşan filmi, kitabı, yedi kıtada düzenlenen Live Earth konserleri ve İklim Koruma Birliği (the Alliance for Climate Protection) ile beraber Gore'un bu tutkusu, James Traunb'un da dediği gibi "toplu ikna programı"ndan başka bir şey değil. Gore, bu durumu Trub'a, "Asıl zorluk, şimdi politik olarak yapılabileceklerin sınırlarını genişletmek. Bugün yapılabilir olarak değerlendirilen şeyler, hâlâ gerçekte krizi çözme sınırına yakın değiller." diye açıklıyor. Yine de, artan kanıtlar ve iklim değişimi konusunda toplumsal bilinçlenme sayesinde Gore toplumun görüşlerinde "lineer olmayan" ani bir değişim öngörüyor.

Al Gore'un toplu ikna görevi, İklim Koruma Birliği ve benzerlerinin doğası, eğitim vermek mi? Yoksa propaganda mı? Görüşlerimiz bir yerden gelmeli. Bu nedenle, ikna etme –ister eğitim ister propaganda olsun– kaçınılmaz. Gerçekten de, ikna etme her yerde var—politikanın kalbinde, pazarlamada, flörtte, ebeveynlikte, pazarlıkta, evangelizmde ve mahkemelerdeki kararlarda. Bu yüzden, sosyal psikologlar etkili ve uzun süreli davranış değişikliklerinin nedenlerini anlamaya çalışıyorlar. İkna etmeyi etkileyen faktörler neler? İkna eden kişi olarak bizler diğerlerini en etkili şekilde nasıl "eğitiriz?"

Pazarlamacı, bir reklam yöneticisi ya da bir vaiz olduğunuzu hayal edin. Topluluğunuz arasında sevgi ve iyiliği artırmaya çalıştığınızı düşleyin. Veya enerji tasarrufunu, anne sütü ile beslenmeyi ya da bir partinin adayının kampanyasını desteklediğinizi hayal edin. Kendinizi ve mesajınızı nasıl ikna edici hâle getirirsiniz? Etki altında olmaktan endişeleniyorsanız hangi taktiklere karşı dikkatli olmanız gerekir?

"Fanatik, fikrini değiştiremeyen ve konuyu değiştirmeyecek olandır."
—WINSTON CHURCHILL, 1954

Bu tür soruları yanıtlayabilmek için sosyal psikologlar, genellikle ikna etme üzerine, çeşitli faktörlerin etkilerini kısa ve kontrollü deneylerle izleyerek, bazı jeologların erozyon üzerine yaptıkları çalışmalara benzer bir yol izlerler. Bu etkiler, küçük ve zayıf davranışlar üzerinde etkilidir ki değerlerimize dokunmasınlar. Yine de yeterince zaman verildiğinde bu tür faktörlerin nasıl büyük etkileri olabileceğini anlamamızı sağlarlar.

İknaya Götüren Yollar Nelerdir?

Hangi iki yol etkilemeye öncülük eder? Her biri hangi tip bilişsel süreci ve hangi etkileri içerir?

Yale Üniversitesinde profesör olan Carl Hovland ve meslektaşları (1949), ABD Savaş Bakanlığında baş psikolog olarak görev yaparlarken, ikna etme üzerine yaptıkları araştırmalarda savaş çalışmalarını desteklemişlerdi. Hovland'ın takımı, askerlerin moralini artırma ümidiyle, eğitim filmlerinin ve tarihi belgesellerin yeni eratın savaşa karşı olan tutumları üzerindeki etkilerini incelediler. Hovland ve meslektaşları, savaştan sonra, Yale'de bir mesajı ikna edici kılanın ne olduğu üzerinde çalışmaya devam ettiler. Araştırmalarında iletişimi sağlayan kişiyi, mesajın içeriğini, iletişim kanalını ve dinleyici ile ilgili faktörleri manipüle ettiler.

Ohio State Üniversitesindeki araştırmacılarsa, kişilerin düşüncelerinin ikna edici mesaja olan tepkisinin de önemli olduğu önerisini getirdi. Eğer bir mesaj açıksa ama inandırıcı değilse, mesaja kolayca karşı çıkabilirsiniz ve ikna olmazsınız. Eğer mesaj tatmin edici parametreler öneriyorsa düşünceleriniz daha elverişli olacak ve büyük ihtimalle ikna edileceksiniz. Bu "bilişsel tepki" yaklaşımı, ikna edilmenin neden bazı durumlarda diğerlerinden daha çok meydana geldiğini anlamamıza yardım eder.

Şekil 7.1'de gösterildiği gibi, ikna etme bazı engellerin ortadan kaldırılmasını gerektirir. Kişilere bu engelleri ortadan kaldırmada yardım eden faktörler ikna edilme sürecinde olumlu sonuç ihtimalini artırır. Örneğin, çekici bir kaynak mesaja olan ilginizi artırırsa, mesaja ikna olma ihtimaliniz yükselir.



ŞEKİL :: 7.1

İkna Etme Sürecindeki Engeller

Etkilemeyi sağlamak için, ikna edici mesajın bazı engelleri aşması gerekir. Ancak, kişinin mesaj karşısında düşündükleri mesajın kendisini hatırlaması kadar önemli değildir.

Kaynak: W. J. McGuire'den uyarlanmıştır. "An Information-Processing Model of Advertising Effectiveness" in *Behavioral and Management Sciences in Marketing*, H. L. Davis and A. J. Silk, eds. Copyright © 1978. John Wiley & Sons'un izniyle yayımlanmıştır.

Merkezi Yol

merkezi yolla ikna etme
İlgilenen kişilerin savlara odaklanması ve destekleyici düşüncelerle tepki vermesi yoluyla gerçekleşir.

Richard Petty ve John Cacioppo (1986; Petty ve Briñol, 2008) ile Alice Eagly ve Shelly Chaiken (1993, 1998), bunu bir adım öteye taşıdılar. İkna etmenin iki yoldan biriyle mümkün olduğunu söylediler. İnsanlar motive olduklarında ve bir konu hakkında düşünebildiklerinde, muhtemelen **merkezi yolla ikna etmeyi** tercih etmeye yatkınlar—savlara odaklanma. Eğer bu savlar güçlü ve inandırıcıysa ikna olmaları muhtemeldir. Eğer mesaj zayıf savlar sunuyorsa, dikkatli kişiler savların pek de inandırıcı olmadığını fark ederek itiraz edeceklerdir.

Çevresel Yol

çevresel yolla ikna etme
İlgilenen kişilerin, konuşmacının çekiciliği gibi rastlantısal ipuçlarından etkilenmesiyle gerçekleşir.

Ancak, bazen savların güçlü olup olmaması fark etmez. Bazen, kafamız karışıksa ya da konuya dâhil değilsek veya sadece çok meşgulsek yeterince motive olmamışız demektir ya da böyle bir durumda dikkatli düşünemeyiz. Savların özellikle inandırıcı olup olmadığına dikkat etmek yerine **çevresel yolla ikna etmeyi** takip ederiz—fazlaca düşünmeden otomatik kabullenmeyi tetikleyen ipuçlarına odaklanırız. Böylesi durumlarda, ilginç açıklamalardansa kolayca anlaşılan tanıdık açıklamalar daha ikna edicidir. Konuya dâhil olmayan ya da kafası karışık kişiler için "tüm yumurtaları aynı sepete koyma" sözü "tek bir teşebbüsle her şeyi riske atma" sözünden daha çarpıcıdır (Howard, 1997).

"Etkili bir propaganda bir kaç noktayla sınırlı olmalı ve toplumun her bireyi anlayana kadar bunları tekrarlayıp durmalı."

—ADOLF HITLER, MEIN KAMPF, 1926

Akıllı reklamcılar, reklamlarını tüketicilerin düşüncelerine göre uyarlarlar. Bunu yapmalarının iyi bir nedeni var. Tüketici davranışlarının çoğu –alışveriş yaparken aniden belli bir markanın dondurmasını almaya karar vermek– düşünmeden gerçekleştirilir (Dijksterhuis vd. 2005). Alman müziği duymanın Alman şarabı almaya, Fransız müziği duymanın Fransız şarabı almaya itmesi gibi küçük şeyler gerçekleşebilir (North vd. 1997). Dolayısıyla, reklam panoları ve televizyon reklamları –tüketicilerin sadece kısa süreliğine odaklandığı medya organları– görsel yan ipuçları ile çevresel yolları kullanırlar. Sigara reklamları, sigara içmeye taraf olan savlar üretmek yerine ürünü güzellik ve zevk imajlarıyla ilişkilendirir. Gazlı içecek reklamları, "gerçek ürünü" gençlik, sağlık ve mutlu kutup ayıları imgeleriyle tanıtır. Diğer taraftan, dergilerdeki (ilgili, mantıklı tüketicilerin bir süreliğine

inceleyeceği) bilgisayar reklamları, Hollywood yıldızlarını ya da büyük atletleri nadiren kullanırlar.

Bunun yerine müşterilerine rekabetçi özelikler ve fiyat bilgileri sunarlar. İkna etmenin bu iki yolu –biri açık ve kafa yorucu, diğeri daha örtük ve otomatik– günümüzün insan zihninin "çift işlemleme" modelinin habercileriydi. Merkezi yoldan bilgi işleyenler, çoğunlukla açık tutumları hızlıca değiştirirler. Çevresel yoldan işleyen süreçler, tutum nesnesiyle bir duygu arasında tekrar eden ilişkilendirmelerle daha yavaşça örtük tutumları yapılandırırlar (Petty ve Briñol, 2008).

Farklı Amaçlar İçin Farklı Yollar

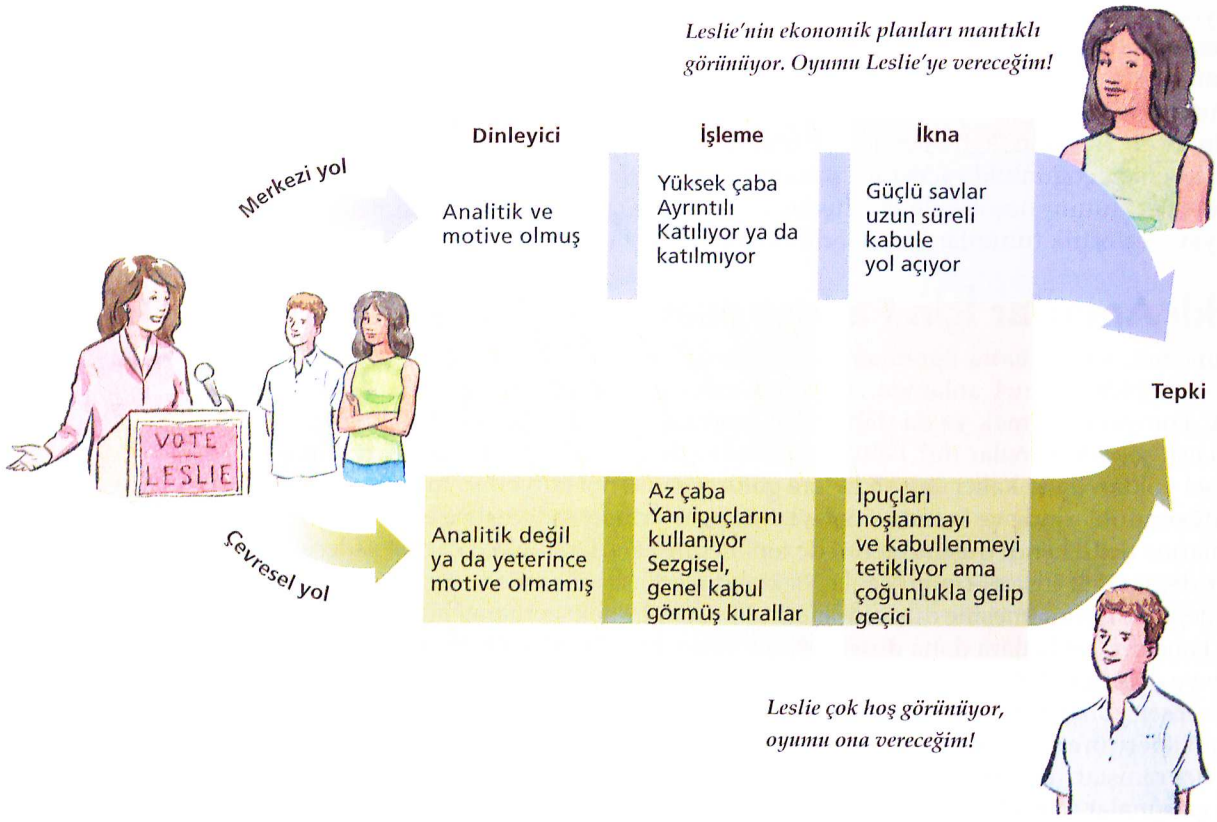
Reklamcının, vaizin hatta öğretmenin nihai hedefi insanların mesaja bakıp geçip gitmesi değildir. Genel anlamda, amaç davranış değişikliğidir (bir ürünü satın almak, komşuyu sevmek ya da daha etkili çalışmak). İkna etmenin iki yolu da bu amacı eşit şekilde karşılar mı? Petty ve meslektaşları (1995), merkezi yol sürecinin çevresel yoldan daha kalıcı değişikliklere götürdüğünü not ediyorlar. İnsanlar dikkatli düşündüklerinde ve konuları detaylı incelediklerinde, sadece ikna edici cazibe noktalarına değil kendi düşüncelerini de tepkilerine katarlar. İkna edici olan sadece savlar değil fakat insanların bu savlar hakkındaki düşünceleridir ve kişiler üstünkörü değil de derinlemesine düşündüklerinde, tutumlardaki herhangi bir değişiklik daha kalıcıdır, saldırılara daha dirençlidirler ve davranışları daha biçimlendiricidir (Petty ve diğerleri, 1995; Verplanken, 1991).

Çevresel yollar üzerinden ikna etme, çoğunlukla yüzeysel ve geçici davranış değişiklikleri üretir. Cinsellikle ilgili eğitimcilerin bildiği gibi, tutumları değiştirmek davranışları değiştirmekten daha kolaydır. Cinsel perhizin etkililiğini araştıran çalışmalar, cinsel perhiz eğitimi alan bireylerin perhiz davranışlarında artış olduğunu, ancak uzun vadede, bu eğitimin etkisinin az olduğunu göstermektedir. (Hauser, 2005). Benzer şekilde, HIV önleyici eğitim, kondom kullanımındansa kondoma karşı olan tutumları etkilemeye eğilimlidir (Albarracin ve diğerleri, 2003). Her iki durum da –davranışları ve tutumları değiştirmek– kişilerin bilfiil işlem yapmasını ve kendi görüşlerini hayata geçirmesini gerektirmektedir (Gençlerin ilgisini sigara içmeyi önleme eğitimine başarıyla çekmek için sağlık eğitmenlerinin ne yaptığı örneğini bekleyin).

Hiçbirimizin tüm sorunları derinlemesine analiz edecek kadar vakti yoktur. Çoğunlukla basit, alışagelmiş, genel geçer kuralları kullanarak çevresel yolları seçeriz; "Uzmanlara güven" ya da "uzun bildiriler güvenilirdir." gibi (Chaiken ve Maheswaran, 1994). Benim mahallemin sakinleri bir zamanlar hastanemizin sahipliğiyle ilgili karmaşık bir konuda oy kullandılar. Bu soruyla ilgili çalışacak zamanım ya da konuya ilgim yoktu (Bu kitabı yazmam gerekiyordu). Ancak, referandum destekçilerinin hep sevdiğim ya da uzman olarak saygı duyduğum kişiler olduğunu fark ettim. Bu yüzden, basit ve sezgisel olanı –arkadaşlar ve uzmanlar güvenilirdir– tercih ettim ve oyumu da buna göre kullandım. Hepimiz böylesi sezgileri kullanarak hızlı kararlar veririz: Eğer konuşmacının telaffuzu iyiyse, çekiciyse, görünüşte iyi nedenleri ve birkaç savı da varsa (ya da daha iyisi, bu savlar farklı kaynaklardan geliyorsa) genellikle kolay olan çevresel yolu tercih ederiz ve mesajın içeriğini fazlaca düşünmeden kabul ederiz (Şekil 7.2).

Özet: İknaya Götüren Yollar Nelerdir?

- Bazen, kişiler savlara odaklandığında ve lehte düşüncelerle tepki verdiğinde ikna etme gerçekleşir. Böylesi bir sistematik ya da "merkezi yol"da kişiler doğal olarak analitikse ve konuyla ilgililerse, ikna gerçekleşir.
- Sorunlar sistematik düşünmeye götürmediğinde, ikna etme çok daha hızlı şekilde "çevresel yol"dan gerçekleşebilir. Kişiler sezgisel ya da rastlantısal ipuçlarını kullanarak hızlı yargılara varırlar.
- Merkezi yoldan ikna etme, daha derinlemesine ve daha az yüzeysel olduğundan daha dayanıklıdır, davranışları etkilemesi daha muhtemeldir.



ŞEKİL :: 7.2

İknaya Giden Merkezi ve Çevresel Yollar

Bilgisayar reklamlarında genellikle merkezi yollar tercih edilir; kitlelerin, özellikleri ve fiyatları sistematik olarak karşılaştırmak istediği varsayılır. Gazlı içecek reklamlarında ise genellikle çevresel yollar tercih edilir; ürünler sadece cazibe, zevk ve keyifle ilişkilendirilir.

İkna Etmenin Temel Ögeleri Nelerdir?

Sosyal psikologlarca keşfedilen ikna etmenin içeriğinde şu dört öge bulunuyor: (1) iletici, (2) mesaj, (3) mesajın nasıl iletildiği ve (4) dinleyici. Başka bir deyişle, kim ne söylüyor, hangi yöntemle söylüyor, kime söylüyor? Bu faktörler, ikna olmak için merkezi ya da çevresel yolu seçmemizi nasıl etkiliyor?

Kim Söylüyor? İletici (Kaynak)

Şu sahneyi hayal edin: Orta yaşlı bir Amerikalı olan I. M. Wright, akşam haberlerini izliyor. İlk bölümde, küçük bir radikal grubun ABD bayrağını yaktığını görüyor. Bunu yaparlarken, içlerinden biri megafondan hükûmet ne zaman baskıcı olmaya başlarsa "Bunu değiştirmenin ya da durdurmanın insanlık hakkı olduğunu... Böylesi bir hükûmeti devirmenin hakları, görevleri olduğunu" söylüyor. Buna kızan Bay Wright karısına, "Onların bu komünist söylemi yaymalarını duymak rahatsızlık verici" diyor. Bir sonraki bölümde, bir anti-vergi gösterisinden önce bir başkan adayı, "Tasarruf, bizim hükûmetimizi yönlendiren ana ilkelerden olacaktır. Tüm

devlet çalışanları şunu bilmelidir ki yolsuzluk ve israf büyük suçlardır." Bundan açıkça hoşlanan Bay Wright gevşiyor ve gülümsüyor: "İhtiyacımız olan sağduyu budur. Bu benim adamım." diyor.

Şimdi sahneyi değiştirin. "İnsan hakları" konusunda yine Bay Wright'ın aynı mesajı, 4 Temmuz (ç.n. ABD'nin) Bağımsızlığın İlanı nutkunda (Cümle buradan alınmıştır) veya komünist bir konuşmacının *Başkan Mao Zedong'dan alıntı yaptığı bir cümlesinde* (Buradan gelmiştir) duyduğunu hayal edin. Şimdi farklı bir tepki verir miydi?



"Bay Bolling, eğer heyecanlı görünüyorsam bu sadece sizi zengin bir adam yapabileceğimi bildiğim içindir."

Etkili ikna ediciler, bir mesajı etkili olarak nasıl ileteceklerini bilirler.

© The New Yorker Collection, 1987, Charles Barsotti, cartoonbank.com'dan alınıtdır. Tüm Hakları Saklıdır.

Sosyal psikologlar, bir şeyi kimin söylediğinin, dinleyici kitlesinin bunu nasıl karşıladığını ve etkilediğini araştırdılar. Deneylerden birinde, Hollanda Parlamentosu'ndaki Sosyalist ve Liberal liderler aynı durumu aynı kelimeleri kullanarak savundular, her biri en çok kendi partilerinde etkili oldu (Wiegman, 1985). Önemli olan sadece mesaj değil, onu kimin söylediği. İletişimcinin birini diğerinden daha ikna edici kılan nedir?

İNANILABİLİRLİK

Egzersizin faydaları hakkındaki bir beyan tabloid gazetelerden ziyade Royal Society ya da Ulusal Bilimler Akademisi'nden gelirse herhangi birimiz onu daha inandırıcı buluruz. Ancak, kaynağın **inanılabilirliği** (algılanan uzmanlık ve dürüstlük) yaklaşık bir ay sonra azalır. Eğer inanılır birinin mesajı ikna ediciyse, kaynağı unutulduğunda ya da mesajdan ayrıştığında etkisi zayıflayabilir. Ve eğer insanlar mesajı, onu dikkate almama nedenlerinden daha iyi hatırlarsa, buna paralel olarak inanılmayan birinin etkisi zamanla artabilir (Cook ve Flay, 1978; Gruder vd., 1978; Pratkanis vd., 1988). Kişiler kaynağı ya da onun mesajla olan bağlantısını unuttuktan sonraki bu gecikmeli ikna, **uyuyan etkisi** olarak adlandırılmaktadır.

inanılabilirlik
İnanılabilir bir iletici hem uzman hem de güvenilir olarak algılanır.

uyuyan etkisi
Mesajın içeriğini hatırlayıp, başlangıçta onu dikkate almama gerekçelerimizi unuttuğumuzda gerçekleşen ikna; ilk başta dikkate almadığımız hâlde, mesajla, mesajın kaynağı arasındaki bağlantıyı zamanla unutmamız sonucu, gecikmeli olarak gerçekleşen ikna.

ALGILANAN UZMANLIK Kişi nasıl saygı uyandıran bir "uzman" olur? Dinleyici kitlesinin onayladığı şeyleri söylemek başlamanın bir yoludur, kişiyi akıllı gösterir. Diğer bir yol ise konu hakkında bilgili biri olarak sunulmaktır. Diş fırçalama hakkında "Kanada Diş Hekimleri Birliği'nden Dr. James Rundle"dan gelen bir mesaj, "diş sağlığıyla ilgili olarak arkadaşlarıyla bir proje gerçekleştiren lise öğrencisi James Rundle"dan gelen mesajdan daha inandırıcıdır (Olson ve Cal, 1984). Liselerde esrar kullanımı hakkında on yıldan fazla araştırma yapan Michigan Üniversitesi araştırmacıları, inanılmayan bir kaynaktan gelen korkutma mesajlarının 1960'lardaki ve 1970'lerdeki esrar kullanımını etkilemediği sonucuna vardılar. Oysa inanılabilir bir kaynaktan gelen bilimsel raporlardaki biyolojik ve psikolojik sonuçlar "uyuşturucu kullanımının azalmasında... önemli rol oynayabilir" (Bachman ve diğerleri, 1988).

"Bir uzmana inanın."
—*VIRGIL, AENEID, 19 B.C*

İnanılabilir görünmenin bir diğer yolu da *kendinden emin konuşmaktır*. Bonnie Erickson ve meslektaşları (1978), North Carolina Üniversitesi öğrencilerine dolambaçsız bir tanık ifadesiyle daha ikircikli bir tanık ifadesinin değerlendirmesini yaptırdılar. Örneğin:

SORU: Ambulans gelene kadar orada yaklaşık olarak ne kadar beklediniz?
YANIT: *[Dolambaçsız]* Yirmi dakika. Bayan David'in doğrulmasına yetecek kadar uzun.
[İkircikli] Hmm, görünüşe göre yaklaşık yirmi dakikaydı. Sizin de bildiğiniz gibi arkadaşım olan Bayan David'in ayağa kalkmasına yetecek kadar.

Öğrenciler, dolambaçsız tanığın ifadesini daha yetkin ve inanılır buldular.

ALGILANAN GÜVENİLİRLİK Konuşma şekli de konuşmacının görünen güvenirliğini etkiler. Gordon Hemsley ve Anthony Doob (1978), videoya alınan sorgulamalarda, *aşağıya bakmak* yerine sorgulayan kişinin *doğrudan gözlerine bakan* tanıkların daha inanılır etki bıraktığını buldular.

Eğer, izleyici kitlesi, konuşmacının *kendilerini ikna etmeye çalışmadığına* inanırsa güvenilirlik yine daha yüksek olmaktadır. Daha sonra televizyon reklamcılığında "gizli kamera" metodu olarak adlandırılacak bir deneyde, Elaine Hatfield ve Leon Festinger (Walster ve Festinger, 1962) bazı Standford Üniversitesi lisans öğrencilerinin gizli çekilmiş görüntülerini yüksek lisans öğrencilerine izlettiler (İzledikleri şey aslında önceden kaydedilmiş, planlanmış çekimlerdi). Konuşulan konu, kulak misafiri olan yüksek lisans öğrencileriyle ilgiliyken (yerleşke düzenlemeleri hakkında), dinleyiciler konuşmacıların kendilerini dinleyen birileri olduğunun farkında olmadığını varsaydığında, konuşmacıların etkileri arttı. Neticede, eğer insanlar kimsenin dinlemediğini düşünüyorlarsa neden bütünüyle dürüst olmaktan öte bir şey yapsınlar ki?

Kendi çıkarlarına ters argümanlar savunanları da samimi olarak algılarız. Alice Eagly, Wendy Wood ve Shelly Chaiken (1978), Massachusetts Üniversitesi öğrencilerine, bir şirketin bir nehri kirletmesine karşı bir konuşma metni sundular. Öğrencilere, konuşmanın iş hayatı geçmişi olan bir politikacı adayı tarafından ya da şirket yanlılarının önünde bir politikacı adayı tarafından yapıldığı söylendiğinde, konuşma metni önyargısız ve ikna edici bulundu. Aynı konuşma metninin, çevre koruma yanlısı bir politikacı adayı tarafından çevreciler önünde gerçekleştirildiği söylendiğinde ise dinleyiciler politikacının savlarını, kişisel önyargılara ya da dinleyici kitlesine bağlayabiliyorlar. Gandhi, Martin Luther King Jr. ve diğer büyük liderlerin yaptığı gibi inançları uğruna acı çekmeye gönüllü olmak da o kişinin samimi olduğu konusunda diğerlerini ikna etmeye yardım ediyor (Knight ve Weiss, 1980).

Souther California Üniversitesinden Norman Miller ve meslektaşları (1976), güvenilirlik ve inanılırlık algılarının kişilerin *hızlı konuşma*larıyla da arttığını buldular. Hızlı konuşan kişilerin (dakikada yaklaşık 190 kelime) mesajlarının kasetlerini dinleyenler, onları yavaş konuşanlardan (dakikada yaklaşık 110 kelime) daha objektif, akıllı ve bilgili olarak değerlendirdiler. Ayrıca, araştırmacılar daha hızlı konuşanların daha ikna edici olduklarını da buldular. Başarılı bir konuşmacı olan John F. Kennedy, bazen dakikada 300 kelimeye yaklaşan hızla konuşuyordu.

Bazı televizyon reklamları, açıkça, ileticiyi hem uzman hem de güvenilir göstermek için tertiplenmiştir. Bir ilaç şirketi, ağrı kesicisini pazarlamak için, pek çok doktorun kendi ürünlerini (ki bu sadece aspirindir) kendinden emin bir şekilde tavsiye eden beyaz önlüklü bir konuşmacıyı kullanabilir. Böylesi yan ipuçlarını alan ve kanıtları analiz edecek kadar önemsemeyen kişiler otomatik olarak ürünün özel olduğu anlamını çıkarabilir. Diğer reklamlar, inanılabilirlik ilkesini kullanmıyor gibi görünüyor. Örneğin Nike, reklamlarında yer alması için Tiger Woods'a 100 milyon doları, öncelikli olarak spor giysiler konusundaki uzmanlığı için ödemedi.

Şüphesiz, ileticiler uzman ya da güvenilebilir olarak göründüklerinde inanılırlık kazanıyorlar (Pornpitakpan, 2004). Bir kaynağın inanılabilir olduğunu önceden bildiğimizde, mesaj karşısında daha olumlu tepkilerle düşünüyoruz. Eğer kaynağı, mesajın bizde olumlu düşünceler yaratmasından *sonra* öğrenirsek, yüksek inanılabilirlik, düşüncelerimize olan güvenimizi arttırıyor, bu da mesajın ikna edici etkisini yükseltiyor (Briñol ve diğerleri, 2002, 2004; Tormala ve diğerleri, 2006).

ÇEKİCİLİK VE BEĞENİ

çekicilik
İzleyici kitlesini cezbedecek özelliklere sahip olmak (çoğunlukla izleyici kitlesiyle benzeşen). Cazip bir iletici, en çok öznel konulardaki tercihlerde ikna edicidir.

Çoğumuz, yıldız sporcular ve şovmenler tarafından yapılan açıklamalardan etkilendiğini inkâr eder. Yıldızların, reklamlarını yaptıkları ürünler hakkında nadiren bilgi sahip olduklarını biliriz. Bunun dışında, asıl niyetin bizi ikna etmek olduğunu da biliriz; Jennifer Lopez'in giysiler ve parfümler hakkında söylediklerine kazara kulak misafiri olmuyoruzdur. Böylesi reklamlar, etkili ileticinin başka bir özelliğine dayanır: **çekicilik.**

Bizler, çekicilik ve beğenilebilirlikten etkilenmediğimizi düşünebiliriz ama araştırmacılar aksini buldular. Yardımlaşma daveti düzenleyenler ve kapı kapı dolaşarak şekerleme-kurabiye satan çocukların gayet iyi bildiği bu olguya göre hoşlandıklarımıza

TABLO :: 7.1 İkna Etmenin Altı Prensibi

İkna etme üzerine araştırma yürüten Robert Cialdini (2000), *Etkilemek: Bilim ve Pratik* (Influence: Science and Practice) adlı kitabında insan ilişkileri ve insanları etkileme konularını vurgulayan altı ilke sunmaktadır (Kitabımızın bu bölümü ilk ikisini anlatıyor).

İlke	Uygulaması
Otorite: İnsanlar, inanılabilir uzmanlara saygı gösterir.	Uzmanlığınızı oluşturun; çözdüğünüz sorunları ve hizmet ettiğiniz kişileri belirleyin.
Hoşlanma: İnsanlar, hoşlandıkları kişilere daha onaylayıcı tepki verir.	Arkadaşlar edinin ve insanları etkileyin. Benzer ilgi alanları üzerinden bağlar oluşturun, serbestçe övünün.
Sosyal kanıt: İnsanlar, nasıl düşüneceklerine, hissedeceklerine ve davranacaklarına ilişkin, başkalarını örnek alır.	"Akran gücünü" kullanın–saygı duyulan kişilere liderlik ettirin.
Karşılıklılık: İnsanlar, kendilerini, aldıkları şeyin karşılığını nazikçe ödemekle yükümlü hisseder.	Zamanınız ve kaynaklarınız konusunda cömert olun. Ne ekerseniz onu biçersiniz.
Tutarlılık: İnsanlar kamusal taahhütlerini yerine getirme eğilimindedir.	Başkalarının, niyetlerini yazmalarını ya da söylemelerini sağlayın. "Lütfen şunu yapın..." demek yerine, onlara sorarak "evet" sözünü duymaya çalışın.
Az Bulunurluk: İnsanlar az bulunan şeylere değer verir.	Gerçekten ayrıcalıklı bilgilerin ve fırsatların altını çizin.

yanıt vermemiz daha olası. Biri ile basit, kısa bir sohbet bile ona olan sempatimizi ve onun etkisine yanıt verme olasılığımızı arttırabilir (Burger ve diğerleri, 2001). İleticiden hoşlanmamız, bizi onun savlarına daha açık hâle getirebilir (ikna etmenin merkezi yolu) ya da ürünü daha sonra gördüğümüzde olumlu yaklaşımları tetikleyebilir (ikna etmenin çevresel yolu). İnanılabilirlik gibi, hoşlanma-yol açma-ikna olma prensibi de uygulamalar önerir (Tablo 7.1).

Çekicilik, çeşitli formlardadır. *Fiziksel çekicilik* bunlardan biridir. Savlar, özellikle de duygusal savlar, güzel olarak değerlendirdiğimiz kişilerden geldiğinde genellikle daha etkileyicidir (Chaiken, 1979; Dion ve Stein, 1978; Pallak ve diğerleri, 1983).

Başka bir formu da *benzerliktir*. 11. Bölüm'ün de vurguladığı üzere, kendimize benzeyen insanlardan hoşlanma eğilimindeyiz. Ayrıca, yıkıcı etkileri ve pazar uygulamaları konusunda sigara endüstrisine meydan okurken, gençleri, gençlerin olduğu reklamlarla etkilemeye çalışan başarılı bir sigara karşıtı kampanyanın da gösterdiği gerçek gibi, bize benzeyenlerden etkileniriz de (Krisberg, 2004). Bizim gibi davranan, kurnazca duruşumuzu taklit eden insanlar, aynı şekilde daha etkileyicidir. Bu nedenle, pazarlamacılara bazen "taklit etmeleri ve ayna gibi olmaları" öğretilir: Eğer müşterinin kolları ya da bacakları çapraz duruyorsa kendinizinkileri de çapraz tutun; eğer gülümserse siz de ona gülümseyin (Bakınız "Yakın Plan Araştırma: Sanal bir Sosyal Gerçeklik ile Deneyim").

Başka bir örnek; Theodore Dembroski, Thomas Lasater ve Albert Ramirez (1978) tarafından yapılmıştır. Araştırmacılar, Afrika kökenli Amerikalı ortaokul öğrencilerine diş sağlığı konusunda çağrı yapan bir ses kaydı dinlettiler. Ertesi gün, diş temizlikleri bir dişçi tarafından kontrol edildiğinde, çağrıyı Afrika kökenli bir dişçinin sesinden (Yüzleri gösterilmiyordu) dinleyenlerin daha temiz dişlere sahip olduğu görüldü. Genel bir kural olarak, insanlar kendi gruplarına mensup birinden gelen mesaja daha olumlu tepki verirler (Van Knippenberg ve Wilke, 1992; Wilder, 1990).

Bu örnekte olduğu gibi, benzerlik güvenilebilirlikten daha mı önemlidir? Bazen evet, bazense hayır. Timothy Brock (1965), müşterilerin, yakın zamanda kendileriyle aynı miktarda boya satın alan kendilerine benzer sıradan birinin beyanatının, yakın zamanda bundan 20 kat daha fazla boya almış olan bir uzmanın beyanatından daha fazla etkilendiğini buldu. Ancak, diş temizliği hakkında tartışırken, önde gelen bir dişçinin (benzemeyen ama uzman olan kaynak), bir öğrenciden (benzer ama uzman olmayan kaynak) daha ikna edici olduğunu hatırlayın.

Böylesi çelişkili görünen bulgular içimizdeki bilim dedektifini ortaya çıkarıyor. Henüz keşfedilmemiş bir faktörün iş başında olduğunu akla getiriyor –öyle ki faktör

yakın plan ARAŞTIRMA

Sanal Bir Sosyal Gerçeklik Deneyi

California Santa Barbara Üniversitesinden sosyal psikolog Jim Blascovich, okulun sanal gerçeklik laboratuvarını ziyaret ettikten kısa süre sonra yeni bir ilgi alanı geliştirdi. Kafasına bir başlık giyen Blascovich, kendisini bir sanal çukurun üzerinde duran bir tahtada buldu. Odada bir çukur olmadığını bilmesine rağmen, korkusunu bastırıp da tahtanın üzerinde yürüyemedi.

Bu deneyim bir fikri tetikledi: Sosyal psikologlar sanal ortamları kullanabilir miydi? İnsanlara, araştırmacıların yönetebildiği ve manipüle edebildiği, gerçekmiş gibi görünen deneyimler sunabilirler miydi? Bu, sosyal psikologların uyma üzerine çalışmasını sağlayabilir miydi? Fiziksel olarak uzak olan insanlar, sanal görüşmelerle etkileştirilebilir miydi? İnsanların bir başkasının fiziksel kusurlarına olan tepkilerinin gözlenmesi sağlanabilir miydi? İkna etme araştırılabilir miydi?

Sanal insan etkileşimlerinin deneysel gücü, Blascovich'in daha önceki iş arkadaşı Jeremy Bailenson tarafından ve yüksek lisans öğrencisi Nick Yee işbirliğiyle gösterilmişti. Stanford Üniversitesinin İnsan Etkileşimi Laboratuvarı'nda, gönüllü 69 öğrenci 3-D sanal gerçeklik başlıklarını taktılar ve kendilerini sanal bir insanla aynı masada karşı karşıya buldular–bilgisayar tabanlı oluşturulmuş bir adam ya da kadın, öğrencilerin kimliklerini hep yanlarında taşınmasını gerektirecek bir üniversite güvenlik politikası hakkında üç dakikalık bir konuşma gerçekleştirdi.

Dijital kişi, kımıldayan dudaklar, kırpılan gözler ve salınan kafasıyla gerçekçi özelliklerdeydi. Katılımcıların yarısının, dört saniyelik bir gecikmeyle hareketleri taklit edildi. Eğer öğrenci kafasını eğip yukarı bakarsa dijital bukalemun da aynısını yapıyordu. Gerçek insanlarla yapılan önceki deneylerde, insanların böylesi taklitlerden hoşlandığını, taklidin empati ve anlaşmayı ima ettiğini bulmuşlardı (bk. Bölüm 11). Bailenson ve Yee'nin (2005) deneyinde, benzer şekilde, kendilerini taklit eden dijital partneri olanlar, partnerlerini daha hoş buldular. Ayrıca, taklitçiyi daha ilgi çekici, dürüst ve ikna edici buldular; ona daha fazla ilgi gösterdiler (Gözlerini ondan daha az ayırdılar) ve iletilen mesajı bir şekilde daha çok desteklediler.

Blascovich'e (2002) göre, böylesi çalışmalar sanal sosyal gerçekliklerin potansiyelini gösteriyor. Başkalarının varlığını ima eden algılar yaratmak "Daha ucuza mal oluyor, daha az efor gerektiriyor ve en önemlisi, ortada gerçekten başkalarının var olduğu durumlardan daha üst düzey bir deneysel kontrol sağlıyor." İnsanları, hatta eğitimli işbirlikçi denekleri bile kontrol etmek güçtür. Sanal insanlarsa mükemmel şekilde kontrol edilebilir ve tam tamına kopyalanmaları mümkündür.



Sanal bir sosyal gerçeklik deneyi. Jeremy Bailenson ve Nick Yee'nin gerçekleştirdiği deneyde, katılımcıların yüz ifadeleri ve hareketlerini taklit edenler hem daha çok sevildi hem de ikna edici bulundu.

X'in varlığında benzerlik ve X faktörünün yokluğunda güvenilirlik daha önemlidir. George Goethals ve Erick Nelson'un (1973) keşfettiği üzere, X faktörü, konunun *öznel tercihlerden* mi yoksa *nesnel gerçeklerden* mi kaynaklandığıdır. Eğer yapılacak seçim kişisel değeri olan konuları, beğenileri ya da yaşam şeklini ilgilendiriyorsa, en çok etkiyi benzer iletiçiler yapıyor. Fakat gerçekler üzerindeki hükümlerde –Sidney, Londra'dan fazla mı yağış alıyor?– *benzemeyen* bir kişinin inanışı onaylaması güveni artırıyor. Benzemeyen biri daha bağımsız bir yargı sunulmasını sağlıyor.



Serena ve Venus Williams gibi çekici ileticilerin Reebok ile Puma'yı desteklemesi çoğunlukla ikna etmeye giden çevresel yolları etkiler. İleticiye karşı olan olumlu duygularımızı onların mesajı ya da ürünü ile ilişkilendiririz, sonra onaylarız ve inanırız.

Ne Söylendi? Mesajın İçeriği

Bir şeyi kimin söylediği kadar onun *ne* dediği de önemlidir. Eğer insanları okul ücretleriyle ilgili oy kullanmaya, dünyadaki açlık sorununun çözümü için yardımda bulunmaya ya da sigarayı bırakmaya ikna etmek istiyorsanız, ikna etmeye giden merkezi yolu en etkili biçimde nasıl kullanabileceğinizi bilmek istersiniz. Sağduyu, sizi şu soruların her bir tarafına doğru da götürebilir:

- Mantıklı bir mesaj mı daha ikna edicidir yoksa duyguları harekete geçiren bir mesaj mı?
- En çok fikir değişikliğini, dinleyicilerin fikirlerinden çok az değişik fikirleri sunarak mı yoksa uç fikirleri sunarak mı elde edersiniz?
- Mesaj, yalnızca sizin fikirlerinizi mi ifade etmeli yoksa karşıt görüşleri de ortaya koyarak onları çürütmeli mi?
- Eğer her iki taraftan da kişiler bulunacaksa –örneğin, birbirini izleyen konuşmaların olduğu toplum toplantılarında ya da politik bir tartışmada– ilk sırada ya da son sırada olmanın avantajı var mıdır?

Bu soruları tek tek ele alalım.

AKLA KARŞI DUYGULAR

"Gerçek, her zaman en güçlü savdır."

—SOPHOCLES, PHAEDRA, 496–406 MÖ

Dünyada yaşanan açlık sorununun çözümüne yardım için yürütülen bir kampanyada yer aldığınızı düşünün. En iyisi, savlarınızı sıralamak ve etkileyici bir dizi istatistiksel veri sunmak mıdır? Yoksa duygusal bir yaklaşımla mı daha etkili olursunuz. Tabii ki bir sav hem mantıklı hem de duygusal olabilir. Tutku ve mantığı evlendirebilirsiniz. Yine de, hangisi *daha* etkilidir, akıl mı duygu mu? Shakespeare'in Lysander'i haklı mıydı: "Kişinin iradesi, aklın egemenliğindedir." Yoksa Lord Chesterfield'ın öğüdü daha mı irfan sahibiydi: "Çoğunlukla insanlığın duyularına, kalbine ve zayıflıklarına ama nadiren aklına hitap edin."

"Kanaat, en nihayetinde zekâyla değil, duygularla belirlenir."

—HERBERT SPENCER, SOCIAL STATICS, 1851

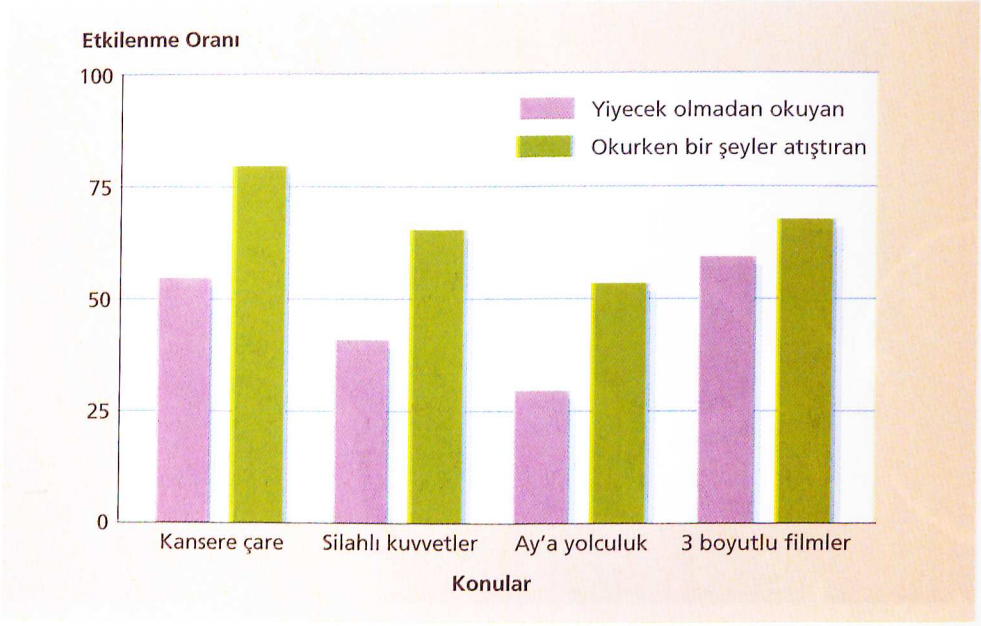
Yanıt, dinleyicilerinize bağlı. İyi eğitimli ya da analitik kişiler, mantıklı çağrılara duyarlıdır (Cacioppo vd., 1983, 1996; Hovland vd., 1949). Düşünceli, ilgili izleyiciler çoğunlukla merkezi yollardan seyahat ederler; akla uygun savlara daha duyarlıdırlar. İlgisiz izleyiciler daha sıklıkla çevresel yollardan seyahat ederler; ileticiyi beğenmeleri onları daha çok etkiler (Chaiken, 1980; Petty vd., 1981).

[Amerika Birleşik Devletleri'nde] Büyük seçimlerden önce yapılan görüşmelerden yola çıkarak tahmin yürütürsek pek çok seçmenin kararsız olduğunu görürüz.

ŞEKİL :: 7.3

Okurken bir şeyler atıştıran kişiler, bir şeyler atıştırmadan dinleyenlere göre daha çok ikna olur.

Kaynak: Janis, Kaye ve Kirschner'den veriler, 1965.



Buradan hareketle bekleyeceğimiz üzere, Amerikalıların seçim tercihleri, adayın özelliklerinden ve muhtemel davranışlarından ziyade, seçmenlerin adaya karşı duygusal tepkilerinden daha çok öngörülebilir olmaktadır (Abelson ve diğerleri, 1982). ABD'nin 2004 başkanlık seçimlerinde, çoğu Amerikalı Demokratik Parti adayı, John Kerry'ye katılsa da George W. Bush'tan daha çok hoşlanıyordu (Onun adaylığının daha kesin olduğunu düşünüyorlar ve onu, "hayran olunacak biri" olarak görüyorlardı) ve onun lehine oy kullandılar.

İnsanların tutumlarının nasıl oluştuğu da önemlidir. İlk tutumlar, öncelikle duygusal olarak oluşmuş ise insanlar sonrasında duygusal çağrılar ile ikna olurlar; ilk tutumlar, öncelikle mantıkla oluşmuşsa sonrasında akıllıca oluşturulmuş savlarla daha çok ikna olurlar (Edwards, 1990; Fabrigar ve Petty, 1999). Yeni duygular, duygu tabanlı tutumlara hükmedebilir. Ancak, bilgi tabanlı tutumları değiştirmek için daha fazla bilgi gerekebilir.

İYİ DUYGULARIN ETKİSİ İyi duygularla birleşen mesajlar daha ikna edici olabilir. Irving Janis ve meslektaşları (1965; Dabbs ve Janis, 1965), fıstık yiyip, cola içerken mesajı okuyan Yale öğrencilerinin daha çok ikna edildiklerini buldular (Şekil 7.3). Benzer şekilde, Mark Galizio ve Clyde Hendrick (1972), yanında hoş bir gitar müziği olduğunda folk şarkısı sözlerinin, gitarın bulunmadığı duruma göre Kent State Üniversitesi öğrencilerini daha çok ikna ettiğini saptadı. Görünüşe göre, lüks öğle yemeği ve yumuşak arka plan müziği eşliğinde iş görüşmesi yaparken bir şeyler kazanılabilir.

İyi duygular, kısmen pozitif düşünmeyi artırarak ve kısmen de iyi duyguları mesajla ilişkilendirerek çoğunlukla ikna olasılığını artırır (Petty ve diğerleri, 1993). Bölüm 3'te de belirttiğimiz gibi, iyi ruh hâlindeki insanlar dünyayı pembe gözlüklerle görürler. Fakat aynı zamanda daha hızlı, daha dürtüsel kararlar alırlar; yan ipuçlarına daha fazla dayanırlar (Bodenhausen, 1993; Braverman, 2005; Moons ve Mackie, 2007). Mutsuz insanlar tepki vermeden önce uzun uzadıya düşünürler, dolayısıyla zayıf savlardan daha az etkilenirler (Üstelik, daha güçlü ikna edici mesajlar *üretirler* [Forgas, 2007]). Bu nedenle, kuvvetli bir dava ortaya koyamıyorsanız dinleyicilerinizi daha iyi bir ruh hâline sokmak isteyebilirsiniz ve onların çok düşünmeden mesajınız hakkında iyi şeyler hissedeceğini umabilirsiniz.

KORKU UYANDIRMANIN ETKİSİ Mesajlar, negatif duyguları çağrıştırarak da etkili olabilirler. İnsanları sigara içmeyi azaltmaya, tetanos aşısına ya da arabayı dikkatli kullanmaya ikna ederken korku uyandıran bir mesaj etkili olabilir (de Hoog ve

diğerleri, 2007; Muller ve Johnson, 1990). Sigara üreticilerini, her paketin üzerinde sigaranın zararlı etkilerini gösteren görseller kullanmaya mecbur eden Kanada devleti, içicilerin başına gelebilecek korkunç şeyler göstermenin, onları sigarayı bırakmaya daha çok ikna edeceğini varsaydı—sonuçta, bu varsayım doğrulandı (O'Hegarty ve diğerleri, 2007; Peters ve diğerleri, 2007; Stark ve diğerleri, 2008). Fakat ne kadar korku uyandırmalısınız? Sadece biraz korku mu, insanlar o kadar korkup da mesajınızı duymazdan gelmesin diye? Yoksa dudaklarını uçuklatacak kadar korkutmak mı? Howar Leventhal (1970), Ronald Rogers ile meslektaşları (Robberson ve Rogers, 1988) ve Natascha de Hoog ile meslektaşları (2007) tarafından gerçekleştirilen deneyler, daha çok korkmuş ve savunmasız kişilerin sıklıkla daha fazla tepki verdiklerini göstermiştir.



Eğer jüriye daha iyi bir otel ayırtılmış olsaydı muhtemelen bu hiç gerçekleşmeyecekti.

İyi duygular pozitif tutumların oluşmasına yardım eder.

© The New Yorker Collection, 1997, Frank Cotham, cartoonbank.com. Tüm hakları saklıdır.

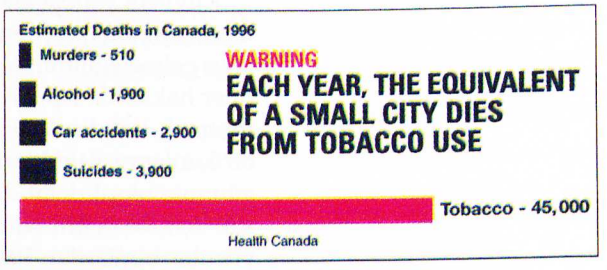
Etkili bir korku uyandıran iletişimler sadece sigara konusunda değil, riskli cinsel davranışlar ve alkollü araç kullanmaya karşı hazırlanan caydırıcı reklamlarda da uygulanıyor. Claude Levy-Leboyer (1988), korku uyandıran fotoğrafların Fransız gençliğinin alkollü araç kullanma tavırlarını etkili şekilde azalttığını keşfettiğinde Fransız devleti böylesi görüntüleri televizyona taşıdı.

Kanada'da, sigara paketleri üzerinde yer alan mesajlar, korku uyandırarak tutum değiştirme çabalarına örnektir.













Etkili bir sigara içme karşıtı kampanyada, "gerçek" görsel reklamlar kullanıldı. Bunlardan birinde, adı verilmeyen bir tütün şirketinin ofisinin önüne kamyonlar geldi. Gençler, 1.200 ceset torbasıyla ofisin etrafındaki iki bloğu kapladılar. Meraklı bir şirket çalışanı yukarıdaki pencereden dışarı baktığında, gençlerden biri megafonla bağırdı: "Tütünün her gün kaç kişiyi öldürdüğünü biliyor musunuz?... Bunları sizin için burada bırakacağız, 1.200 kişinin neye benzediğini gerçekten görün diye" (Nicholson, 2007). [ABD'de yayımlanan] Ussal Philip Morris ("Düşün. Sigara içme" dersini veren) reklamlarını izleyen gençlerin sigara içme eğilimleri değişmezken daha dramatik ve endişe yaratan reklam izleyenler daha az sigara içme eğilimi sergilediler (Farrelly ve diğerleri, 2002, 2008).

Korku uyandıran iletişimler insanların algılama davranışlarını artırmak için de kullanıldı. Örneğin, mamografi çektirmeleri, kendi kendine göğüs ve testis kontrolleri yapmaları ve deri kanseri belirtilerini kontrol etmeleri için. Sara Banks, Peter Salovery ve çalışma arkadaşları (1995), mamografi çektirmemiş 40-66 yaşları arasındaki kadınlara konu hakkında bir eğitim videosu izlettiler. Daha pozitif çerçevelenmiş mesajı (mamografi çektirmenin erken teşhis yoluyla hayatınızı kurtarabileceğini vurgulayan) izleyenlerin yalnızca yarısı 12 ay içerisinde mamografi çektirdi. Korku ile çerçevelenmiş mesajı (mamografi çektirmemenin yaşamınıza mal olabileceğini vurgulayan) izleyenlerin üçte ikisi 12 ay içerisinde mamografi çektirdi.

Tedirginlik yaratan sağlık mesajları, örneğin, yüksek kolesterolün riskleri, insanların daha az yağlı ve düşük kolesterollü şeyler yeme isteklerini artırabilir (Millar ve Millar, 1996). Kişinin korkularını ayaklandırmak, hastalık ve hastalığı önlemek hakkındaki bilgilerle daha fazla ilgilenmesini sağlar (Das ve diğ., 2003; Ruiter ve diğ., 2001). Korkuyla çerçevelenmiş mesajlar, kötü bir sonucu önlemekte (kanser gibi) iyi bir sonucu teşvik etmekten (örneğin beden zindeliği) daha iyi çalışır (Lee ve Aaker, 2004).

Al Gore, iklim değişimi filmini sunar: "Sadece uygunsuz gerçekleri değil, sert gerçekleri de söylüyorsunuz ve bu cehennem kadar korkutucu olabilir. Eğer onları korkutup kaçırırsanız insanlar sizinle gelmeyecekler."

—POOLEY'DEN ALINTI (2007)

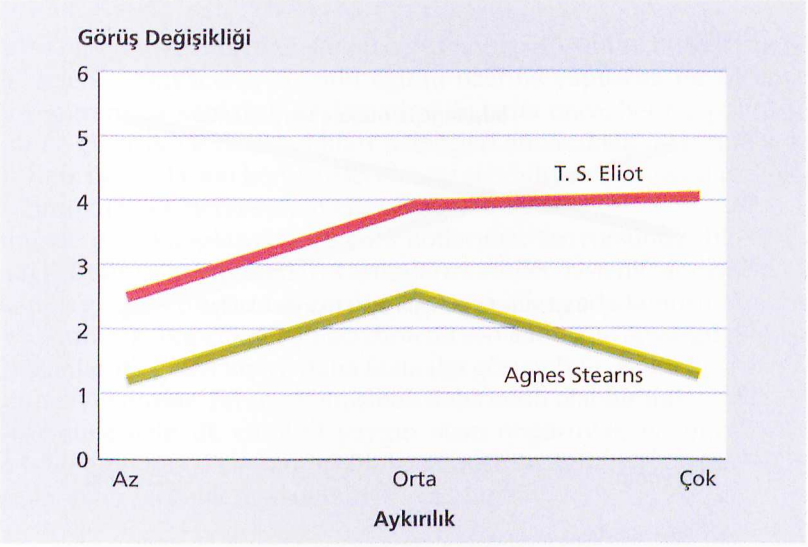
Yine de korku üzerine oynamak her zaman mesajı daha etkili yapmaz. AIDS hakkında korkutulmuş pek çok insan seks konusunda çekimser değil ya da kondom kullanmıyorlar. Sigara nedeniyle genç yaşta ölmekle korkutulan pek çok insan sigara içmeye devam ediyor. Elliot Aronson (1997), korkunun zevkli bir aktiviteyle ilgili olması durumunda, sonucun çoğunlukla davranış değişikliği değil, inkâr olduğunu not ediyor. İnsanlar, inkâr etmeye yönelebilirler çünkü tehlikeden nasıl kaçınacakları söylenmediğinde ürkütücü mesajlar bunaltıcı olabilir (Leventhal, 1970; Rogers ve Mewborn, 1976).

Bu nedenle, korku uyandıran mesajlar, eğer insanları sadece gerçekleşebilecek olayın ciddiyeti ve olabilirliğinden korkmaya değil, aynı zamanda bir çözümü idrak etmeye ve onu gerçekleştirmeye muktedir hissettirirse etkili olmaktadır (DeVos-Comby ve Salovey, 2002; Maddux ve Rogers, 1983; Ruiter ve diğerleri, 2001). Cinsel riskleri azaltmaya yönelik pek çok reklam hem korku uyandıracak –"AIDS öldürür"– hem de koruyucu bir strateji (Kaçının ya da kondom takın ya da cinsel beraberliği uzun süreli ilişkilere saklayın) önerecek şekilde tasarlanır.

Kuvvetli propagandalar çoğunlukla korkudan faydalanır. Korkmuş ya da kendini tehdit altında hisseden insanlar, münakaşacı ve karizmatik liderlere karşı daha duyarlı hâle gelme eğilimindedir (Gordijn ve Stapel, 2008). Nazi gazetesi *Der Stürmer*, Yahudiler hakkında ispatlanmamış yüzlerce anekdotla korku uyandırdı: Yahudilerin esrar üretmek için fareleri olduğunu, Yahudi olmayan kadınları ayarttıklarını ve ailelerin birikimlerini çaldıklarını yazdı. Streicher'in söylemleri, Nazi propagandasının çoğu gibi mantıksal değil duygusaldı. Bu söylemler, aynı zamanda "tehlike"yle baş etmek için açık ve belirli talimatlar veriyordu: Yahudilerin iş yerlerini listeliyorlardı ki okuyucular bunlardan kaçınsın; okuyucularını, Yahudi iş yerlerini işleten ve Yahudileri çalıştıran Almanları ihbar etmeye teşvik ediyorlardı; okuyucularını yaşadıkları yerdeki Yahudileri fişlemeye yönlendiriyorlardı (Bytwerk ve Brooks, 1980)

AYKIRILIK

Şu sahneyi gözünüzün önüne getirin: Nicole, sömestr tatili için eve geliyor, şişman ve orta yaşlı babasını kendi yeni "sağlıklı zinde yaşam tarzı"na döndürmeyi ümit ediyor. Nicole, günde 8 km koşuyor. Babasının egzersiz anlayışı ise televizyon karşısında "kanalları değiştirerek gezinmek." Nicole, "Babamı, günlük yürüyüşler gibi mütevazi



ŞEKİL :: 7.4
Aykırılık, İleticinin İnanılırlığıyla Etkileşir

Sadece inanılırlığı yüksek olan ileticiler uç durumları tartışırken etkili olurlar.

Kaynak: Aronson'dan alınan veriler. Turner ve Carlsmith, 1963.

bir egzersiz programıyla mı göbeğinden kurtarabilirim yoksa onu daha ağır, mesela jimnastik ve koşu gibi bir programa mı dâhil etmeliyim? Eğer onu sıkı bir egzersiz programına zorlarsam arayı bulabilir ve en azından kayda değer bir şey yapabilirim. Yine de üzerime bir çizgi çekebilir ve hiçbir şey yapmayabilir."

Nicole gibi sosyal psikologlar da her iki sonuca varabilir. Fikir ayrılığı huzursuzluk üretir ve huzursuzluk da insanları fikirlerini değiştirmeye iter (Bölüm 4'ten çelişkinin etkilerini hatırlayın). Öyleyse, belki de daha büyük fikir ayrılıkları daha çok değişim getirecektir. Yine, huzursuzluk uyandıran bir mesajı beyan eden bir iletici itibarsızlaşabilir. Bir haber spikerinin yargısına katılmayan kişiler onu daha yanlı, hatalı ve güvenilmez olarak değerlendiriyor. İnsanlar, kendi kabul edilebilirlik sınırları içindeki sonuçlara daha açıktır (Liberman ve Chaiken, 1992; Zanna, 1993). Öyleyse, belki de daha büyük fikir ayrılıkları daha az değişim üretecektir.

E. Aronson, J. Turner ve M. Carlsmith (1963), en çok fikir değişikliğine, *inanılır* – önemsememenin güç olduğu– *bir kaynağın*, alıcının durumundan *fazlasıyla farklı* olanı savunurken neden olacağı sonucuna vardılar. Gerçekten de T. S. Eliot, beğenilmeyen bir şiiri çokça övdüğünde, silik bir övgü sunduğu zamana kıyasla insanlar daha çok fikirlerini değiştirdiler. Fakat "Agnes Stearns, Mississippi State Öğretmen Koleji öğrencisi" beğenilmeyen bir şiiri değerlendirdiğinde, şiirin fazla övülmesi, silik bir övgüden daha ikna edici değildi. Yani Şekil 7.4'ün de gösterdiği gibi, aykırılık ve ileticinin inanırlığı *etkileşmektedir*: Büyüğe karşın küçük ayrılıkların etkileri, ileticinin inanılır olup olmamasına bağlıdır.

Şu hâlde, Nicole'ün sorusunun –"Uç bir durumu mu savunmalıyım?"– yanıtı "Duruma bağlı"dır. Nicole, sevgi dolu babasının gözünde oldukça prestijli, otorite sahibi bir kaynak mıdır? Eğer öyleyse, Nicole tam bir egzersiz programı için bastırmalıdır. Eğer böyle değilse, Nicole'ün daha alçakgönüllü bir program uygulaması daha akıllıca olur.

Yanıt, babasının konuya olan bağlantısına da bağlıdır. Derinlemesine alakalı insanlar, yalnızca dar bir yelpazedeki görüşleri kabul etmeye meyillidirler. Kısmen aykırı mesajlar onlara saçma veya radikal gelebilir, özellikle de mesaj onların görüşlerinin daha uç bir versiyonunu değil de karşıt bir görüşü savunuyorsa (Pallak ve diğ., 1972; Petty ve Cacioppo, 1979; Rhine ve Severance, 1970). Babası henüz egzersizi umursamadıysa ve hakkında yeterince düşünmediyse, muhtemelen Nicole, onun egzersiz yapmamaya sıkı sıkıya niyet ettiği durumdan daha uç bir pozisyon alabilir. Öyleyse, inanılır bir otoriteyseniz ve izleyicileriniz konuyla çok da ilgili değilse, kimse sizi tutamaz: Aykırı bir durumu savunun.

TEK TARAFLI SÖYLEMLERE KARŞI ÇİFT TARAFLI SÖYLEMLER

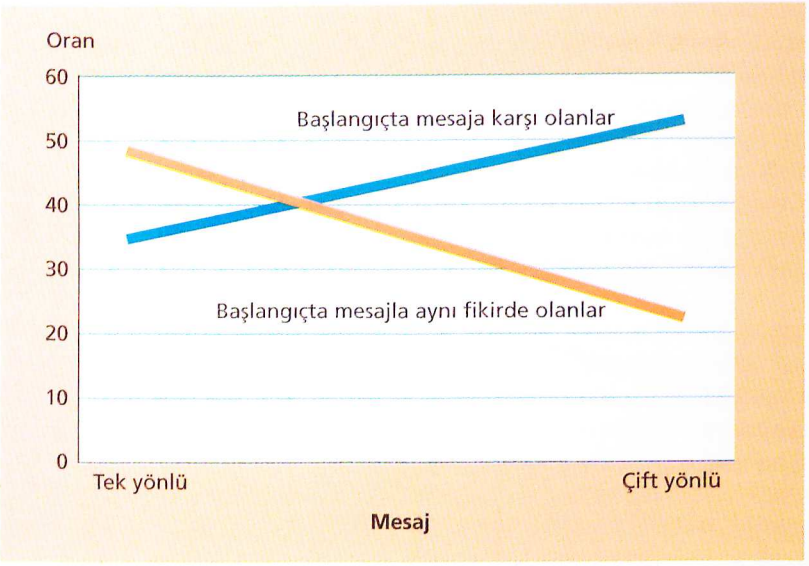
İkna ediciler, uygulamaya dönük başka bir sorunla daha yüzleşiyor: Karşıt görüşlerle nasıl baş edileceği sorunu. Bir kez daha, sağduyu açık bir yanıt veremiyor. Karşıt görüşün ne olduğunu bilmek, izleyicilerin kafasını karıştırabilir ve davayı zayıflatabilir.

ŞEKİL :: 7.5

İlk Görüş ve Tek Taraflıya Karşı Çift Taraflı Söylemlerin Etkileşimi

Almanya'nın II. Dünya Savaşı'ndaki yenilgisinden sonra, Japonya'nın gücü konusundaki mesajdan şüphe eden Amerikalı askerler, çift taraflı iletişimle daha fazla ikna oldular. Başlangıçta, mesajla aynı fikirde olanlar, görüşlerini tek taraflı mesajla daha da kuvvetlendirdiler.

Kaynak: Hovland'dan alınan veriler Lumsdaine ve Sheffield, 1949.



Diğer taraftan, eğer kişi karşıdakinin savlarını bilirse, bir mesaj daha hoş ve daha uzlaştırıcı görülebilir.

Carol Werner ve meslektaşları (2002), alüminyum kutu geri dönüşümü hakkında bir deneyle, çift taraflı mesajın uzlaştırıcı gücünü gösterdiler. Utah Üniversitesindeki bir sınıfta yer alan çöp kutularına, "Alüminyum kutuları atmayın lütfen!!! Birinci katta, girişin yanındaki geri dönüşüm kutularını kullanın." tabelaları eklendi. Ne zaman ki son bir ikna edici mesaj ana karşıt savı da belirtti ve ona cevap verdi –"Zahmetli Olabilir. Ama Bu Önemli!!!"– geri dönüşüm kutularını kullanma oranı yüzde 80'e ulaştı (Herhangi bir mesajın kullanılmadığı durumların iki katı ve tek yönlü mesajların olduğu zamanlardan daha fazla).

Almanya'nın II. Dünya Savaşı'ndaki yenilgisinden sonra, ABD Ordusu, askerlerinin rahatlamasını ve Japonya'yla devam eden savaşın kolaylaşacağını düşünmelerini istemedi. Bu nedenle, ordunun Bilgi ve Eğitim Bölümü'ndeki Carl Hovland ve meslektaşları (1949), iki radyo yayını hazırladılar. Her ikisi de Pasifik'teki savaşın en az iki yıl daha süreceğini savunuyordu. Yayınlardan biri tek taraflıydı; iki yerine tek düşmanla savaşmanın avantajı gibi karşıt savlara yer vermiyordu. Diğer yayın çift taraflıydı; karşıt savlardan bahsediyor ve onlara cevap veriyordu. Şekil 7.5'te gösterildiği gibi, mesajın etkililiği dinleyiciye bağlıydı. Tek yönlü mesaj en çok hâlihazırda hemfikir olanlarda etkiliydi. Savunulan fikre katılmayanlar içinse karşıt savlara yer veren söylem daha etkiliydi.

Deneyler, insanlar karşıt savların varlığından haberdarsa (ya da olacaklarsa) çift taraflı bir sunumun daha ikna edici ve kalıcı olduğunu gösteriyor (Jones ve Brehm, 1970; Lumsdaine ve Janis, 1953). Temsili duruşmalarda, savunma tarafı, kötü etkisi olan kanıtları iddia makamından önce sunarsa, savunma daha inanılır hâle geliyor (Williams ve diğ., 1993). Demek ki, bir politikacı adayının, politika bilgisi olan bir grup önünde konuşurken muhalefete cevap vermesi akıllıca olur. Öyleyse, *izleyicileriniz karşıt görüşlere maruz kalacaklarsa, iki taraflı bir söylem sunun.*

"Rakipler, kendi görüşlerini tekrar ederken bizimkileri görmezden gelerek bizi alt edebileceklerini sanırlar."

—GOETHE, MAXIMS AND REFLECTIONS, 1829

Bu etkileşim etkisi, ikna etme araştırmalarının belirgin özelliğidir. Optimistler için en çok olumlu ikna yöntemleri işe yarar ("Yeni plan, yarı zamanlı üniversite hizmeti karşılığında harçları azaltıyor"). Pesimistler için olumsuz ikna yöntemleri daha etkilidir ("Tüm öğrenciler, devlet harcını ödemek için üniversitede yarı zamanlı çalışmak zorunda olacak") (Geers ve diğ., 2003). İkna etme değişkenlerinin daha basit etkileri olmasını dileyebiliriz (Bu bölümü çalışmak daha kolay olurdu). Ne yazık ki, R. Petty ve D. Wegener (1998), çoğu değişkenin "karmaşık etkileri oluğunu –bazı durumlarda ikna etmeyi arttırdığını ve bazı diğer durumlarda azalttığını– belirtmektedirler.

Öğrenciler ve bilim insanları olarak "Occam'ın Usturası"nı bağrımıza basarız—olası en basit prensibi ararız. Ama insanlığın gerçeği karmaşıksa bazı ilkelerimizin de karmaşık olması gerekiyor.

ÖNCELİĞE KARŞI SONRALIK

Önde gelen bir politikacının danışmanı olduğunuzu düşünün. Bu kişi yakında başka bir önde gelen politikacıyla, iki dilli eğitim üzerine yapılacak bir oylama için bir tartışma programına katılacak. Oylamadan üç hafta önce, her bir politikacı akşam haberlerinde çıkacak ve hazırladıkları demeçleri sunacaklar. Yazı-tura sonucunda, sizin tarafınız ilk ya da son konuşmacı olmayı seçebiliyor. Bir sosyal psikoloji öğrencisi olduğunuzu bilen herkes sizin tavsiyenize bakıyor.

Zihninizde eski kitaplarınızı ve ders notlarınızı tarıyorsunuz. İlk sırada olmak daha mı iyi? İnsanların önyargıları yorumlarını etkiler. Üstelik bir inanç bir kez oluştuğunda onu gözden düşürmek zordur. Öyleyse, ilk sırada konuşmak seçmenlerde fikirler oluşturarak, ikinci konuşmacı dinlenirken lehinizde önyargılar oluşturabilir. Ayrıca, insanlar ilk gelen kişiye daha fazla ilgi gösterebilir. Kaldı ki, insanlar güncel şeyleri daha iyi hatırlar. En son konuşmak daha etkili olabilir mi?

Akıl yürütmenizin ilk cümlesi yaygın olanı öngörüyor, bir **öncelik etkisi:** İlk sunulan bilgi en ikna edici olandır. İlk izlenimler önemlidir. Örneğin, şu iki tanımlama arasında bir farklılık hissedebiliyor musunuz?

öncelik etkisi
Diğer şeyler sabit olduğunda, ilk sunulan bilgi genellikle en çok etkiye sahiptir.

- John; zeki, çalışkan, fevri, hassas, inatçı ve kıskançtır.
- John; kıskanç, inatçı, hassas, fevri, çalışkan ve zekidir.

Solomon Asch (1946), bu cümleleri New York şehrinde kolej öğrencilerine verdiğinde, sıfatları zekiden kıskanca doğru okuyanlar, kıskançtan zekiye doğru okuyanlara göre John'u daha olumlu değerlendirdiler. Görünüşe göre ilk bilgi, son bilginin yorumlanışının rengini değiştiriyor, öncelik etkisi oluşturuyor.

Öncelik etkisinin ilginç bir örneği:

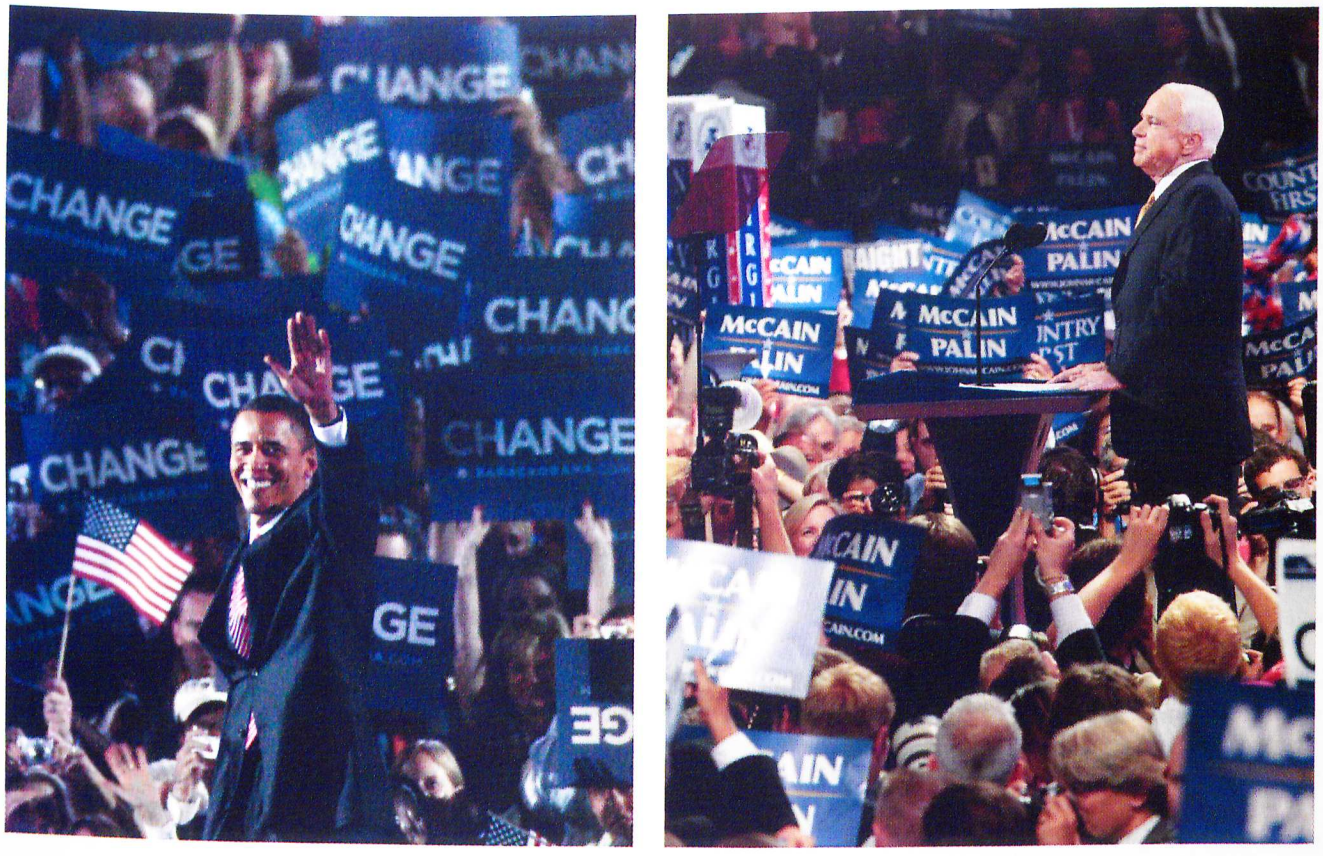
- Bazı deneylerde, tahmin etme görevi verilen kişiler yüzde 50 oranında başarılı oldular. İlk denemelerinde başarılı olanlar, ilk denemelerinde başarısız olanlara göre daha becerikli olarak değerlendirildi (Jones ve diğerleri, 1968; Langer ve Roth, 1975; McAndrew, 1981).
- Politik anketlerde ve ön elemeli seçimlerde, oy pusulasında ilk sırada olmak adaylara fayda sağlıyor (Moore, 2004a).
- Norman Miller ve Donald Campell (1959), Northwestern Üniversitesi öğrencilerine, gerçek bir kamu davasının deşifrelerini verdi. Davacının ifadesini ve savlarını bir sütuna, savunmacınınkileri de diğer sütuna koydular. Öğrenciler her iki sütunu da okudular. Bir hafta sonra fikirlerini beyan etmek için gelen öğrencilerin çoğu ilk okudukları bilginin tarafını tuttu.

Peki ya tam aksi olası mı? Güncel olan hakkında daha iyi olan belleğimizde **sonralık etkisi** hiç oluşmaz mı? Hepimiz atasözleri kitaplarını okurken hissetmişizdir: "Bir olayı ilk anlatan haklı görünür ta ki biri çıkıp o olayı sorgulayıncaya kadar." Yaşadıklarımızdan (ve aynı zamanda bellek üzerine yapılan deneylerden) biliyoruz ki bugünün olayları, geçmişteki önemli olaylardan geçici olarak daha ağır basabilir. Miller ve Campbell, bunu denemek için başka bir grup öğrenciye bir sütun deşifre görevi verdi. Araştırmacılar, öğrencilere ikinci sütunu ertesi hafta okuttular ve hemen görüşlerini bildirmelerini istediler. Sonuçlar diğer durumun tam tersiydi —bir sonralık etkisi. Görünüşe göre, bir hafta önce verilen ilk sütun savları bellekten silinmişti.

sonralık etkisi
Bazı durumlarda en son verilen bilgi en çok etkiye sahiptir. Sonralık etkisine, öncelik etkisinden daha az rastlanır.

(1) İki mesaj arasındaki zaman yeterince uzunsa *ve* (2) izleyiciler ikinci mesajdan hemen sonra görüş bildirirse, unutmak, sonralık etkisini yaratır. İki mesaj arka arkaya geliyorsa ve görüş bildirmek için araya zaman girdiyse, genellikle öncelik etkisi oluşur (Şekil 7.6). Bu durum, özellikle ilk mesaj düşünmeyi teşvik ediyorsa geçerlidir (Haugtvedt ve Wegener, 1994). Politikacı adayı olan bir tartışmacıya ne öğütlersiniz?

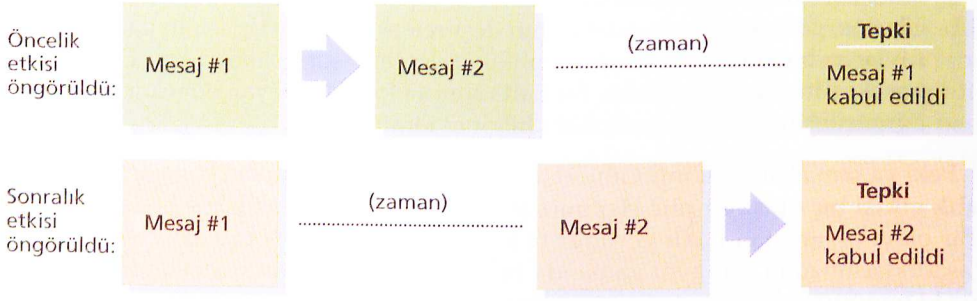
Dana Carney ve Mahzarin Banaji (2008), sıralamanın da basit tercihleri etkilediğini keşfettiler. İki kişiyi ya da atı ya da yiyeceği veya herhangi bir şeyi karşılaştırırken insanlar ilk sunulan seçeneği tercih etme eğilimindedirler. Örneğin, benzer



2008 yılında, ABD Demokratik Parti Kongresinin hemen ardından Cumhuriyetçi Parti'nin kongresi düzenlendi ve ondan iki ay sonra da seçim yapıldı. Öncelik ve sonralık etkisi deneylerinin sonuçlarına göre, en çok hangi parti bu zamanlamadan yararlanmıştır?

ŞEKİL :: 7.6
Öncelik Etkisine Karşın Sonralık Etkisi

İkna edici iki mesaj arka arkaya yaysa ve izleyiciler bir süre sonra tepki veriyorsa, ilk sıradaki mesaj avantajlıdır (öncelik etkisi). Mesajlar arasında vakit varsa ve izleyici ikinci mesajdan hemen sonra tepki verecekse, ikinci sıradaki mesaj daha avantajlıdır (sonralık etkisi).



görünüşlü iki sakız, beyaz bir pano üzerinde sırayla sunulup izleyicilerden sakızlar arasında bir seçim yapmaları istendiğinde, izleyicilerin yüzde 62'si ilk sunulan seçeneği tercih etti. Dört deney boyunca bulgular tutarlıydı: "İlki en iyisidir."

Nasıl Söylendi? İletişim Kanalı

iletişim kanalı
Mesajın dağıtıldığı yol; yüz yüze, yazıyla, filmle ya da bir başka yolla.

İkna etmek için ortada bir iletişim, iletişim için de bir **kanal** yani yüz yüze bir söylem, yazılı bir işaret, doküman ya da bir reklam olmalıdır.

Sağduyulu psikoloji yazılı sözcüklerin gücüne inanır. İnsanları bir üniversite etkinliğine nasıl davet etmeye çalışırız? İlan yapıştırırız. Sürücüleri, yavaşlamaya ve yola dikkat etmeye nasıl yönlendiririz? "Dikkatli Kullanın!" yazılarını reklam panolarına yapıştırırız. Öğrencilerin üniversitede yerlere çöp atmamasını nasıl sağlarız? Üniversitedeki bültenlere yerlere çöp atmamakla ilgili mesajlar yazarız.

ETKİN DENEYİM Mİ YOKSA EDİLGEN KABUL MÜ?

Sözlü söylemler daha mı ikna edicidir? Şart değil. Topluluk önünde konuşan bizler, öğretmen ya da ikna edici olarak genellikle ağzımızdan çıkan kelimelere o kadar aşığızdır ki onların gücünü gözümüzde büyütürüz. Üniversite öğrencilerine okuldaki deneyimlerinin hangi yönünün en değerli olduğunu ya da ilk yıllarından ne hatırladıklarını sorun. Üzülerek söylemeliyim ki, çok azı biz fakülte üyelerinin verdiği parlak dersleri hatırlayacaktır.

Thomas Crawford (1974) ve meslektaşları, 12 farklı kiliseye giden insanların evine giderek ağızdan çıkan kelimelerin etkisini test ettiler. Bu kişileri, bağnazlık ve adaletsizlik üzerine verilen vaazları dinlemeye gitmeden kısa bir süre önce ve kısa bir süre sonra ziyaret ettiler. Son görüşmeden bu yana ırksal önyargılar ya da ayrımcılık hakkında bir şey okuyup okumadıkları ya da duyup duymadıkları sorulduğunda yalnızca yüzde 10'u vaazları hemen hatırladı. Kalan yüzde 90'a doğrudan vaizlerinin "son birkaç hafta içinde önyargılar ya da ayrımcılık hakkında konuşup konuşmadığı" sorulduğunda yüzde 30'dan fazlası böyle bir vaaz duyduğunu inkâr etti. Nihai sonuç: Vaazlar, ırksal tutumları etkilemedi.

Durup düşündüğünüzde, etkili bir vaizin üstesinden gelmesi gereken pek çok engel vardır. Şekil 7.1'de görüldüğü gibi, ikna edici bir konuşmacı, sadece dikkat çeken değil, aynı zamanda anlaşılabilir, tatmin edici, hatırlanabilir ve ilgi uyandıran bir mesaj vermelidir. Dikkatlice tasarlanmış bir söylem, ikna etme sürecinde bu basamakların her birini dikkate almalıdır.

Başka bir iyi niyetli çabayı göz önüne alın. California'daki Scripps Koleji'nde, bir hafta süren bir çevre kirliliği karşıtı kampanya, öğrencileri "Scripp yerleşkesini temiz tutmaya", "Kendi çöplerini temizlemeye" ve benzeri şeylere çağırdı. Böyle sloganlar, her sabah öğrencilerin posta kutularına konuldu ve öne çıkan posterlerde sergilendi. Kampanya başlamadan bir gün önce, sosyal psikolog Raymond Paloutzian (1979), sık kullanılan bir kaldırımdaki çöp kutusunun yanına çöpler koydu. Sonra, oradan geçen 180 kişinin davranışlarını gözlemlemek için çekildi. Kimse yerden bir şey toplamadı. Kampanyanın en son gününde, yoldan geçen bir 180 kişiyle daha testi tekrar etti. Yayalar kampanya söylemlerini yerine getirmek için birbirlerini mi ezdiler? Neredeyse hiç. 180 kişiden sadece ikisi çöpü yerden aldı.

Edilgen kabul edilen söylemler her zaman beyhude değildir. Eczanem iki farklı marka aspirin satıyor; birinin çokça reklamı var, diğeriyse reklam kullanmıyor. Herhangi bir eczacı, ağızda dağılma şekilleri arasındaki ufak tefek farklılıklar dışında bu iki markanın tıpatıp aynı olduğunu size söyleyebilir. Aspirin, aspirindir. Vücudumuz farkı söyleyemez. Ama cep kitaplarımız söyleyebilir. Reklam yapan marka, ürününü milyonlarca kişiye, reklam yapmayan markanın üç katına satıyor.

Medya, böylesi bir güçle zengin politik adayların seçimleri satın almasını sağlayabilir mi? [ABD'de] başkanlık ön seçimlerinde, en çok para harcayanlar genellikle en çok oyu alıyor (Grush, 1980; Open Secrets, 2005). Reklama maruz kalma, bilinmeyen bir adayı tanımamıza yardım ediyor. Bölüm 11'de de göreceğimiz gibi, sadece bilinmeyen uyarana maruz kalmak hoşlanmayı doğurur. Üstüne üstlük,



Reklamın gücü. Sigara reklam kampanyaları, hedeflenen cinsiyette ve gençler arasında sigara kullanımının artışına sebep olmaktadır (Pierce ve diğerleri, 1994, 1995). Bu fotoğraf, 1950'lerde TV reklamı için "doğru" çekme ve üfleme tekniği çalışan modelleri gösteriyor.

"Ah, insanlık hep böyleydi; ilk seferinde hiçbir şeye inanmazsınız; başlangıçta inanmadığınız şeye sırf tekrarlandığı için ikna olmanız ise aptallıktan başka bir şey değildir."

—GEORGE MACDONALD, PHANTASTES, 1858

tekrarlama, tek başına, bir şeyleri inanılabilir hâle getirebilir (Moons ve diğerleri, 2009). İnsanlar, "Cıvanın kaynama noktası bakırdan yüksektir." gibi abes açıklamaları, okuduktan bir hafta sonra değerlendirdiklerinde daha gerçekçi sayıyorlar.

Araştırmacı H. Arkes (1990), böylesi bulguları "korkunç" diye adlandırıyor. Politik manipülatörlerin bildiği gibi inanılabilir yalanlar, karmaşık gerçeklerin yerini alabilir. Diğer doğru ve yanlış iddialar arasında gerçekten de bir indirim varken, tüketiciye, indirim iddiasının *yanlış* olduğu devamlı söylenirse, yaşlı kişiler kendisine söyleneni daha sonra *doğru* olarak hatırlayabiliyor (Skurnik ve diğ., 2005). İndirim yavaş yavaş unutulurken, iddiaya gittikçe daha aşina hâle gelmek, o iddiayı daha inanılabilir yapmaktadır. Politik alanda, gerçek bilgiler bile aşılanmış yanlış bilgilendirmeleri düzeltmekte başarısız olabilir (Bullock, 2006; Nyhan ve Reifler, 2008). Nitekim 2008 ABD başkanlık seçimlerindeki dedikodular –Obama'nın Müslüman olduğu, McCain'in ABD güçlerini Irak'ta 100 yıl tutmak istediği– yanlış olduklarının ispatlaması çabalarına direndiler. Bu çabalar yalanların tanıdık ve doğru gibi görünmesine yardım etti.

Savın sadece tekrarlanması da akıcılığının –ağzımızdan çıkarkenki kolaylığın– artmasına hizmet eder (McGlone ve Tofighbakhsh, 2000). Kafiye gibi diğer faktörler de akıcılığı ve inanılabilirliği arttırır. "Acele giden ecele gider." deyimi "Acele etmek hatalara neden olur." ile temelde aynı şey olabilir ama insana daha doğru gibi gelir. Akıcılığı sağlayan her neyse (aşinalık, kafiye) aynı zamanda güvenilebilirliği de sağlar.

Edilgen olarak kabul edilen söylemler bazen etkili bazen de etkisiz olduğundan, ikna edici bir çağrının hangi başlıklarda başarılı olacağını önceden söyleyelim mi? Basit bir kural var: Konunun bizim için önemi ve konuya olan aşinalığımız *arttıkça* daha zor ikna oluruz. Hangi aspirinin alınacağı gibi ufak tefek konulardaysa medyanın gücünü göstermek kolaydır. Uzun ve tartışmalı bir savaş hakkındaki tutumlar gibi daha önemli ve daha çok bilinen konularda insanları ikna etmek, yokuş yukarı büyük bir piyanoyu itmeye benzer. İmkânsız değildir ama tek bir kez itekleyince olmaz.

Bölüm 4: Davranış ve Tutumlarda da gördüğümüz gibi etkin deneyim de tutumları pekiştirir. Eyleme geçtiğimizde, yaptığımız şeyin ardındaki fikri kuvvetlendiririz, özellikle kendimizi sorumlu hissettiğimizde. Daha da fazlası, tutumlar, kendi deneyimlerimizde köklendiklerinde daha sıkça dayanırlar ve davranışlarımızı etkilerler. Edilgen şekilde oluşan tutumlarla kıyaslandığında, deneyime dayanan tutumlar daha kendinden emin, daha tutarlı ve saldırılara daha az açıktır. HIV'i engelleme girişimlerinin en etkililerinin sadece bilgi vermediği, aynı zamanda cinsel birlikteliği reddetme ve kondom kullanmakta kararlılık alıştırmaları gibi davranış eğitimi de sunduğunu gösteren çalışmalarda bu ilkelerin kanıtları vardır (Albarracin ve diğ., 2005).

KİŞİSEL ETKİYE KARŞIN MEDYA ETKİSİ

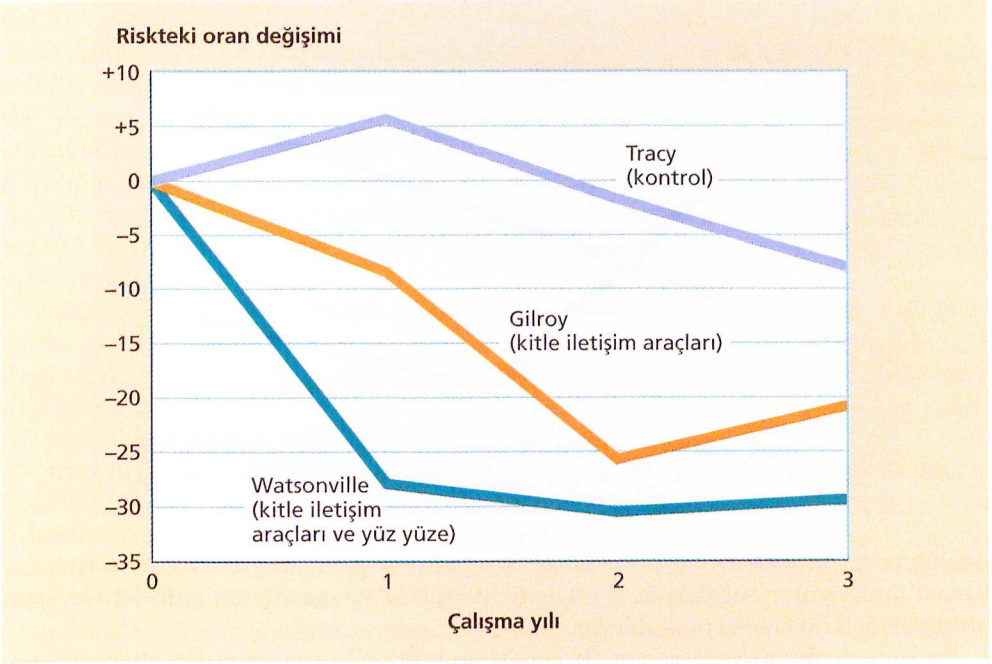
"Çocuk kitapları yazarak asla bir servet kazanamayacaksın, farkındasın değil mi?"

—AGENT BEFORE RELEASE OF HARRY POTTER AND THE SORCERER'S STONE J. K. ROWLING'İN MENAJERİ.

İkna üzerinde yapılan çalışmalar, üzerimizdeki asıl etkinin medyadan değil de insanlarla olan temasımızdan geldiğini gösteriyor. Modern pazarlama taktikleri, "viral pazarlama", "fısıltı oluşturmak" ve "tohumlama" tekniklerini kullanarak ağızdan ağza yayılan kişisel etkinin gücünden faydalanmaya çalışıyor (Walker, 2004). *Harry Potter* kitap dizilerinin en çok satanlara girmesi beklenmiyordu (*Harry Potter ve Felsefe Taşı* kitabının ilk kopyası 500 adet basıldı). Arkadaşlarıyla konuşan çocuklar bunu sağladı.

Klasik iki saha deneyi kişisel etkinin gücünü gösteriyor. Samuel Eldersveld ve Richard Dodge (1954), Michigan Ann Arbor'da politik ikna etme üzerine araştırma yaptılar. Kent tüzüğünde değişiklik yapılması için oy kullanmaya meyilli olmayan vatandaşları üç gruba böldüler. Sadece kitle iletişim araçlarından bir şeyler görüp duyan grubun yüzde 19'u fikirlerini değiştirdi ve seçim günü değişikliği destekler yönde oy kullandı. Değişikliği destekleyen yazılı dört posta alan ikinci grubun yüzde 45'i değişikliği destekler yönde oy kullandı. Kişisel olarak ziyaret edilip yüz yüze görüşülen üçüncü gruptaki insanlarınsa yüzde 75'i değişiklik için oy kullandı.

Diğer bir saha deneyinde (1977; Maccoby, 1980; Maccoby ve Alexander, 1980), John Farquhar ve Nathan Maccoby üç küçük Kaliforniya şehrinde, kalp hastalıklarının orta



ŞEKİL :: 7.7

Sağlık eğitiminden sonraki bir, iki ve üçüncü yılda kalp krizi riski oranlarındaki değişim.

Kaynak: Maccoby'dan alınan veriler, 1980.

yaşlılarda görülme sıklığını düşürmeye çalıştılar. Hem kişisel hem de medya etkisini kontrol etmek için, projeye başlamadan önce ve üç yıl boyunca her yılın sonunda 1.200 kişiyle mülakat yaptılar ve onları tıbbi kontrolden geçirdiler. Kaliforniya Tracy bölgesi sakinleri, medyada olağan şekilde yayınlananlar dışında bir ikna edici müdahaleye maruz kalmadı. Kaliforniya'nın Gilroy bölgesinde, insanlara kalp hastalıkları risklerini ve bunları düşürmek için ne yapabileceklerini öğreten TV programları, radyo yayınları, gazeteler ve mektuplar, iki yıllık bir kampanya boyunca, sunuldu. Watsonville bölgesindeyse bu medya kampanyası kişisel temaslarla desteklendi. Tansiyonu, kilosu ve yaşı yüksek risk grubuna girenlerin üçte ikisiyle temasa geçildi. Araştırmacılar, davranış değiştirme ilkeleri kullanarak Watsonville'li katılımcıların belirli amaçlar tayin etmesine yardım ettiler ve onların başarılarını desteklediler.

Şekil 7.7'nin gösterdiği gibi; birinci, ikinci ve üçüncü yılın ardından Tracy'de yaşayan (kontrol şehri) yüksek risk altındaki katılımcılar hemen hemen başlangıçtaki risk seviyesindeydiler. Gilroy'daki yüksek risk altındaki katılımcılar, medya söylemlerine maruz bırakılanlar, sağlık alışkanlıklarını geliştirdiler ve riski bir şekilde azalttılar. Medya kampanyasının yanında kişisel temasa da geçilen Watsonville sakinleri en çok değişikliği gösteren grup oldu.

MEDYA ETKİSİ: İKİ BASAMAKLI AKIŞ Yüz yüze gelmenin etkisi genellikle medyanın etkisinden büyükse de medyanın etkisini küçümseyemeyiz. Görüşlerimizi kişisel olarak etkileyenler fikirlerini bir kaynaktan almaktadır ve sıklıkla bu kaynaklar medyadır. Elihu Katz (1957), medya etkisinin çoğunun **iki basamaklı bir iletişim**le gerçekleştiğini gözlemledi: medyadan kanaat *önderleri*ne, onlardan ön saflara ve kayıtlara. Herhangi bir büyük grupta, pazarlayıcıların ve politikacıların desteğini kazanmaya çalıştıkları, işte bu kanaat önderleri ve akım belirleyicilerdir—"sözü geçenler"dir (Keller ve Berry, 2003). Bireyler kanaat önderlerini uzman olarak algılarlar. Bunlar arasında; söyleşi programı sunucuları ya da köşe yazarları, doktorlar, öğretmenler, bilim insanları, işi bilgi toplayarak arkadaşlarını ve ailelerini bilgilendirmek olan her kesimden birileri olabilir. Bilgisayar parçalarını değerlendirmek istersem oğullarımın fikirlerine uyarım, yazılı kaynaklardan pek çok fikir ediniyorlar. Onlara satış yaparsanız bana da yaparsınız.

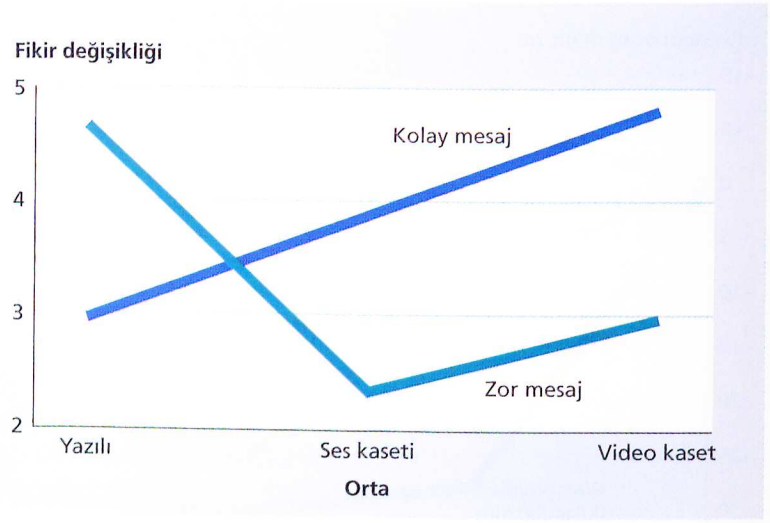
iki basamaklı iletişim
Medya etkisinin gerçekleştiği süreç, sıklıkla kanaat liderleri üzerindendir, onlar da sırayla diğerlerini etkiler.

Stanford School of Business araştırma takımı, iki aşamalı bilgi akışı, size ilaç yazan doktorları da etkilemektedir (Nair ve diğ., 2008) diye bildiriyor. Doktorlar, hangi ilaçları tercih edeceklerine karar verirken kendi sosyal ağlarındaki kanaat önderlerine bakarlar—sıklıkla üniversite hastanelerindeki uzmanlara. Doktorların onda

ŞEKİL :: 7.8

Anlaşılması kolay mesajlar en çok videoya kaydedildiklerinde ikna edici olmaktadır. Zor mesajlar ise en çok yazıldıklarında ikna edicidir. Demek ki mesajın zorluğu ortamla etkileşerek ikna ediciliği belirliyor.

Kaynak: Chaiken ve Eagly'den alınan verilen, 1978.



Art arda yapılan araştırmalarda çoğu insan kitle iletişim araçlarının tutumları etkilediğine katılıyor–ama başkalarının tutumlarını, kendilerininkini değil (Duck ve diğerleri, 1995).

dokuzundan fazlasında bu etki kişisel temaslardan gelir. Büyük ilaç firmaları bu kanaat önderlerinin satışları nasıl etkilediklerini bilir ve pazarlama bütçelerinin üçte birinin hedefi bu kanaat önderleridir.

İki aşamalı akış modeli bize medya etkisinin kültüre kurnazca nüfuz ettiğini hatırlatır. Medyanın insanların davranışları üzerindeki doğrudan etkisi çok az olduğunda bile dolaylı etkisi çok büyük olabilir. Bazı çocuklar, nadiren televizyonsuz büyümekte olsa da yine de televizyonun etkisi dışında büyümemişlerdir. Bu çocuklar, keşiş gibi yaşamadılarsa en azından okullarında televizyondaki oyunları taklit eden oyunlara katılacaklardır. Ailelerinden, arkadaşlarının sahip olduğu televizyonla ilişkili oyuncakları isteyeceklerdir. Arkadaşlarının gözde programlarını izlemek için yalvaracaklar ya da talepte bulunacaklardır veya arkadaşlarını ziyaret ettiklerinde televizyonu izleyeceklerdir. Ebeveynler, hayır diyebilir ama televizyonun etkisini yok sayamazlar.

MEDYAYI KARŞILAŞTIRMAK Toplu posta gönderimlerinden televizyona ve podcastlere tüm medya kanallarını aynı kefeye koymak fazla basite indirgemek olur. Farklı medya kanallarını karşılaştıran araştırmalar, ortam ne kadar gerçek yaşama yakınsa verilen mesajın da o kadar ikna edici olduğunu buldular. Görünüşe göre ikna edicilik sıralaması şu şekildedir: canlı (yüz yüze) yayın, video kaydı, ses kaydı ve yazılı basın.

İşi daha da karıştırmak için şunu da söyleyelim: Mesajlar en fazla yazıldıklarında *anlaşılır* ve *hatırlanır*. Anlaşılmak, ikna edilmenin ilk basamaklarındandır (Şekil 7.1'i hatırlayın). Shelly Chaiken ve Alice Eagly (1976), mesajın, anlaşılması güçse, en fazla yazılı olduğunda ikna edici olması gerektiğini söylemişlerdir çünkü okuyucuların mesajı ancak kendi tempolarında detaylı inceleyebilecekleri sonucuna varmışlardır. Araştırmacılar, Massachusetts Üniversitesi öğrencilerine yazılı olarak, video kaydıyla ya da ses kaydıyla kolay ya da zor mesajlar vermişlerdir. Şekil 7.8, araştırmacıların bulgularını göstermektedir: Gerçekten de zor mesajlar yazılı olduğunda, kolay mesajlar ise videoya kaydedildiğinde ikna edici olmuştur. Televizyon ortamı mesajın temposunun kontrolünü alıcıdan çalar. Televizyon, dikkati mesajın kendisinden iletişimciye çekerek kişileri iletişimcinin çekiciliği gibi yan ipuçlarına odaklanmaya özendirir (Chaiken ve Eagly, 1983).

Kime Söylendi? Dinleyiciler

Bölüm 6'da da gördüğümüz gibi, insanların özellikleri sosyal etkiye olan tepkilerini çoğu kez öngöremez. Belirli bir özellik ikna sürecindeki (Şekil 7.1) bir basamağı geliştirebilir ama bir diğerine karşı çalışabilir. Özsaygıyı ele alın. Özsaygısı düşük olan insanlar bir mesajı anlamakta yavaştırlar ve bu nedenle ikna edilmeleri zordur. Özsaygısı yüksek olanlar, anlayabilirler ancak kendi fikirlerinde inançlı kalırlar. Sonuç: Özsaygısı orta seviyede olanlar ikna edilmesi en kolay olanlardır (Rhodes ve Wood, 1992). Diğer iki dinleyici özelliğini daha inceleyelim: yaş ve dalgınlık.

KAÇ YAŞINDALAR?

2008 ABD başkanlık kampanyalarında belli olduğu üzere –John McCain, yaşlı seçmenlerin; Barack Obama, gençlerin favorisiydi– insanların sosyal ve politik tutumları yaşlarıyla ilintilidir. Sosyal psikologlar yaş farklılıkları için iki olası açıklama sunuyorlar. Biri, *yaşam döngüsü açıklaması*: İnsanlar yaşlandıkça tutumlar değişir (Örneğin daha tutucu hâle gelir). Diğeri, *nesilsel açıklama*: Tutumlar değişmez; yaşlı insanlar çoğunlukla gençliklerinde benimsedikleri tutumlara tutunmaya çalışırlar. Bu tutumlar günümüzdeki gençler tarafından benimsenenlerden farklı olduğu için kuşak farkı gelişir.

Kanıtlar çoğunlukla nesilsel açıklamayı destekler. Genç ve yaşlı insan gruplarında birkaç yıl boyunca tekrarlanan anketlerde, yaşlı insanların tutumlarındaki değişiklikler genç insanlarınkinden daha azdır. David Sears'ın da (1979, 1986) eklediği gibi araştırmacılar, "Yaşam döngüsü etkilerinden ziyade neredeyse hep nesilsel etkileri buldular."

Onlu ve erken yirmili yaşlar önemli şekillendirici yıllardır (Koenig ve diğerleri, 2008; Krosnick ve Alwin, 1989). Bu zamanlarda tutumlar değişebilir ve oluşan tutumlar yetişkinlikte sabitlenmeye eğilimlidir. [ABD'de] 120.000'den fazla kişiyle yapılan kamuoyu anketleri politik tutumların 18 yaşında şekillendiğini –popüler Reagen döneminde görece daha cumhuriyetçi ve tutulmayan George W. Bush döneminde daha Demokrat yanlısı– ve sürme eğiliminde olduğunu ortaya koyuyor (Silver, 2009).

Bu nedenle genç insanlara sosyal etkileri –katıldıkları gruplar, özümsedikleri medya, benimsedikleri roller– dikkatli seçmeleri önerilebilir. ABD Ulusal Araştırma Merkezi'nin (National Research Center) arşivlerini inceleyen James Davis (2004), 1960'larda 16 yaşına erişen Amerikalıların politik olarak ortalamadan daha özgürlükçü olduğunu keşfetti. Ağaç halkalarının yıllar sonra bir kuraklığı gammazlayabileceği gibi onlarca yıl sonra tutumlar da olayları ortaya çıkarabilir. Ergenlerin ve yirmili yaşların başlarında olanların zihinlerini şekillendiren 1960'lardaki Vietnam Savaşı ve insan hakları dönemi gibi. Pek çok kişi için bu yıllar tutum ve değerlerin şekillendiği kritik dönemlerdir.

Vermont's Bennington Koleji çarpıcı bir örnek sunuyor. 1930'ların sonunda ve 1940'ların başında, Bennington öğrencileri –ayrıcalıklı, muhafazakâr ailelerden kadınlar– sola meyilli genç öğretmen kadrosu önderliğinde özgür ruhlu bir ortamla karşılaştılar. Bu öğretim üyelerinden biri, sosyal psikolog Theodore Newcomb, öğretim kadrosunun öğrencilerden "iyi küçük liberaller" yaratmaya çalıştığını inkâr etti. Yine de öğrenciler genel sosyal tabandan çok daha liberal oldular. Üstelik Bennington'da oluşan tutumlar sürdü. Yarım yüzyıl sonra artık 70'li yaşlarında olan Bennington kadınları, 1984 başkanlık seçimlerinde üçte bir oranında demokratlara oy verirken kolejli ve yetmişlerinde olan diğer kadınlar üçte bir oranında cumhuriyetçilere oy verdi (Alwin ve diğerleri, 1991). Kolayca etkilenilen zamanlarda benimsenen görüşler bir yaşam boyu dayandılar.

Ergen ve erken yetişkinlik deneyimlerinin şekillendirici olması kısmen derin ve kalıcı izler bırakmalarından kaynaklanıyor. Howard Schuman ve Jacqueline Scott (1989), insanlardan geçmiş 50 yıldaki ulusal ya da dünya çapındaki olayları saymalarını istediklerinde, çoğu kimse onlu ya da yirmili yaşlarındaki olayları hatırladı. 16-24 yaşlarında Büyük Buhran'ı ya da II. Dünya Savaşı'nı yaşayanlar için bu olaylar, altmışların başındaki insan hakları hareketlerini ve Kennedy suikastını, altmışların sonundaki aya inişi, yetmişlerdeki kadın hareketlerini gölgede bıraktı—bu olayların hepsi de onları 16-24 yaşlarında yaşayan daha genç insanların zihinlerinde kazılı. Buradan hareketle, bugünün genç yetişkinlerinin 9/11 ve Irak Savaşı gibi olayları hatırlanabilir dönüm noktalarının arasında sayacağını bekleyebiliriz.

Bunlar ileri yaştakilerin esnek olmadıkları anlamına gelmiyor. Norval Glenn tarafından 1980 ve 1981'de gerçekleştirilen araştırmalar, ellilerindeki ve altmışlarındaki çoğu kişinin, cinsel ve ırksal tutumlarının otuzlu ve kırklı yaşlarına göre daha özgürlükçü olduğunu buldu. "Cinsel Devrim"in 1960'larda başladığını ve 1970'lerde ana akım hâline geldiğini düşünürseniz, görünüşe göre bu orta yaşlı

insanlar zamanla değişti. Değişen kültürel normlardan birkaçımız bütünüyle etkilenmemiştir. Dahası, ileri yaştakiler hayatlarının sonuna doğru yine tutum değişikliğine yatkın olabilirler. Muhtemelen tutumlarının gücündeki azalma yüzünden (Visser ve Krosnick, 1998).

NE DÜŞÜNÜYORLAR?

İkna etmenin merkezi yolunun can alıcı yüzü mesajın kendisi değil, kişinin zihninde mesajın uyandırdığı tepkilerdir. Zihinlerimiz, üzerine dökülen her şeyi emen süngerler değildir. Eğer mesaj hoşa giden düşünceleri davet ederse bizi ikna eder. Eğer bizi karşıt savlar düşünmeye dürterse ikna edilmemiş kalırız.

"Erkenden uyarılmış olmak ve böylece erkenden önlem almak . . . eğer inancımız doğruysa fazlasıyla akılcıdır. Ama ya inancımız bir yanılsamaysa, aynı erken uyarılar ve önlemler, yanılsamanın kendisini, açıkça çaresiz duruma getirme yöntemidir."

—C. S. LEWIS, SCREWTAPE PROPOSES A TOAST, *1965*

ERKEN UYARILAN ERKEN ÖNLEM ALIR—EĞER YETERİNCE ÖNEMSEYİP KARŞISINDA TARTIŞIRSANIZ Karşıt savlar, hangi koşullarda oluşur? Bunlardan biri, birinin sizi ikna etmeye çalışacağını bilmektir. Eğer ailenize okulu bırakmak istediğinizi söylemek zorundaysanız, muhtemelen itiraz edeceklerini beklersiniz. O yüzden, söyleyebilecekleri akla gelebilir her sav için bir karşı sav listesi geliştirebilirsiniz.

Jonathan Freedman ve David Sears (1965), benzer şartlar altındaki insanları ikna etmeye çalışmaktaki zorlukları gösterdiler. Kaliforniyalı bir grup lise öğrencisini "Ergenlerin Araç Kullanmasına Neden İzin Verilmemelidir?" konulu bir konuşma dinleyeceklerine ilişkin uyardılar. Önceden uyarılmış olanlar kendi fikirlerinden şaşmadılar. Uyarılmamış olanlarsa taviz verdiler. Mahkeme salonlarında da savunma avukatları bazen jüriyi savcının sunacağı kanıt hakkında uyarırlar. Yapay jürilerde, böylesi galebe çalmalar kanıtların etkisini yok etmektedir (Dolnik ve diğerleri, 2003).

DİKKAT DAĞITMA, KARŞI TARTIŞMAYI SİLAHSIZ BIRAKIYOR İkna etme, karşı tartışmayı önleyen bir dikkat dağıtmayla da iyileştiriliyor (Festinger ve Maccoby, 1964; Keating ve Brock, 1974; Osterhouse ve Brock, 1970). Politik reklamlar genellikle bu tekniği kullanır. Kelimeler adayı yüceltir ve görsel imgeler bizi meşgul eder ki sözleri incelemeyelim. Mesaj basit olduğunda dikkat dağıtıcı şey özellikle etkilidir (Harkins ve Petty, 1981; Regan ve Cheng, 1973). Ama bazen dikkat dağıtıcı şey bizim reklamı işleme sürecimizi engeller. Bu, şiddet ve cinsellik içeren televizyon programları sırasında izlenen reklamların neden çoğunlukla çalışmadığını ve etkili olmadığını açıklamada yardımcı olur (Bushman, 2005, 2007).

İLGİSİZ DİNLEYİCİLER ÇEVRESEL İPUÇLARINI KULLANIR İkna etmeye giden iki yolu hatırlayın—sistematik düşüncenin merkezi yolu ve sezgisel ipuçlarının çevre yolu. Zihin, savları inceleyip tepkileri kesin ve açık şekilde belirtirken merkezi yol, küçük kasabayı sarmalayan bir cadde gibi başlar ve biter. Çevresel yollarsa, küçük kasabayı pas geçen çevre yolu gibi kişileri alelacele gidecekleri yere gönderir. Analitik insanlar –yüksek **biliş gereksinimi** olanlar– dikkatlice düşünmekten zevk alırlar ve merkezi yolları tercih ederler (Cacioppo ve diğ., 1996). Zihinsel kaynaklarını muhafaza etmek isteyen insanlar –düşük biliş gereksinimi olanlar– iletişimcinin çekiciliği ve çevrenin hoşluğu gibi yan ipuçlarına tepki vermekte daha hızlıdır.

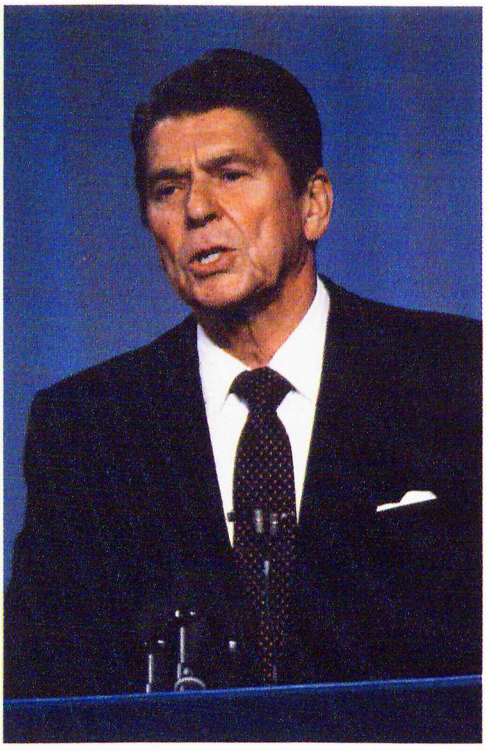
biliş gereksinimi
Düşünme ve analiz etmenin güdülenmesi. "Soyut olarak düşünme kavramı, bana çekici gelir." sözüne katılma ve "Sadece zorunlu olduğum kadarını düşünürüm." sözüne katılmama gibi maddelerle ölçülmektedir.

Bu basit kuram –özellikle motive olmuşsak ve konu hakkında düşünebiliyorsak *bir mesaja tepki olarak ne düşündüğümüzün çok önemli olması*– pek çok öngörü üretilmesini sağladı ve bunların çoğu Petty, Cacioppo ve başkaları tarafından doğrulandı (Axsom ve diğerleri, 1987; Haddock ve diğerleri, 2008; Harkins ve Petty, 1987). Pek çok deney, insanların düşünüşünü uyarmanın yollarını;

- retorik sorular kullanılarak,
- *çoklu konuşmacılar* sunarak (örneğin, bir konuşmacının üç sav sunması yerine üç konuşmacının her birinin birer sav sunması),
- insanları, mesajı değerlendirme ve yayma konusunda *sorumlu hissettirerek*,
- mesajı *tekrar ederek*,
- insanların *dikkatini dağılmadan toplayarak* keşfetti.

Bu tekniklerin her birindeki istikrarlı bulgu: *Düşünmeyi tetiklemek, güçlü mesajları daha ikna edici ve* (karşı sav yüzünden) *zayıf mesajları daha az ikna edici kılar.*

Kuramın pratik uygulamaları da vardır. Etkili iletişimciler sadece kendilerinin ve mesajlarının görünümleriyle değil, aynı zamanda dinleyicilerinin muhtemel tepkileriyle de ilgilenirler. En iyi öğretmenler, örencilerini aktif olarak düşündürtmeye eğilimlidirler. Retorik sorular sorarlar, çekici örnekler sunarlar ve öğrencileri güç problemlere zorlarlar. Tüm bu teknikler, bilgiyi merkezi yolla işleyerek iknaya götüren süreci teşvik etmektedir. Öğretimin daha zayıf olduğu derslerde, kendi kendinize merkezi yolu izleyebilirsiniz. Eğer materyaller üzerinde düşünür ve savlar üzerinde durursanız muhtemelen derste daha başarılı olursunuz.



Ronald Reagan, zafere seçmenlerin düşünmesini tetikleyecek, akılda kalıcı bir retorik soruyla yükseldi. "Dört yıl önce olduğunuzdan daha iyi durumda mısınız?"

Yarışın yakın gittiği 1980 ABD başkanlık seçimlerinin son günlerinde, Ronald Reagan, seçmenlerin akıllarında istendik fikirleri tetiklemek için retorik soruları etkili şekilde kullandı. Başkanlık seçimleri sırasındaki tartışmalara, iki güçlü retorik soruyla başlıyordu ve seçim kampanyasının kalan haftalarında bunları sıklıkla tekrar ediyordu: "Dört yıl önce olduğunuzdan daha iyi durumda mısınız? Dört yıl önceye göre, dükkânlara gidip bir şeyler satın almak daha mı kolay?" Çoğu insan bunu, hayır olarak yanıtladı ve Reagan, kısmen de insanları merkezi yolu tercih etmeye yönlendirmesi sayesinde, beklenenin üzerinde bir oyla seçimi kazandı.

Özet: İkna Etmenin Temel Ögeleri Nelerdir?

- İkna etmeyi etkili kılan nedir? Araştırmacılar dört ögeyi keşfettiler: *iletişimci* (Kim söylüyor?), *mesaj* (Ne söyleniyor?), *iletişim kanalı* (Nasıl söyleniyor?) ve *dinleyici* (Kime söyleniyor?).
- İkna etmekte en iyi başarıya, inanılır iletişimciler sahiptir. Tereddüt etmeden, hızlı konuşan ve dinleyicilerin gözüne doğrudan bakan insanlar daha inanılır görünür. Kendi çıkarlarına karşı tartışan kişiler de daha inanılır görünür. Çekici bir iletişimci de zevk ve kişisel değerler konusunda etkilidir.
- Mesajın kendisi ikna eder; mesajı iyi duygularla ilişkilendirmek onu daha ikna edici kılar. İnsanlar keyifliyken sıklıkla daha hızlı, daha az düşünceli değerlendirmelerde bulunurlar. Korku uyandırıcı mesajlar da etkili olabilir, özellikle alıcılar kendilerini savunmasız hissediyor ama koruyucu eylemlere geçemiyorlarsa.
- Mesajın dinleyicilerin var olan fikirlerinden ne kadar farklı olması gerektiği ileticinin inanırlığına bağlıdır. Ayrıca, tek yönlü mesajın mı yoksa çift yönlüsünün mü daha ikna edici olduğu dinleyicilerin mesaja hâlihazırda ne kadar katıldığıyla, karşıt savlardan haber olup olmamasıyla ve daha sonra muhalefet etme ihtimaliyle ilişkilidir.
- Bir konunun her iki yönü de verildiğinde, çoğunlukla öncelik etkisi ilk mesajı daha ikna edici kılar. Eğer sunumların arasında zaman varsa, sonuç muhtemelen sonralık etkisi olacaktır ve ikinci mesaj baskın gelecektir.
- Diğer bir önemli nokta mesajın nasıl iletildiğidir. Yüz yüze görüşmeler genellikle en iyisidir. Karmaşık mesajlar için yazılı basın daha etkili olabilir. Konu, küçük ya da bilinmedik olduğunda ve medya kanaat önderlerine ulaştığında kitlesel medya etkili olabilir.
- Son olarak, mesajı kimin aldığı fark yaratır. Dinleyicilerin yaşı fark yaratır; genç insanların tutumları değişime daha açıktır. Dinleyiciler mesajı alırken ne düşünürler? Olumlu şeyler düşünürler mi? Karşı çıkarlar mı? Önceden uyarıldılar mı?



Son yıllarda, yüz binlerce kişi yaklaşık 2.500 dinsel tarikatın üyeleri tarafından örgütlendi fakat pek azı bunu ani bir kararla yaptı.

© Charles Addams Tee and Charles Addams Foundation'un izniyle

"Irene, sen eve bensiz git. Ben bu adamın tarikatına katılacağım."

Sıra Dışı İkna: Tarikatlar Nasıl Beyin Yıkıyor?

Yeni dini hareketler ("tarikatlar"), hangi ikna ve grup etkisi ilkelerinden yararlanıyorlar?

22 Mart 1997 günü, Marshall Herff Applewhite ve 37 müridi artık vücutlarından -basit "kaplardan"- kurtularak Hale-Bopp Kuyruklu Yıldızı'nı izleyen, cennetin kapılarına giden bir UFO'ya fırlamanın zamanının geldiğine karar verdiler. Puddinglerine ya da elma pürelerine fenobarbital koyup üzerine votka içerek ve uykularında boğulabilmek için kafalarına bir plastik torba geçirerek uykuya daldılar. Aynı gün, St. Casimir'in Fransız asıllı Kanadalı bir köyünde, bir kulübe cehennem gibi patlayarak 5 insanı yuttu—Güneş Tapınağı Mezhebi'nin son 74 üyesi Kanada'da, İsviçre'de ve Fransa'da intihar etti. Hepsi de dokuz ışık yılı uzaktaki Sirius yıldızına nakledilmeyi umuyordu.

Pek çok kişinin kafasında; insanları, önceki inançlarını bir kenara bırakarak bu zihinsel değişim çetelerine katılmaya ikna eden nedir sorusu vardır? Acayip davranışları onların tuhaf kişiliklerine mi atfetmeliyiz? Yoksa onların deneyimleri sosyal etkinin ve iknanın genel dinamiklerini mi gösteriyor?

İki şeyi aklınızda tutun: Öncelikle, bu bir geçmişi değerlendirme analizidir. İkna etme ilkelerini kullanarak, rahatsız edici bir sosyal olgu gerçeğini açıklamaktadır. İkinci olarak, insanların bir şeye *neden* inandıklarını açıklamak, onların inançlarının *gerçekliği* hakkında hiçbir şey söylemez. Mantıksal olarak bunlar farklı konulardır. Bir din psikolojisi bize bir teistin neden Tanrı'ya inandığını ve bir ateistin neden inanmadığını söyleyebilir ama kimin doğru olduğunu söyleyemez. Her iki inanışı da açıklamak onların geçerliliğini değiştirmez. Eğer biri, "Buna inanıyorsun çünkü..." diyerek sizin inanışlarınızı önemsemeye kalkarsa, başpiskopos William Temple'nin, kendisine; "Hoş, başpiskopos, inandığın şeye inanıyorsun çünkü bu senin yetiştirilme şeklin" diyerek meydan okuyan birine söylediğini hatırlayın: "Öyle olabilir. Ama sizin de benim inandığım şeye inanma nedenimin yetiştirilme



Cennetin Kapıları'nı arayan 37 intihar kurbanından biri.

şeklimden kaynaklandığına olan inancınızın, sizin yetiştirilme tarzınızdan kaynaklandığı gerçeği de var."

Yakın zamanda, çeşitli **tarikatlar** –kimi sosyal bilimci yeni dinsel hareketler demeyi tercih ediyor– aleniyet kazandı: Sun Myung Moon'un Birleştirme Kilisesi (Moon Tarikatı da deniyor, Unification Church), Jim Jone'nun İnsanların Tapınağı (People's Temple), Daid Koresh'in Davudyan Kolu (Branch Davidian) ve Marshall Applewhite'ın Cennetin Kapısı.

tarikat (Yeni dinsel hareket şeklinde de adlandırılır) Genellikle, (1) bir Tanrı'ya veya kişiye yönelik, ayırt edici tapınma törenlerine ve inançlara sahip olmak, (2) kendilerini çevreleyen "şeytani" kültürden yalıtılmış şekilde yaşamak, (3) karizmatik bir lidere sahip olmak özellikleriyle karakterize olan bir grup (Yaygın kabul gören bir dinden ayrılan ve ona karşı olan bir kol).

Sun Myung Moon'un Hristiyanlık, antikomünizm ve Moon'un kendisini yeni Mesih olarak yüceltme karışımı, dünya çapında takipçi kazandı. Moon'un, "Benim dileğim sizin dileğiniz olmalıdır" açıklamasına cevaben pek çok insan kendisini ve gelirini Moon'un Tarikatı'na adadı.

1978 yılında, Guyana'da, Jim Jones'un San Fransisco'dan beri onu takip eden 914 müridi, onun emrini dinleyip sakinleştiriciler, ağrıkesiciler ve ölümcül bir dozda siyanür içeren üzüm suyunu içerek dünyayı şoke etti.

1993'te, lise terk David Koresh, kutsal kitabı ezberleme yeteneğini kullandı ve insanları büyüleyerek cemaatin Davudyan Kolu grubunun kontrolünü ele geçirdi. Üyeler zamanla, yavaş yavaş banka hesaplarını ve mal mülklerini boşalttılar. Ayrıca, Koresh kendisi karıları ve kızlarıyla uyurken, diğer erkekleri cinsel perhize ve kendi 19 "karısını" çocuklarını doğurmaya ikna etti. Silahlı bir çatışmanın ardından gerçekleşen kuşatmada 6 tarikat üyesi ve 4 federal ajan öldü; Koresh, takipçilerine yakında öleceklerini ve onunla birlikte doğrudan cennete gideceklerini söyledi. Federal ajanlar göz yaşartıcı gazla doldurmayı ümit ederek kampı tanklarla bastılar. Saldırının sonunda 86 kişi yerleşim alanını yutan yangında öldü.

Marshall Applewhite, cinsel lütuflara hükmetmek için baştan çıkmamıştı. Öğrencileriyle yaşadığı ilişkiler yüzünden iki kere müzik öğretmenliği işinden atılan Applewhite, iğdiş yoluyla cinsel hayatın olmadığı bir adanmışlığı aramıştı; onunla beraber ölen 17 Cennetin Kapısı üyesi adamdan 7'si de böyle yapmıştı (Chua-Eoan, 1997; Gardner, 1997). Applewhite, 1971 yılında psikiyatri hastanesinde kalırken, hemşire ve amatör astrolog Bonnie Lu Nettles ile bağlantı kurdu. Nettles ve karizmatik Applewhite'a "bir sonraki aşama" yolunda kozmolojik bir vizyon verdi. Tutkuyla vaaz veren Applewhite, kurtuluşa giden bir uzay yolculuğu vadiye, takipçilerini ailelerinden, cinsellikten, uyuşturuculardan ve kişisel mal varlıklarından vazgeçmeye ikna etti.

Bunlar nasıl gerçekleşebildi? Bu insanları topyekûn bağlılığa ikna eden neydi? Eğilimle ilişkili açıklamalar mı yapmalıyız—kurbanları suçlayarak? Onları, kolay aldatılabilir ve dengesiz diyerek göz ardı mı etmeliyiz? Yoksa uyma, uygu, çelişki,

ikna etme ve grup etkisinin tanıdık ilkeleri onların davranışlarını –onları, yolları benzer güçler tarafından şekillendirilen bizlerle aynı kefeye koyarak– açıklayabilir mi?

Tutumlar Davranışları İzler

Bölüm 4'ün tekrar ve tekrar gösterdiği üzere, kişiler gönüllü, açıkça ve yinelenen bağlılıkları içselleştirirler. Görünüşe göre, tarikat liderleri bunu biliyorlar.

UYMA KABULLENMEYİ DOĞURUR

Yeni gelenler kısa sürede göreceklerdir ki üyelik öyle keyfekeder bir olay değildir. Hızlıca takımın aktif üyeleri hâline getirilirler. Davranışsal ayinler, umumi üyelik alımları ve parasal destek bulmak yenilerin üyelik kimliklerini güçlendirir. Sosyal-psikolojik deneylerde yer alanlar tanık olmak zorunda kaldıkları şeye inanmaya başlarlar (Aronson ve Mills, 1959; Gerard ve Mathewson, 1966), tarikata yeni kabul edilmiş kişiler de kendini adamış yandaşlar olurlar. Kişisel adanmışlık ne kadar fazlaysa onu gerçekleme zorunluluğu da o kadar artar.

AŞAMALI ARTTIRMA OLGUSU

İnsanlar, böylesi şiddetli yaşam tarzı değişikliği yapmaya nasıl razı oluyorlar? Nadiren, ani ve bilinçli şekilde oluyor. Biri, yalnızca "Ana akım dinlerden elimi eteğimi çekiyorum, bir tarikat bulacağım." diye karar vermez. Tarikat üyeleri de sokaktaki insanlara "Merhaba. Ben bir Moon tarikatındanım. Bize katılmak ister misiniz?" demez. Üye alımı taktiği daha ziyade aşamalı artırma olgusundan faydalanır. Örneğin, Birleştirme Kilisesi için üye toplayanlar insanları akşam yemeğine, sonra da hafta sonu sıcak bir arkadaşlığa ve hayat felsefelerini tartışmaya davet ederler. Hafta sonu ziyafetinde, katılımcıları şarkılara, etkinliklere ve tartışmalara eşlik etmeleri için cesaretlendirirler. Daha sonra, potansiyel yeni üyeler, daha uzun süreli eğitim ve dinlenme etkinliklerine kayıt yaptırmaya davet edilirler. Tarikatlardaki etkinlik örüntüleri git gide çetinleşir, üyeliğe yeni alınanların katkıda bulunmalarını ve yeni üyeler bulmalarını ısrarla isteme noktasında doruğa ulaşır.

İnançlarını değiştirenler tarikatlara bir kez girdiler mi parasal bağışların ilk başta gönüllü yapıldığını, sonradan zorunlu olduğunu görürler. Jim Jones, gelirin yüzde 10 oranında olan katkıyı, nihayetinde kolayca yüzde 25 olarak duyurdu. En sonunda üyelerin sahip oldukları her şeyi kendisine devretmelerini emretti. İş yükleri de git gide daha talepkâr hâle geldi. Eski tarikat üyesi Grace Stoen aşamalı süreci hatırlıyor:

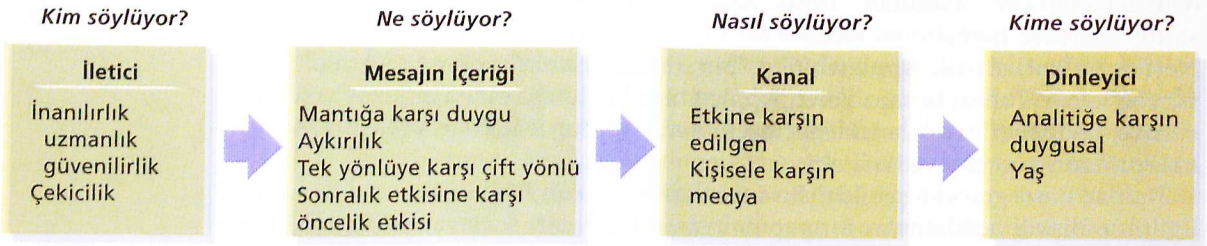
> Hiçbir şey şiddetli bir şekilde yapılmadı. Jim Jones'un bunca şey yapabilmesinin nedeni budur. Yavaşça bir şeylerden vazgeçmeye yavaşça daha fazlasına katlanmaya başlarsınız ama bu, her zaman azar azar yapılır. Oldukça şaşırtıcıydı çünkü bazen oturup vay canına, gerçekten bir sürü şeyden vazgeçtim derdiniz. Bir sürü acıya katlanıyorum. Fakat bunu o kadar yavaş yapardı ki fark ettiğiniz anda, buraya kadar geldim ne fark eder ki derdiniz (Conway ve Siegelman, 1979, s. 236)

ŞEKİL 7.9
İkna Etme İletişimlerinin Tesirini Etkilediği Bilinen Değişkenler

Bu değişkenler gerçek yaşamda birbirleriyle etkileşebilir; birinin etkisi diğerininkinin seviyesine bağlı olabilir.

İkna Edici Unsurlar

Tarikatların ikna edişlerini bu bölümde anlatılan (ve Şekil 7.9'da özetlenen) etmenlerle de inceleyebiliriz: *Kim* (iletişimci), *neyi* (mesaj), *kime* (dinleyici) söyledi?



İLETİŞİMCİ

Başarılı tarikatların genellikle karizmatik bir liderleri var –üyeleri çeken ve onları yönlendiren biri. İkna etme üzerine yapılan deneylerde, dinleyicilerin uzman ve güvenilir olarak algıladığı biri, inanılır bir iletişimcidir– "Baba" Moon gibi.

Jim Jones, inanırlığını pekiştirmek için "ruhani okumalar" kullandı. Yeni gelenlerden, kilise törenlerine girmeden önce kendilerini tanıtmaları isteniyordu. Sonra Jones'un yardımcılarından biri hızlıca kişinin evini arayarak "Merhaba. Bir anket yapıyoruz ve size bazı sorular sormak istiyoruz" diyordu. Eski üyelerden birinin hatırladığı şekliyle, Jones tören sırasında o kişinin adını söyler ve şunları derdi:

> Beni daha önce gördün mü? Pekala, şöyle şöyle bir yerde yaşıyorsun, telefon numaran şu, oturma odanda şunlar, bunlar var ve kanepenin üzerinde şöyle bir yastık var... Şimdi, beni hiç evinde gördüğünü hatırlıyor musun? (Conway ve Siegelman, 1979, s. 234)

Güvenmek inanılırlığın başka bir hâlidir. Tarikat araştırmacısı Margaret Singer (1979), orta sınıf beyaz gençlerin üyeliğe daha yatkın olduklarını çünkü daha çok güvendiklerini belirtir. Alt sınıf (sıkboğaz edilmekle nasıl başa çıkabileceğini bilen) gençlerin "şehir yaşamında ayakta kalabilme" yeteneklerinden ve üst sınıf (çocukluklarından beri adam kaçırmalara karşı uyarılan) gençlerin ihtiyatlılığından yoksundurlar. Pek çok tarikat üyesi arkadaşları ya da akrabaları, yani güvendikleri insanlar tarafından toplanırlar (Stark ve Bainbridge, 1980).

MESAJ

Canlı, duygusal mesajlar ile yalnız ve bunalımlı insanlara grupça gösterilen samimiyet ve kabul edilme çarpıcı şekilde cazip olabilir: Efendine saygı göster, aileye katıl; "tek yol", çözüm bizde. Mesaj, dersler, küçük grup konuşmaları ve doğrudan sosyal baskı gibi farklı kanallar boyunca yankılanır.

DİNLEYİCİLER

Toplanan üyeler çoğunlukla 25 yaşın altındadır—henüz davranış ve tutumların görece sabit hâle gelmediği, değişime açık yaşlar. Bazıları, Jim Jones'un takipçileri gibi, az eğitimli, mesajın basitliğinden hoşlanan ve mesaja karşı çıkmayı güç bulanlardır. Fakat çoğunluğu eğitimli, orta sınıf insanlarıdır; ideallerden hoşlanırlar, ilgiliymiş gibi ve farklı davranıp fedakârlıkta bulunduğunu iddia edenlerin çelişkilerini ve açgözlü uygulamalarını görmezden gelenlerdir.

Potansiyel üyeler sıklıkla hayatlarında dönüm noktalarındadır, kişisel krizlerle yüzleşmekte ya da tatilde ya da evden uzakta yaşamaktadırlar. İhtiyaçları vardır; tarikatlar onlara bir çözüm sunar (Lofland ve Stark, 1965; Singer, 1979). Gail Maeder, tişört dükkânı battıktan sonra Cennetin Kapısı'na katıldı. David Moore 19 yaşındayken okuldan yeni mezun olmuş ve hayatına yön vermeye çalışırken katıldı. Sosyal ve ekonomik çalkantı dönemleri, kişinin kafa karışıklığında açıkça basit bir şeye yönelmesi için müsaittir (O'Dea, 1968; Sales, 1972).

Orta Doğu'da (ve Bali, Madrid, Londra gibi diğer yerlerde) suikast bombacısı olanların çoğu benzer şekilde ergenlik ve yetişkinlik arasında geçiş yapmakta olan genç adamlardır. Tarikatın topladığı adamlar gibi, onlar da buyurucu ve dinsel eksenli iletişimcilerin etkisi altına girerler. Bu çok güçlü sesler, bombacıların kendilerini fani anlarını kendini imhayla sonlandırarak saadet ve kahramanlık kapılarından geçecek "yaşayan şehitler" olarak görmeleri için beyinlerini yıkarlar. Yaşama güdüsünün üstesinden gelmek için her bir aday seyirciler önünde taahhütlerde bulunur –vasiyetini yazar, elveda mektupları yazar, veda videoları çeker– bunlar geri dönüşü olmayan psikolojik noktalar yaratır (Kruglanski ve Golec de Zavala, 2005). Tüm bunlar göreli olarak tecrit edilmiş küçük hücrelerde, grup etkisiyle, düşmana karşı nefretin körüklenmesiyle olur.



Askeri eğitimler, aynen yeni dinsel hareketlerin liderleri, cemiyetler ve terapötik (sağaltıcı) topluluklarca da kullanılan yöntemleri kullanarak uyumu ve bağlılığı yaratırlar.

Grup Etkileri

Ayrıca, tarikatlar bir sonraki bölümde anlatılan temayı da örnekler: Grubun, üyelerinin görüşlerini ve davranışlarını şekillendirme gücü. Tarikatlar, tipik olarak üyelerini eski sosyal güvence sistemlerinden kopartırlar ve diğer tarikat üyeleriyle birlikte tecrit ederler. Burada Rodney Stark ve William Bainbridge'in (1980) "sosyal iç patlama" diye adlandırdıkları şey gerçekleşebilir: Ta ki her bir kişi yalnızca diğer grup üyeleriyle bağlanıp grup sosyal olarak içe doğru çökene kadar dış sosyal bağlar zayıflar. Aileler ve eski arkadaşlarla bağlar kopar, karşıt savlara olan erişimleri kaybolur. Grup artık kimlik sunar ve gerçekliği tanımlar. Tarikat, anlaşmazlıkları uygun görmediği ve cezalandırdığı için görünürdeki fikir birliği, ağır ağır kaybolan şüpheleri elemeye yardımcı olur. Üstelik stres ve duygusal uyarılma dikkati azaltır, insanları "zayıfça desteklenmiş savlardan, sosyal baskıdan ve grup üyesi olmayanların küçümsenmesinden kolay etkilenir" hâle getirir (Baron, 2000).

"Sosyal desteğinizle ve bilgi ağlarınızla olan bağlantılarınızın koptuğu 'Tam Teslimiyet'ten kaçının. Aşina olduğunuz ve güvendiğiniz aile, arkadaşlar, komşular, iş arkadaşlarından oluşan referans gruplarından duygusal olarak koparılmanıza izin vermeyin—onlara karşı yapılan küçültmeleri, baskıcı çabalarını kabul etmeyin."

—PHILLIP ZIMBARDO VE CINCY X. WANG, "DR. Z'S 20 HINTS ABOUT RESISTING UNWANTED INFLUENCES ON YOU", 2007

Marshall Applewhite ve Bonnie Nettles, ilk önce kendi iki kişilik gruplarını oluşturdular, birbirlerinin anormal fikirlerini destekliediler—psikiyatrların *folie à deux* ("iki kişilik delilik" sözünün Fransızcası) dedikleri bir olgu. Başkaları onlara katıldıkça, grubun sosyal yalıtılmışlığı alışılmamış düşünceleri kolaylaştırdı. İnternet komplo teorileri gruplarının da gösterdiği gibi sanal gruplar da benzer şekilde paranoya geliştirebiliyorlar. Cennetin Kapısı internetten üye alımı konusunda yetenekliydi.

Ancak bu teknikler –artan davranışsal taahhütler, ikna etmek ve grup tecridi– sonsuz güce sahip değil. Birleştirme Kilisesi, çalıştaylarına katılan her 10 kişiden 1'inden daha azını kendine katabiliyor (Ennis ve Verrilli, 1989). Cennetin Kapısı'na katılanların çoğu, bu tarikatı o can alıcı günden önce terk etti. David Koresh, insanlara bir ikna etme, korkutma ve şiddet karışımıyla hükmetti. Çok uç noktalarda isteklerde bulunurken Jim Jones da insanları korkutarak kontrol etmek zorunda kaldı. Topluluktan kaçanları zarar vermekle tehdit etti; itaat etmeyenleri dövdü ve asi üyeleri uyuşturucu bağımlısı hâline getirdi. Sonuçta, akıl çelici olduğu kadar bir kabadayı da olmuştu.

Tarikatların kullandığı bu etkileme yöntemlerinin bazıları daha yumuşak huylu ve geniş çapta kabul gören gruplarca da kullanılır. Örneğin Budist ve Katolik manastırlar, birbirine benzer yandaşlarını dünyadan uzağa kapatırlar. ABD'deki kolej ve üniversite kardeşlik kulüpleri üyelerinin belirttiğine göre, olası üyelere gösterilen ilk "sevgi seli" bu manastırlarda gösterilen ilk "koşuşturma" döneminden çok farklı değildir. Eski üyeler, yenilere ileri dönük güvenceler verirler ve onları özel hissettirirler. Ant içme dönemi boyunca yeni üyeler bir şekilde yalıtılmışlardır, ant içmeyen eski arkadaşlarından ayrılmışlardır. Zamanlarının çoğunu

yeni gruplarının tarihini ve kurallarını çalışarak geçirirler. Yeni grupları için cefa çekerler ve vakitlerini ona adarlar. Onun her isteğine boyun eğmeleri beklenir. Genellikle sonuç kendini adamış yeni bir üyedir.

Anlatılanların çoğu, uyuşturucu ve alkol bağımlığından kurtulmak için oluşturulan sağaltıcı topluluklar için de geçerlidir. Ateşli kendi kendine yardım grupları, güçlü inanışları ve üyelerin davranışlarına içten işleyen güçlü tesirleri olan yapışkan bir "sosyal koza" oluştururlar (Galanter, 1989, 1990).

İkna etmenin bir başka yapıcı kullanımı da danışmanlık ve psikoterapidir. Sosyal rehberlik psikologu Stanley Strong'a göre psikoterapi, "Uygulamalı psikolojinin bir dalıdır" (1978, s. 101). Benzer şekilde, psikoterapist Jerome Frank da (1974, 1982) kendi kendini engelleyen tutum ve davranışları değiştirmek için ikna etmenin geçerliliğini yıllar önce tanımıştır. Frank, tarikatlar ve ateşli kendi kendine yardım grupları gibi psikoterapi ortamlarının (1) destekleyici, güvenilir sosyal ilişkiler, (2) uzmanlık ve umut sunumu, (3) kişinin yaşadığı zorlukları açıklayacak özel bir gerekçe ya da mit ve buna yeni bir bakış açısı önerisi ile (4) yeni bir barış ve mutluluk algısı için ayinler ve öğrenme deneyimleri seti sağladığını belirtti.

Kardeşlik kulüpleri, kendi kendine yardım grupları ve psikoterapi örneklerini onların aleyhinde konuşmak için değil, sonuca ilişkin iki gözlemi resimlemek için seçtim. Öncelikle, eğer yeni dinsel akım hareketlerini liderlerinin mistik güçlerine ya da takipçilerinin alışılmamış zayıflıklarına dayandırırsak kendimizi sosyal kontrol tekniklerine bağışık olduğumuz fikriyle kandırırız. Gerçekte, kendi grubumuz –ve sayısız politik liderler, eğitimciler ve diğer ikna ediciler– aynı şekilde, bu taktiklerin çoğunu üzerimizde kullanıyorlar. Eğitim ve beyin yıkama arasında, aydınlanma ve propaganda arasında, dönüşüm ve zorlama arasında, terapi ve zihin kontrolü arasında yalnızca bulanık bir çizgi vardır.

İkinci olarak, Jim Jones ve diğer tarikat liderlerinin ikna etmenin gücünü kötüye kullandıkları gerçeği, iknanın özünde kötü olduğu anlamına gelmez. Nükleer enerji evlerimizi aydınlatabilir ya da tüm şehirlerimizi silebilir. Cinsel güç kendimizi ifade etmemizi ve adanmış sevgimizi kutlamamızı ya da insanlardan bencil doyumlar için faydalanmamızı sağlayabilir. Benzer şekilde, ikna etme gücü de ışık tutmamızı ya da kandırmamızı, sağlıklı yaşamı desteklememizi ya da bağımlılık yapıcı uyuşturucuları satmamızı, barışı ilerletmemizi ya da nefreti körüklememizi sağlayabilir. Bu güçlerin kötü emeller için kullanılabileceğini bilmek bizi tetikte tutabilir. Bilim insanı ve vatandaş olarak onların ahlaksız kullanımına karşı korunabiliriz. Ama bu güçler doğası gereği iyi ya da kötü değiller; bizim onları nasıl kullanacağımız etkilerinin yıkıcı ya da yapıcı olmasını belirler. Hilekârlık yüzünden ikna yöntemlerini mahkûm etmek, oburluk yüzünden yemek yemeyi mahkûm etmek gibidir.

Özetle: Sıra Dışı İkna: Tarikatlar Nasıl Beyin Yıkıyor?

Dinsel tarikatların başarısı, güçlü ikna etme sürecini iş başında görmek için bir fırsat sağlıyor. Görünüşe göre başarıları üç genel yöntemden kaynaklanıyor:

- Davranışsal bağlılıklar oluşturarak (Bölüm 4'te anlatıldığı gibi)
- Etkili ikna ilkelerini kullanarak (Bu bölüm)
- Üyeleri benzer düşüncedeki gruplarda yalıtarak (Bölüm 8'in konusu)

İkna Edilmeye Nasıl Karşı Konulur?

"Etki altına alma silahları"nı değerlendiren bizler, etki altına alınmaya karşı bazı yöntemleri değerlendiriyoruz. İnsanları istenmeyen ikna edilmelere karşı koymaya nasıl hazırlayabiliriz?

Dövüş sanatı eğitmenleri, saldırıyı öğrettikleri süre kadar bir süreyi koruma blokları, yön değiştirmeler ve darbeyi bertaraf etmelere de ayırırlar. Brad Sagarin ve meslektaşları (2002), "sosyal etki altına almanın savaş alanında" araştırmacılar

savunmadan ziyade ikna edici saldırıya odaklanıyor. Daniel Gilbert ve çalışma arkadaşları (1990, 1993) raporlarında, ikna olma doğal olarak geliyor diyor. İkna edici mesajları kabul etmek onlardan şüphe etmekten daha kolaydır. Bir iddiayı (Diyelim ki kurşun kalemler sağlık için tehdit oluşturuyor) *anlamak* ona *inanmaktır*—en azından, geçici bir süre, biri çıkıp ilk otomatik kabullenmeyi yıkana kadar. Eğer dikkat dağıtan bir olay yıkımı engellerse kabullenme kolayca gerçekleşmez.

Yine de mantık, bilgi ve motivasyon ile donatılmış bizler yalanlara karşı koyabiliriz. Eğer inanılır görünen tamirci üniforması ve doktor unvanı gözümüzü korkutarak, bizi düşünmeden onların dediklerini kabul etmeye götürüyorsa, otoriteye karşı olan davranışsal tepkilerimizi yeniden değerlendirebiliriz. Zaman ve para ayırmadan önce daha fazla bilgiye ulaşmak için araştırma yapabiliriz. Anlamadığımız şeyleri sorgulayabiliriz.

Kişisel Taahhütleri Güçlendirmek

Bölüm 6, karşı koymak için başka bir yol gösterdi: Başkalarının yargılarıyla karşılaşmadan önce kendi konumunuz için açık bir taahhüt gerçekleştirin. Kendi görüşlerinizi savunarak diğerlerinin söylediklerine karşı daha az duyarlı (ya da daha az "açık" diyelim) olacaksınız. Yapay kamusal yargılamalarda, jürinin kendi arasında oylama yapması durumunda, sözel olarak ifade edilen konumların pekiştiği gözlenmektedir ve bu da daha çok çıkmaza neden olmaktadır (Davis ve diğerleri, 1993).

İNANIŞLARI ZORLAMAK

İnsanları kendilerine taahhütte bulunmaları için nasıl uyarabiliriz? Charles Kiesler (1971), yaptığı deneylerden yola çıkarak olası bir yol daha sundu: Onların konumlarına birazcık saldırın. Kiesler, taahhütte bulunan insanlara, tepki gösterecekleri kadar güçlü ama onları bastıracak kadar güçlü olmayacak şekilde saldırıldığında kendilerini daha da çok adadıklarını buldu. Kiesler, "Taahhütte bulunan kişilere saldırdığınızda ve saldırınız yetersiz bir güçte olduğunda, onlar önceki taahhütleri savunmak için daha da uç davranışlara yönelirler" (s. 88). Öfkeli tarafların kızgın konuşmalarının, kendilerini giderek artan uç noktalara adamalarının, bir tartışma sırasında gerçekleştiğini belki de hatırlarsınız.

KARŞI SAVLAR GELİŞTİRMEK

Zayıf bir saldırının direniş oluşturabilmesinde ikinci bir neden var. Hastalıklara karşı yapılan aşılar gibi, zayıf karşı çıkışlar bile karşı savları harekete geçirir, bunlar da daha güçlü saldırılarda hazır olur. W. McGuire (1964), bunu bir deneyler dizisiyle kayda geçirdi. McGuire'ın merak ettiği şuydu: İnsanları, bir virüse karşı aşıladığımız gibi ikna olmaya karşı da aşılayabilir miyiz? **Tutum aşılama** diye bir şey var mı? "Virüslerden arınmış ideal çevrede" yetişen birini –sorgulanmayan inanışları olan insanları– alıp onların zihinsel savunmalarını uyarabilir miyiz? İnanışlarını tehdit eden kanıtlara küçük dozlarda maruz bırakmak daha sonraki ikna çabalarına karşı onları aşılar mı?

tutum aşılama
Daha güçlü saldırılar geldiğinde aksini ispatlayabilsinler diye insanların tutumlarını zayıf saldırılara maruz bırakma.

McGuire'ın yaptığı buydu. Önce bazı kültürel gerçeklikler buldu; örneğin, "Eğer mümkünse her öğünden sonra dişlerinizi fırçalamak iyi bir fikirdir." gibi. Sonra, bu gerçekliklere güçlü, inanılır bir saldırı olduğunu gösterdi (örneğin, saygın otoritelerin çok fazla diş fırçalamanın diş etlerine zarar verebileceğini bulduklarını söylemeleri gibi). Ancak, inanışları saldırıya uğramadan önce inanışlarına karşı küçük zorluklarla "bağışıklık" kazandılarsa *ve* eğer bu zayıf inanışa karşı çıkan bir yazı okudularsa ya da yazdılarsa güçlü saldırıya karşı koymakta daha başarılı olabildiler.

Şunu unutmayın, etkili aşılamalar uyarır fakat savunmalarımızı yenilgiye uğratmaz. Artçı deneyler, kendilerinin zayıf şekilde –zayıf karşı savlarla– karşı çıktıklarını düşündükleri zaman kişilerin tutumlarının zayıfladığını ve gelecek olan çağrılara karşı daha savunmasız hâle geldiklerini gösterdi (Tormala ve diğerleri, 2006). İkna etmeye karşı durmak bizim kendi kontrol sistemimizden de enerji götürür. Yani karşı çıkıştan hemen sonra ya da yorgunluk veya perhiz gibi diğer kendini kontrol çabaları yüzünden zayıflamışken, tükenmiş ve ikna olmaya daha elverişli hâle gelmiş olabiliriz (Burkley, 2008).

hikâyenin İÇ YÜZÜ

Tutum Aşılamasında William McGuire

Bu bağışıklık kazandırma işinde çalışırken kendimi Bay Temiz gibi hissettim çünkü manipüle edilmeye karşı insanlara nasıl yardım edilebileceğini araştırıyordum. Daha sonra, araştırmamız yayımlandığında bir reklam yöneticisi aradı ve "Çok ilginç Profesör: Okurken çok zevk aldım" dedi. Haklı olarak yanıtladım: "Bunu söylemeniz çok hoş Bay Yönetici ama aslında öbür taraftayım. Siz insanları ikna etmeye çalışıyorsunuz ve ben de onları buna dirençli hâle getirmeye çalışıyorum." Bana, "Kendinizi hafife almayın Profesör" dedi. "Çalışmalarınızı bizim rakiplerimizin reklamlarının etkisini azaltmak için kullanabiliriz." Gerçekten de, neredeyse her reklamcı için diğer markalardan bahsetmek ve onların iddialarını söndürmek standart hâle geldi.

William McGuire (1925–2007)
Yale Üniversitesi





Bir "zehir paraziti" reklamı

Robert Cialdini ve çalışma arkadaşları (2003), uygun karşı savların ikna etmeye karşı müthiş bir yol olduğuna katılıyorlar. Ancak onları bir reklama tepki olarak nasıl akla getirebileceklerini merak ettiler. Onların önerdiği yanıt bir "zehir paraziti" savunması oldu—bir zehir ile (güçlü karşı savlar) bir paraziti (karşı tarafın reklamlarını gördüğünde akla, karşı savları getirecek geriye dönük erişilebilir ipuçları) birleştiren bir şey. Araştırmacıların çalışmalarında, öncesinde reklamın bir kopyası üzerinde karşı savları gören katılımcılar, tanıdık bir politik reklam izlediklerinde en az etkilenenler oldu. Reklamı tekrar görmek zihinlerinde karşı savları patlattı. Sigara karşıtı reklamlar bunu etkili şekilde kullandılar, örneğin çetin dış mekânlarda geçen ama artık öksüren ve eli ayağı tutmayan kovboyu içeren yeni bir "Malboro Man" reklam seti yaratıldı.

Gerçek Hayat Uygulamaları: Aşılama Programları

Tutum aşılaması, insanları istenmeyen ikna edilmelere karşı laboratuvar dışında da koruyabilir mi? Sigara kullanımını önleme ve tüketici eğitimleri üzerindeki uygulamalı araştırmalar cesaret verici yanıtlar sunuyor.

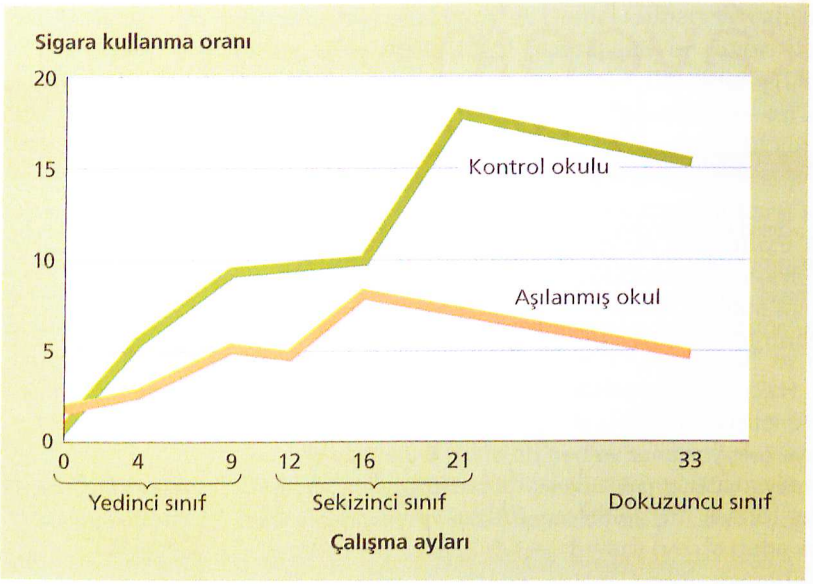
SİGARA İÇMEYE YÖNELİK ARKADAŞ BASKISINA KARŞI ÇOCUKLARI AŞILAMAK

Laboratuvar araştırmalarının, pratik uygulamaların yolunu nasıl açabileceğini göstermek için Alfred McAlister (1980) önderliğindeki bir araştırma grubu, orta öğretim öğrencilerini sigara içmeleri yönündeki arkadaş baskısına karşı "aşıladı." Yedinci sınıf

ŞEKİL :: 7.10

"Aşılanmış" orta öğretim okulu öğrencileri arasındaki sigara kullanıcıları oranı, daha sıradan sigara karşıtı eğitim programı kullanan kontrol okulundakilere göre çok daha az.

Kaynak: McAlister ve diğerleri, 1980; Telch ve diğerleri, 1981.



öğrencilerine, sigara içmenin kadını özgürleştirdiğini söyleyen reklamlara, "Eğer sigaraya bağımlıysa gerçekten özgür değildir" diyerek tepki göstermeleri öğretildi. Ayrıca, sigara içmediklerinde "ödlek" olarak çağrıldıklarında "Eğer sadece sizi etkilemek için sigara içmiş olsaydım o zaman ödlek olurdum" dedikleri mizansenler oynadılar. Bu toplantılardan birkaç tane düzenlenen yedinci ve sekizinci öğretim yılının ardından, aşılanmış öğrencilerin sigara içme oranı, ailelerindeki sigara içme oranı aynı olan bir başka okuldaki aşılanmamış öğrencilere göre yarı yarıyaydı (Şekil 7.10).

Başka araştırma grupları da bazen diğer hayat becerisi eğitimleriyle desteklenen bu aşılama yöntemlerinin gençlerde sigara kullanımını azalttığını doğruladı (Botvin ve diğerleri, 1995, 2008; Evans ve diğerleri, 1984; Flay ve diğerleri, 1985). En yeni yöntemler, sosyal baskıya karşı koyma yöntemlerini vurguluyor. Araştırmalardan biri, altıncı ile sekizinci sınıf arasındaki öğrencilere sigara karşıtı filmler göstermek ya da sigara kullanımı hakkında bilgi vermenin yanı sıra öğrenciler tarafından kurgulanan mizansenlerle sigara teklifini reddetmeyi de içeriyordu (Hirschman ve diğerleri, 1989). Bir buçuk yıl sonra, sigara karşıtı filmleri izleyenlerin yüzde 31'i sigara içmeye başladı. Sigaraya hayır demeyi mizansenlerle oynayanlardansa sadece yüzde 19'u sigaraya başladı.

Sigara ve uyuşturucu kullanımı karşıtı eğitim programları başka ikna etme yöntemleri de uyguluyorlar. Çekici grup üyelerini bilgi iletici olarak kullanıyorlar. Öğrencilerin kendi bilişsel süreçlerini tetikliyorlar ("İşte sana hakkında düşünmek isteyebileceğin bir şey"). Öğrencilerin (önce sigara kullanmak hakkında rasyonel kararlar vererek ve sonra onları nedenleriyle birlikte sınıf arkadaşlarına beyan ederek) herkesin önünde söz vermelerini sağlıyorlar. Bu sigara kullanımını önlenme programlarının bazıları yalnızca iki ila altı arası ders saati gerektiriyor, önceden hazırlanmış basılı materyaller ya da videoteypler kullanıyorlar. Günümüzde, sigara kullanımını önlemek için sosyal psikolojik yaklaşımı kullanmak isteyen herhangi bir okul yönetimi ya da öğretmen bunu kolayca, ucuza, gelecekteki sigara kullanımı oranları ve ilgili sağlık masraflarında kayda değer bir azalma olacağı umuduyla gerçekleştirebilir.

ÇOCUKLARI REKLAMLARIN ETKİSİNE KARŞI AŞILAMAK

"Çocuklarım televizyonda dans etmeyen bir şeyi yemeyi genellikle reddediyorlar."

—ERMA BOMBECK

Belçika, Danimarka, Yunanistan, İrlanda, İtalya ve İsveç, çocukları hedefleyen reklamları kısıtlıyor (McGuire, 2002). Robert Levine, *The Power of Persuasion: How We're Bought and Sold* kitabında, ABD'de ortalama çocuğun bir yılda 10.000'den fazla reklam gördüğünü belirtiyor. Lavine, "Yirmi yıl önce, çocuklar gazoz içtiklerinin iki katı kadar süt içerlerdi. Reklamlar sağ olsun bu oran tersine döndü" diyor (2003, s. 16).

Philip Morris'teki araştırmacıların 1981 tarihli bir raporu, sigara kullanıcılarının gençliklerinde genellikle bir "öncelikli marka tercihi" geliştirdiklerini söylüyor (FTC, 2003). "Günümüzün gençleri, yarının potansiyel düzenli müşterisi ve sigara kullanıcılarının



Çocuklar, reklamcıların düşleridir. Bu nedenle, araştırmacılar çocukları her yıl gördükleri ve çoğunluğu televizyon setine yapışık 10.000'den fazla reklama karşı aşılamanın yolunu araştırdılar.

ezici bir çoğunluğu sigara içmeye gençken başlıyor" (Lichtblau, 2003). Bu, bazı sigara ve dumansız tütün şirketlerinin neden lise ve üniversite öğrencilerine birçok konuda yardımcı olduklarını (örneğin partilere sponsor olmak, çeşitli etkinliklerin reklamını yapmak, ücretsiz sigara dağıtmak) ve böylece "giriş seviyesi" diye tanımladıkları bu hedef kitlesine yöneldiklerini açıklamaktadır (Farrell, 2005).

Araştırmacılar, reklamcılığın etkisini dizginlemek ümidiyle çocukları televizyon reklamlarının etkilerine nasıl bağışık hâle getirebilecekleri üzerinde çalıştılar. Bu araştırma, çocuklarla ilgili yapılan diğer araştırmalar tarafından desteklendi. Özellikle 8 yaşındaki çocukların (1) reklamlar ve programları birbirinden ayırmakta güçlük çektiklerini ve onların ikna edici niyetlerini anlamakta zorlandıklarını, (2) ayrım gözetmeksizin televizyon reklamlarına güvendiklerini ve (3) reklamlardaki ürünleri istediklerini, ailelerine yalvardıklarını gösteren araştırmalar tarafından desteklendi (Adler ve diğerleri, 1980; Feshbach, 1980; Palmer ve Dorr, 1980). Görünüşe göre, çocuklar reklamcıların düşledikleri şeydir: kolayca aldatılabilen, savunmasız ve satış yapması kolay.

Bu bulgularla donatılan vatandaş grupları, böylesi ürünler için reklamları fırçaladı (Moody, 1980): "Bilgili bir reklamcı, bilgili olmayan ve ona güvenen bir çocuğa sağlıksız bir şeyi satmak için milyonlar harcıyorsa bu yalnızca istismar olarak adlandırılabilir." "Annelerin Reklamcılara Beyanı"nda [Annelik Projesi (Motherhood Project), 2001] kadınların oluşturduğu geniş bir koalisyon şu öfkeyi tekrar etti:

> Bizler için çocuklar paha biçilemez hediyelerdir. Sizler içinse bizim çocuklarımız müşterilerdir ve çocukluk da istismar edilecek bir "pazar hedefi".... İleri eğitim almış ve yaratıcı uzmanlarınız bizim çocuklarımızı araştırıp, inceleyip, ikna edip, yönlendirdikçe tüketici ihtiyaçlarını karşılamak ile yaratmak arasındaki çizgi git gide daha sık geçiliyor.... Başı çeken mesajlar, "Bugün bir molayı hak ediyorsun", "Senin istediğin gibi olsun", "İç güdülerini dinle. Susuzluğuna itaat et", "Sadece yap", "Sınır yok", "Arzuluyor musunuz?" Bunlar, reklamcılığın ve pazarlamanın baskın mesajlarını [örneklerle] gösteriyor: hayat, bencillik, anlık hazlar ve maddiyat.

"İş çocuk yaştaki tüketicileri hedeflemeye geldiğinde, General Mills'teki bizler Procter ve Gamble'ın 'beşikten mezara' modelini takip ederiz... Onları erkenden elde etmeye ve hayat boyu onları elde tutmaya inanırız."

—WAYNE CHILICKI, GENERAL MILLS (QUOTED BY MOTHERHOOD PROJECT, 2001)

Diğer yandaysa ticari çıkarlar var. Reklamlar aracılığıyla ebeveynlerin çocuklarına tüketici yeteneklerini öğrettiğini ve daha da önemlisi televizyondaki çocuk programlarına kaynak sağlandığını iddia ediyorlar. Amerika Birleşik Devletleri'nde, Birleşik Ticaret Komisyonu (FTC) ortada kalmış durumda; FTC, araştırma bulguları ve politik baskılar tarafından dürtülürken sağlıksız yiyecekler ve yaşı tutmayan gençleri hedefleyen R sınıfındaki (ç.n. ebeveyn eşliğinde izlenebilecek programlar) filmler için TV reklamlarına yeni yaptırımlar koyup koymamaya karar vermeye çalışıyor.

Bu sırada, araştırmacılar şehir merkezinde yaşayan ve reklamlar hakkında eleştirel olarak düşünebilen –"medyaya direnme yetenekleri" olan– yedinci sınıf öğrencilerinin sekizinci sınıf olduklarında toplum baskısına daha iyi karşı koyduklarını ve dokuzuncu sınıfta alkol kullanma olasılıklarının daha az olduğunu buldular (Epstein

ve Botvin, 2008). Araştırmacılar, çocuklara da yanıltıcı reklamlara karşı koymanın öğretilip öğretilemeyeceğini merak ettiler. Norma Fesbach'ın önderliğindeki bir araştırmacı grubu (1980; Cohen, 1980), böylesi bir girişimle, Los Angeles şehrinde, ilköğretim okulu öğrencilerini küçük gruplara ayırarak, üç buçuk saat boyunca reklamları inceleme dersi verdiler. Reklamları izleterek ve onlar üzerinde tartışarak çocuklara bağışıklık kazandırıldı. Örneğin, bir oyuncak reklamının hemen ardından o oyuncak çocuklara verildi ve reklamda gördükleri şeylerin oyuncağa yaptırılması istendi. Böylesi deneyimler, reklamların daha gerçekçi olarak anlaşılmasını sağlıyor.

Tüketici avukatları aşılamanın yetersiz kalabileceğinden endişeleniyorlar. Havayı temizlemek maske takmaktan daha iyidir. Reklamcılar ürünü çocuklara pazarladıktan sonra dükkânlarda en alt sıralara yerleştirip çocukların görmesini sağladıklarında, çocuklar onları aldırmak için ebeveynlerini yıldırana kadar dır dır edip ağladıklarında anne-babaların içerlemesi şaşırtıcı değil. Bu nedenle, "Annelerin Reklamcılar İçin Kılavuzu (Mothers' Code for Advertisers)" okulda reklam olmamasını, 8 yaşın altındaki çocukların hedef alınmamasını, filmlerde ve programlarda çocuklarla ergenleri hedefleyen ürün yerleştirmelerinin olmamasını, çocuklarla ergenleri hedefleyen "bencillik ve anlık hazlara odaklanma ahlakını destekleyen" reklamların olmamasını salık veriyor [Motherhood Project (Annelik Projesi, 2001)].

Tutum Aşılama Önerileri

Beyin yıkamaya karşı en iyi direnme yolu muhtemelen hâlihazırdaki inanışların daha güçlü öğretilmesi değildir. Eğer aileler çocuklarının bir tarikatın üyesi olmasından korkuyorlarsa çocuklarına çeşitli tarikatları öğreterek onları, güçlü ikna edici cazip yönlerine karşı hazırlamaları daha iyi olacaktır.

Aynı nedenle din öğretmenleri, tapınaklarda ve okullarda "mikropsuz ideal bir çevre" yaratma konusunda temkinli olmalılar. Çeşit çeşit görüşlerin ortasında yaşayan insanlar daha kolay fark edebilir hâle geliyorlar ve kendi görüşlerini zayıf değil de güçlü savlara göre düzenlemeye daha yatkın oluyorlar (Levitan ve Visser, 2008). Ayrıca, birinin görüşüne meydan okunduğunda, bu meydan okuma çürütülürse kişinin durumu baltalanmaktan ziyade pekişiyor, özellikle de tehdit eden materyaller benzer düşünüşteki başkaları tarafından incelenebildiğinde bu gerçekleşiyor (Visser ve Mirabile, 2004). Tarikatlar, ailelerin ve arkadaşların tarikat inanışlarına saldıracağı uyarısıyla bu prensibi uyguluyorlar. Tarikat üyesi, beklenen meydan okuma geldiği zaman karşı savlarla donanmış oluyor.

Bir diğer çıkarım da ikna edici için başarısız bir girişimin hiç yapılmamış bir girişimden daha kötü olmasıdır. Neden olduğunu görebiliyor musunuz? Bir girişimi reddedenler ileride geleceklere karşı aşılanmış oluyorlar. Susan Darley ve Joel Cooper'ın (1972) gerçekleştirdiği, öğrencileri sıkı kıyafet zorunluluğunu savunan kompozisyonlar yazmaya çağırdıkları deneyi göz önüne alın. Öğrencilerin kendi duruşlarına karşı olduğu için hepsi de bu kompozisyonları *yazmamayı* tercih etti—yazmaları karşılığında para teklif edilenler bile. Parayı reddettikten sonra, kıyafet zorunluluğuna karşı olan duruşlarında daha da kesin ve kararlı hâle geldiler. İlk çağrılarda sigara içmeyi bırakmayanlar, ileride gelecek çağrılara karşı muhtemelen bağışıklık kazanıyorlar. Dinleyicinin savunma silahlarını uyaran başarısız ikna denemeleri kendi amaçlarına zarar veriyor olabilir. Bu çağrılara karşı "taş kalpli" hâle gelebiliyorlar.

Özetle: İkna Edilmeye Nasıl Karşı Konulur?

- İnsanlar ikna edilmeye nasıl direniyorlar? Kişinin kendi duruşu hakkında *önceden herkesin önünde bir açıklama yapması*, belki de duruşuna karşı yapılan zayıf bir saldırı, ileride gerçekleşecek ikna çabalarına karşı direncini pekiştiriyor.
- Zayıf bir saldırıyla, eğer daha güçlü bir saldırı gelirse elde bulunacak karşı savların üretilmesi için *aşılama* da yapabilir.
- Bu, paradoksal olarak, var olan tutumları güçlendirmenin bir yolunun onlara meydan okumak olduğunu ama bu meydan okumanın onları alaşağı edecek kadar güçlü olmaması gerektiğini ima ediyor.



DİPNOT: Açık Olmak Ama Saf Olmamak

İkna çabalarının hedefleri olarak kolayca aldatılmayla herkesten şüphe etme arasında yaşıyoruz. Kimisi ikna edilebilir olmanın bir zayıflık olduğunu söylüyor. "Kendiniz için düşünün" diye uyarılıyoruz. Fakat bilgilendirici etkilere kapalı olmak bir erdem mi yoksa bir fanatikliğin alameti mi? Hem başkalarına karşı alçakgönüllü ve açık yaşayıp hem de ikna etme girişimlerine eleştirel şekilde yaklaşabilir miyiz?

Açık olmak için, tanıştığımız herkesin bir yönden bizden üstün olduğunu varsayabiliriz. Tanıştığım her bir kişinin benimkini aşan bazı uzmanlıkları vardır ve bu nedenle, bana bir şeyler öğretebilir. Bir araya geldiğimizde bu kişiden bir şeyler öğrenmeyi ve belki de karşılığında kendi bilgi dağarcığımı paylaşmayı ümit ederim.

Şüpheci düşünürler olmak için aşılama araştırmalarından ipucu alabiliriz. Doğru mesajlara karşı kapalı hâle gelmeden sahte mesajlara karşı savunmanızı kurmak istiyor musunuz? Aktif bir dinleyici olun. Kendinizi muhalefet etmeye zorlayın. Sadece dinlemeyin, tepki de verin. Politik bir mesaj duyduktan sonra onu başkalarıyla tartışın. Eğer mesaj dikkatli incelemeye dayanamıyorsa oraya kadarmış. Eğer dayanabiliyorsa üzerinizdeki etkisi çok daha kalıcı olacaktır.