J. L. Freedman/D. O. Sears/J. M. Carlsmith



SOSYAL PSİKOLOJİ

Çeviren: Ali Dönmez

İMGE kitabevi

3. BASKI


İMGE
kitabevi

J. L. Freedman/D. O. Sears/J. M. Carlsmith
Introduction to Social Psychology
© İmge Kitabevi Yayınları, 1993
Bu çevirinin tüm hakları saklıdır.
ISBN 975-533-066-6
1. Baskı:1989
2. Baskı:1993
3. Baskı:1998

Kapak Tasarımı
Elvan Özsezgin

Dizgi
İmge Ajans

Kapak Baskısı
Kırali Matbaası 425 42 07

İç Baskı ve Cilt
Zirve Ofset 229 66 84

İmge Kitabevi
Yayıncılık Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Konur Sok. No: 3 Kızılay 06650 Ankara
Tel: (312) 419 46 10 - 419 46 11
Faks: (312) 425 65 32
İnternet: www. imge. com.tr
E-Posta: imge@www.imge.com.tr

J. L. Freedman / D. O. Sears / J. M. Carlsmith

SOSYAL PSİKOLOJİ

Çeviren
Prof. Dr. Ali Dönmez

3. Baskı

İMGE kitabevi

İÇİNDEKİLER

ÇEVİRENİN ÖNSÖZÜ 9
İKİNCİ BASKIYA ÖNSÖZ 10
ÖNSÖZ 11

1. YÖNTEMLERE GİRİŞ 15
Araştırmanın başlangıcı, araştırma sorusu 18
Araştırma yöntemleri 23
Alan ve Laboratuvar deneyleri 31
Araştırma teknikleri 36
Araştırma ahlakı 40
Araştırmayı tasarımlama (desenleme) 47
Özet 63

2. TOPLUMSALLIK 65
Temel açıklamalar 66
Özgül nedenler 70
Korkuyu azaltma 74
Toplumsal karşılaştırma 80
Toplumsallığın etkisi 91
Özet 92

3. SOSYAL ALGI 94
İzlenim oluşturma 95
Yargıları etkileyen etmenler 109
Algılayan ve algılanan 117
Nesnel özbilinci 124
Özet 125

4. YÜKLEME KURAMI 127
Kuramsal yaklaşımlar 128
Başkalarına ilişkin yüklemeler 136
Kişinin kendini algılaması 141
Yükleme yanlılıkları 152
Güdüsel olmayan yanlılıklar 153
Güdüsel yanlılıklar 169
Özet 180

5. SEVGİ VE ÇEKİCİLİK 182
Yakınlık 183
Kişisel özellikler 190
Tanışıklık (aşinalık) 196
Ödüllendiricilik 200
Bilişsel denge 207
Benzerlik 215
Yakın ilişkiler 220
Irksal önyargı 228
Özet 233

6. SALDIRGANLIK 235
Saldırganlık duygularının kaynakları 239
Saldırgan davranış: kontrol eden etmenler 250
Saldırganlığı azaltma 257
Laboratuvarda gözlenen saldırganlık 278
Yayın araçlarında (televizyonda) saldırganlık 283
Özet 292

7. ÖZGECİ DAVRANIŞ 295
Tanım 296
Hayvanlarda özgeci davranış 296
Toplumsal adalet ve eşitlik (hakkaniyet) 303
Suç ve suçluluk duygusu 309
Özet 317

8. TUTUMLAR: KURAMSAL TEMEL 318
Tanım 319
Kuramsal çerçeve 324

Tutumlar ve davranış 336
Sonuç 342
Özet 342

9. TUTUM DEĞİŞİKLİĞİ 344
Hedef iletişime karşı nasıl direnir? 345
İletişim kaynağı 349
İleti 358
Hedefin özellikleri 369
Ortamsal etmenler 378
Özet 385

10. GERÇEK YAŞAMDA TUTUM DEĞİŞİKLİĞİ 387
Gerçek yaşamda kitle iletişim araçları ile tutum değiştirme kampanyaları 387
Tutum değişikliğine engeller 394
Tutumların gelişimi 409
Değişikliğe engelleri aşma 416
Özet 420

11. TOPLUMSAL ETKİ VE UYMA 422
Uyma davranışına genel bakış 425
Gerçek uyma davranışı: Benimseme 427
İnsanlar niçin uyma davranışı gösterirler? 431
Uyma ve boyun eğme 448
Boyun eğmede diğer etmenler 456
Özet 462

12. BİLİŞSEL ÇELİŞKİ 463
Bilişsel çelişki kuramı 463
Karar sonrası bilişsel çelişki 468
Tutuma uymayan (ters düşen) davranış 479
Özet 500

13. GRUP YAPISI VE LİDERLİK 501
Grup yapısının değişik yönleri 501
Liderlik: Dışsal etmenler 506
Liderlik: Kişisel özellikler 517

Yapının grup edimi üzerindeki etkileri 522
Özet 532

14. GRUP DİNAMİĞİ 533
Toplumsal hızlandırma 534
Yarışmaya karşı işbirliği 541
Yarışmacılığı etkileyen etmenler 548
Gruplarda problem çözümü 559
Kalabalıklar olarak gruplar 566
Riske girme (uçlara kayma) 570
Özet 578

15. KENTSEL VE ÇEVRESEL PSİKOLOJİ 580
Gürültü 580
Kişisel alan: Mekânın kişisel kullanımı 586
Kalabalık 591
Kalabalıkla ilgili kuramlar 603
Mimari tasarım 606
Kentte yaşam 610
Özet 613

SÖZLÜK 615
KAYNAKÇA 631

ÇEVİRENİN ÖNSÖZÜ

Bir giriş ders kitabı olarak bu kitap sosyal psikolojide bir açığı kapatmaya katkıda bulunmak için Türkçe'ye çevrilmiştir. Şimdiye kadar Türkiye'de yazılan ve çevrilen ders kitabı niteliğindeki giriş kitaplarından her biri (ki, sayıları yalnızca beştir) sosyal psikolojide geleneksel olarak öğretilen konuların yaklaşık yalnızca yarısını içermektedir. Bu kitap kanımca ülkemiz dışında yazılan kitapların en iyisi ve konuları açısından eksiği en az olanıdır.

Bu hale gelmesinde eleştiri ve önerileriyle büyük katkıları ve yardımları olan meslektaş ve arkadaşlarım Prof. Dr. İpek Gürkaynak, Prof. Dr. Bekir Onur, Doç. Dr. Nizamettin Koç, Doç. Dr. Uğur Öner, Doç. Dr. Selim Hovardaoğlu, Dr. Figen Çok ve Dr. Metin Pişkin'e teşekkürü bir borç bilirim. Bağışlanamaz bazı yanlışlar yapılmışsa bağışlanmasını dilerim.

Doç. Dr. Ali DÖNMEZ
Ankara, 1989

İKİNCİ BASKIYA ÖNSÖZ

Birinci baskı, bir ders kitabı olarak, iki yıl gibi, ülkemiz koşullarında kısa sayılabilecek bir sürede bitmiştir. Birinci baskının önsözünde belirtildiği gibi kitap, ülkemiz dışında yazılan sosyal psikoloji kitaplarının hâlâ en iyisi durumundadır. Ancak, her defasında bir iki konu eklenerek İngilizce yeni iki baskısı daha çıkmıştır. Bu baskılara eklenen konulardan ikisi (Cinsiyet Rolleri ve Sosyal Biliş) Türkçeye çevrilerek yine bu kitabı çeviren tarafından yayınlanmıştır. Henüz Türkçeye çevrilmemiş iki konu (Siyaset Psikolojisi ve Sağlık Psikolojisi) kalmıştır.

İkinci baskıda bazı yazım ve dil yanlışları düzeltilerek kitap daha akıcı hale getirilmeye çalışılmıştır. Fakat zaman darlığı nedeniyle istenilen ölçüde başarı sağlandığı söylenemez. Hâlâ bazı çok uzun ve anlaşılması zor cümle ve bölümler vardır. Bunların bağışlanması dileği ile gösterilen ilgiye teşekkür ederim.

Prof. Dr. Ali DÖNMEZ
Ankara, 1993

ÖNSÖZ

Bu kitabın en son baskısından bu yana geçen yıllar içinde sosyal psikoloji alanında önemli bazı değişiklikler olmuştur. Bu değişikliklerin çoğu bir bilim alanında genellikle gözlenen bir döngünün sonucudur. Bu döngüde belli konular insanların ilgisini çekerken diğerleri geçici olarak alanda çalışanların daha az ilgisini çekerler. Sosyal psikolojide grup dinamiği, önderlik, toplumsallık, tutum değişikliği gibi geleneksel konuların, hâlâ çok önemli olmakla birlikte, yakın geçmişe görece, daha az ilgi çektiklerini söylemek yanlış olmaz. Tersine, sevgi ve çekicilik, saldırganlık ve sosyal algı gibi öteki geleneksel konulara ilgide ise bir canlanma gözlenmektedir. Aynı zamanda, özgeci davranış ve uyma davranışı konuları da yüksek düzeyde ilgi çekmeyi sürdürmüşler, yükleme kuramı ve çevresel psikolojiye ilgi ise şaşırtıcı derecede artmıştır. Bu ilgi kaymalarının hiçbiri ne belli bir konunun artık eskisi kadar önemli olmadığı ve ne de yeni bir konunun birdenbire eskisinden daha önemli hale geliverdiği anlamına gelir. Fakat herhangi bir zaman süresi içinde, belli konularda, diğerlerinde olduğundan daha fazla araştırma ve ilerlemelerin olduğu yadsınamaz.

Doğal olarak, bu kitap günümüzde ilgi konusu olan konulara da eğilerek, bir ölçüde bu değişiklikleri yansıtmaktadır. Dolayısıyla, bir önceki basımında yalnızca bir bölümün yarısında yer verilen yükleme kuramına bu basımda bütün bir bölüm ayrılmıştır. Çevresel psikolojiye ayrılan bölüm büyük ölçüde genişletilmiş ve yalnızca içerdiği konular daha ayrıntılı olarak ele alınmakla kalmamış, bu yeni ve giderek büyüyen alanda daha fazla sayıda konuya da yer verilmiştir. Ayrıca, çekicilik, saldırganlık ve özgecilik konularına da

öncekinden daha geniş yer verilmiştir. Çünkü bu konularda tartışılması gereken oldukça çok yeni araştırma vardır.

Ancak, bazı konuların bugün çok büyük bir ilgi görmüyor olması, bize bu konulara ayrılan yerin büyük ölçüde azaltılması için iyi bir neden gibi görünmemektedir. Özellikle tutumlar ve grup dinamiği üzerinde yapılan klasik çalışmaların değeri hâlâ çok büyüktür. Bunların bütün toplumsal psikoloji öğrencilerine verilmesi gereken bilgilerin bir parçası olduğu kuşkusuzdur. Dolayısıyla, toplumsal ya da sosyal psikoloji alanındaki eğilimlere uygun olarak, yeni konulara ayrılan yeri genişletirken, geleneksel konuları kısaltmak biçiminde bir değişiklik yapmadık. Bazı durumlarda elimizdeki malzemeyi biraz sıkıştırdık, fakat genelde konuları tam olarak ele aldık.

Bir ders kitabının gözden geçirilerek yeniden basımı, bir ölçüde, önceki basımından bu yana yapılan araştırmalara da yer vererek onu güncelleştirmek demektir. Kuşkusuz biz de bunu yapmaya çalıştık ve çok sayıda yeni araştırmadan söz ettik. Öte yandan, ne sırf yenileri var diye klasik araştırma ve bulguları dışarda bıraktık, ne de sırf gönderme (referans) sayısını arttırmak için yenilerini ekledik. Bu kitap ne toplumsal psikolojideki çalışmaların bir ansiklopedisidir ve ne de yakın geçmişte yayınlanan dergilerin içeriklerinin bir listesidir. Kitabın ana amacı, alandaki bilgilerimizi olabildiğince açık ve kapsamlı olarak sunmak, yeri geldiğinde üzerinde anlaşma sağlanamamış konuları tartışmak ve bulguları eldeki en iyi kuramları kullanarak açıklamaktır. Ancak, bütün bunlarla bu kitabın bir giriş kitabı olduğunu da unutmamaya çalıştık. Toplumsal psikoloji ile ilk kez karşılaşmakta olan öğrenciler uzun kaynakça listelerini istemezler, bir noktayı açıklamak için bunlardan bir ya da ikisi yeterli iken on çalışmanın anlatılmasında ya da aynı bulguya ilişkin olası her açıklamanın verilmesinde bir yarar görmezler. Toplumsal psikolojideki bilgileri hem kolay ve ulaşılabilir, hem de ilginç ve öğrencilerin yaşamları ile ilişkili kılmaya çalıştık.

Bir öncekinde olduğu gibi, bu basımda da aşırıya kaçmaksızın yalınlaştırmaya çalıştık. Toplumsal psikolojideki kavram ve bilgiler bütün üniversite öğrencilerinin kullanımına açık olmalıdır ve biz de bunu başarmaya çalıştık. Öte yadan, "aşağı düzeyde" kalma anlamında bu, hiç de çok yalın bir ders kitabı değildir. Kanımızca, her

düzeyden ve her çeşit yüksek okul ve üniversiteden öğrencinin alanda bilmesi gereken malzeme ya da materyali içermekte ve bu malzemeyi her öğrencinin anlayabileceği ama hâlâ en iyi öğrencileri de düşünmeye zorlayabilecek biçimde sunmaktadır. Bu malzeme bizim Colombia, UCLA (Kaliforniya Üniversitesi Los Angeles) ve Stanford Üniversitelerindeki öğrencilerimize öğrettiğimiz, başka her yerde de öğreteceğimiz malzemedir. Gerçekten, kitabı sosyal psikoloji alanının derinlemesine bir taraması için yüksek lisans ve doktora öğrencilerine de salık veririz. Bu nedenle, kapsamlı ve sağlam temellere dayalıdır ve öyle umuyoruz ki, okunması kolay ve ilginçtir.

Bu kitapta sunulan bilgi ve bulgular çok ve çeşitli kaynaklardan alınmıştır. Kendimizi yalnızca sosyal psikologlar tarafından laboratuvarlarda yapılmış deneylerle sınırlamaktansa, farklı bir çok disiplinden insanların yaptığı değişik türden araştırmalardan da yararlandık. Gerçekten, uygun ve bilimsel olarak sağlam her kaynağı kullanmaya çalıştık. Laboratuvar deneylerine ek olarak, alan deneylerinden ilişkisel alan deneylerinden, taramalardan, gözleme dayalı çalışmalardan ve arşiv verilerinden yararlandık. Kuşkusuz, bu araştırmalar toplumsal psikologlar tarafından yapılmıştır. Fakat öteki psikologlar, sosyologlar, antropologlar, eteloglar, siyasal bilimciler ve biyologlar tarafından yapılanları da vardır. Çalışmanın kendisi yapıldığı sürece, bütün çalışmalar öğütülmeyi bekleyen tahıl, toplumsal davranış hakkında bilgidir. Fakat her durumda, sağlam bilimsel çalışmalardır.

Kitabın bu baskısını yazarken bir çok kişiden yardım gördük. Meslektaşlarımız ve dostlarımız düşüncelerini belirttiler, bölümlerin orijinalini okudular, göremeden geçtiğimiz çalışmalardan bizi haberdar ettiler, eleştirdiler ve özendirdiler. Prentice-Hall Yayınevi'nden psikoloji editörü Neale Sweet çalışmayı gözden geçirdi, yeni düzenlemelere ilişkin düşüncelerimizi bizimle tartıştı, eleştirdi, teşvik etti ve genel olarak yeniden gözden geçirmeyi yönetti. Üretim editörü Tom Pendelton ilk kopyayı bitmiş bir kitaba dönüştürmenin bütün ayrıntılarını yüklendi ve bu zor ve titizlik gerektiren işi büyük bir beceri ile yaptı. Gene de hem kendi neşesini, hem de bizimkini sonuna kadar korumayı başardı. Lorraine Mullaney bitmiş haliyle kitabın temiz ve güzel görünümünden sorumludur. Hepsine teşekkür ederiz, yardımları büyük oldu.

Son olarak, yakın geçmişte toplumsal psikolojinin oldukça büyük bir değişiklik yaşadığına değinelim. Bu alanda çalışan bazı insanlar gerçek dünya sorunları ile ilişkisizlikten olduğu kadar ilerleyememekten yakındılar. Sosyal psikolojideki araştırma kavramının modasının geçtiğini ya da uygun olmadığını; temel araştırmaların yerini daha davranış yönelimli ya da uygulamaya dönük araştırmaların alması gerektiğini ve geleneksel yöntemlerin uygulanabilir ya da geçerli olmadığını ileri sürdüler. Bu tür yakınmalar hiçbir biçimde yeni değildir (yıllar önce yüksek lisans öğrencisi iken, böyle yakınmalarda bulunduğumuzu anımsıyoruz) ve toplumsal psikolojiyi sınırlamamışlardır (hemen her araştırma alanının yoğun iç sorgulamadan geçtiği dönemler vardır). Ancak, son dört ya da beş yılda bu tür yakınmalar özellikle yaygınlık kazanmıştır ve kanımızca alan bir dereceye kadar onlara yanıt vermiştir. Beş yıl öncesi ile karşılaştırıldığında, bugün daha fazla uygulamalı araştırma, oldukça daha fazla alan araştırması ve belki de önemli konularda daha çok araştırma vardır. Bütün bunlar olumlu bir gelişmenin işaretidirler.

Fakat biz toplumsal psikolojide araştırmadan vazgeçilmesine ya da geleneksel yöntemlerin tümüyle bir tarafa bırakılmasına şiddetle karşıyız. Evet, ilerleme bazen yavaş olmaktadır ve evet, toplumun en önemli sorunlarını henüz çözemedik; fakat toplumsal psikoloji gelecek için umut vermeyi sürdürmektedir ve gösterdiği ilerleme küçümsenemez. Sırf sınırlılıkları ve güçlükleri var diye bütün bir alan işe yaramaz sayılamaz. Bu kitap bir bölümü ile, bu görüşü desteklemek –alanın daha çok şey verilebileceğini, ilerlemeler kaydettiğini ve ciddi, yetenekli insanların ilginç ve önemli buldukları sorunlar üzerinde çalıştıkları sürece de, edeceğini göstermek– için yazılmıştır.

1. BÖLÜM
YÖNTEMLERE GİRİŞ

Sosyal psikoloji toplumsal davranışın sistemli bir incelemesidir. Başka insanları nasıl algıladığımız, bizim onlara; onların bize karşı nasıl tepki gösterdikleri, toplumsal durum ve ortamlarda bulunmaktan nasıl etkilendiğimiz üzerinde durur. Bu alan, insanlar arasındaki bütün etkileşim alanlarını olduğu kadar, başkaları yokken bile görülen, toplumsal olgularla doğrudan ilişkili değişik davranışları da kapsar. Sosyal psikolojinin üzerinde odaklaştığı özgül konular sevgi, aşk, saldırganlık, uyma, toplumsallık, iletişim ve etkileşim gibi önemli kişilerarası davranış ve duyguları içerir. Grupların bireysel davranışı nasıl etkilediği konusunda oldukça çok araştırma yapılmıştır. Daha yakın bir geçmişte, göreli olarak yeni olan çevresel psikoloji alanı çevremizdeki dünyaya, özellikle gürültüye, yapılaşmaya, kişisel alanımıza ve kalabalığa nasıl tepki gösterdiğimizi araştırmaya başlamıştır. Bir anlamda, insanların birbirlerini nasıl etkiledikleri konusunda sorabileceğimiz her soru sosyal psikoloji alanına girer. Kuşkusuz, bu soruların hepsini tam olarak henüz yanıtlayabilmiş değiliz, fakat sosyal psikolojinin görevi önemli soruları sormak ve yanıtlarını bulmaya çalışmaktır.

Sosyal psikolojinin çok ilginç ve aynı zamanda sorunlu yönlerinden biri, herkesin bu konuda kendi yaşantılarından çok şey bilmesidir. Sosyal psikolojinin konuları hepimizin iyi tanıdığı günlük yaşamın davranışlarıdır. Yaşamımızı başka insanlarla sarılmış olarak geçiririz, doğal olarak da, toplumsal davranış hakkında çok

şey öğreniriz. Böylece, hepimiz bu alana ilişkin oldukça fazla bilgi ile işe başlarız. Başka bilimsel alanlar oldukça farklıdır. Nükleer fizik maddenin bileşimi ile uğraşır. Kuşkusuz, onlarla sarılmış ve hatta onların bir bileşimi olmamıza karşın, atomları doğrudan gözleyemeyiz ve bu yüzden onlar hakkında ilk elden, deneyimlerimize dayalı, hiçbir bilgimiz yoktur. Dolayısıyla, nükleer fizik alanı bizim için tümüyle yenidir–nükleer fizik dersine ya hiç ya da çok az bilgi ile geliriz. Tersine, psikoloji ve özellikle sosyal psikoloji doğrudan gözlediğimiz ve yaşadığımız davranışsal olgularla uğraşmaktadır. Bunun anlamı şudur: sosyal psikoloji büyük bölümü ile bize tanıdık gelecektir. Burada öğretilenler halihazırda bildiklerinizle uyuşacak, kendi deneyim ve yaşantılarınızla çakışacak ve buna uygun olarak da ilişki kurmak ve öğrenmek, göreli olarak, daha kolay olacaktır.

Öte yandan, alana ilişkin bu tanışıklık ya da aşinalığın kendi sorunları vardır. Sık sık, konu ile ilgili duyup okuduklarınızın çoğunu bildiğinizi hissedeceksiniz. Gerçekler böylesine açıkken, neden sosyal psikoloji çalıştığınıza ve insanların bütün bu araştırmaları niçin yaptığına şaşabilirsiniz. Ayrıca, bazen kendi deneyiminizle uyuşmadığı için belli bir bulgunun yanlış olduğunu düşünebilirsiniz. Güçlük, kişisel deneyim ve yaşantılarımızın her zaman insanların genellikle nasıl davrandıklarının iyi birer göstergesi olmamasından kaynaklanmaktadır. Dahası, olanlara ilişkin gözlemlerimiz genellikle, gelişigüzeldir. Gözlemlerimizde sistemli değilizdir, her olaya ilişkin gözlemlerimizi yansız ve nesnel olarak kaydetmeyiz. Böylece, insanların nasıl davrandıklarına ilişkin bazen doğru, bazen de yanlış olabilen izlenimler oluştururuz. Aşağıdaki örnekleri ele alalım:

Kaygılı olduğumuz zamanlar, başkaları ile birlikte olmak isteriz.

İnsanları korkutmaya çalışan reklamlar geri teper ve korku uyandırmayan reklamlardan daha az etkilidirler.

Gruplar içindeki insanlar eğer kendi çıkarlarına ise, rekabet yerine işbirliği yapacaklardır ve çıkarlarını arttırmak işbirliğinin derecesini de arttıracaktır.

Kendi inançlarının tersine bir konuşma yapması için bir kişiye ne kadar çok para öderseniz yaptığı konuşma doğrultu-

sunda tutumunu o kadar fazla değiştirecektir.

Arkadaş seçiminde en önemli ilke "zıtlar birbirini çeker" ilkesidir.

Bu örneklerden bazıları ile aynı görüşte olmayabilirsiniz, fakat hepsinin inanılabilir göründüğünü söylemek pek yanlış olmayacaktır. Hiç değilse, bazı insanlar bunlardan her biri ile aynı görüşte olacaklardır. Ancak, araştırmalar bunların hepsinin ya yanlış ya da fazla yalınlaştırmalar olduklarını göstermektedir.

Sistematik araştırmaya gereksinimimiz vardır, çünkü kendi izlenimlerimize ya da başkalarınınkilere çoğu kez güvenemeyiz. Bunun nedeni, yanlış algılamamız, yanlılığımız, olanı yanlış yorumlamamız, doğru görüp yanlış anımsamamız, ya da alışılmamış türden bir insan grubu ya da durum görmemiz olabilir. Kimya ya da fizik gibi bilimlerde kaldıraçların ve yer çekiminin işleyişine ilişkin gelişi güzel gözlemlerinize güvenmezsiniz–hatta Newton'unkilere bile–. Eğer, Newton'un bütün yaptığı, bir elmanın yukarı doğru değil de aşağıya doğru düştüğüne dikkat etmek ve sonra yer çekimi adı verilen bir gücün varlığına karar vermek olsaydı, pek etkilenmezdiniz. Bizim Newton mekaniğine inanmamızı sağlayan şey, bu görüşü destekleyen dikkatli araştırmalardır. Kuşkusuz, daha da titiz araştırmalar bu kuramda hataların bulunduğunu ortaya koymuş ve modern fizik bunları düzeltmiştir. Gelişigüzel gözlemler, hatta çok dikkatli kişilerinkiler bile, herhangi bir alandaki sistemli araştırmaların yerini tutamaz.

Eğer bir kişi karşılaştığı hemen hemen her erkek her kadından daha zeki olduğu için, erkeklerin kadınlardan daha zeki olduğuna karar vermişse, vardığı sonuçtan ve verilerinden kuşku duyacağımız kesindir. Kaç erkek ve kadınla karşılaşmıştır, nerede karşılaşmıştır, bunlar iyi bir örneklem oluşturmakta mıdır ve ne kadar zeki olduklarını anlamada çok iyi olduğunu söylemek, yeterli olacak mıdır? Kanıt isteyecektiniz, somut verileri olup olmadığını soracaktınız. Bana "sayılar" gösteriniz diyecektiniz. İşte sistematik psikolojinin yaptığı da tam anlamıyla budur. Psikoloji verilerini, herhangi bir yanlılık kaynağının sonuçları etkilemesini önleyecek yol ve yöntemlerle toplar. Üzerinde araştırma yaptığı küçük bir grubun aynı özelliklere sahip olan fakat araştırmaya alamadığı büyük grubu temsil etmesini sağlar. Anılara ya da genel izlenimlere bağlı kalma-

mak için ölçme yapar ve "sayıları" kaydeder. Gerçekte, araştırmalar erkek ve kadılar arasında zekâ farkının bulunmadığını göstermektedir, fakat bu sonuca varabilmek dikkatle plânlanmış çok sayıda araştırmanın yapılmasını gerektirmiştir. Sosyal psikolojide biz yanıtlanması güç, çok karmaşık sorularla uğraşırız. Yanıtları elde etmenin tek yolu, sistematik araştırmadır. Sistematik araştırma da belli araştırma yöntemlerinin izlenmesi demektir.

ARAŞTIRMANIN BAŞLANGICI: ARAŞTIRMA SORUSU

Bütün araştırmalar yanıtlamak istediğimiz bir soru ile başlar. İnsanların birbirlerini sevmelerine yol açan nedir? Gruplar içindeki insanlarla yalnız başlarına olan insanların davranışları arasında ne gibi farklılıklar vardır? Önyargıyı nasıl azaltabiliriz? Korku toplumsallığı nasıl etkiler? Sonra, sorduğumuz soruyu olabildiğince doğrudan yanıtlayabilmemize yardımcı olacak bilgileri elde edebilmek için bir araştırma tasarlarız. Kuşkusuz, bunu yapabilmek her zaman kolay değildir. Gerçekten, araştırmaların temel güçlüğü, aşırı derecede karmaşık olabilecek bir sorunu ele alarak bir yanıt elde etmenin yolunu bulmaktır. Biraz ilerde göreceğimiz gibi, bu çoğu kez büyük bir yaratıcılık yeteneği ve sabır gerektirir. Bunların var olduğu durumlarda bile, bir ya da bir kaç çalışma bize sağlam bir sonuca ulaşma olanağı vermeyebilir. Psikologların aynı problem üzerinde bir çok çalışma yapmalarının nedeni budur; her çalışma problemin bir yönünü yanıtlamayı ya da olası yanıtların sayısını azaltmayı amaçlar.

Kuramsal Araştırma

Bir çalışmanın nasıl tasarımlandığını tartışmadan önce, araştırma sorusunun (problemin) ne türden olduğunu bilmek önemlidir. İki temel soru çeşidi vardır: Kuramla doğrudan ilişkili olanlar ve olmayanlar. Kurama ilişkin araştırmalar bir kuramdan bir çıkarımla (hipotezle) başlarlar. Bir kuramımız vardır, biz onun doğru olup olmadığını bilmek isteriz. Bunu yapabilmek için kuramın yaptığı kestirme ya da yordama üzerinde odaklaşır, sonra da kestirmenin do-

ğru çıkıp çıkmadığına bakarız. Örneğin, Einstein'ın görelilik (izafiyet) kuramı, büyük bir kütleye çarptığında ışığın yansıyacağını kestirir. Bu denenceyi sınamak için, bir yıldızdan gelen ışınlar yıldızın güneşe çok yakın olduğu bir zamanda gözlenmiştir. Yeteri kadar kesinlikle, sapmanın tümüyle kestirildiği gibi olduğu görülmüştür. Aynı şekilde, ama daha az çarpıcı olarak, sosyal psikologlar toplumsal davranışla ilgili kuramlardan çıkarılan denenceleri sınarlar. Toplumsal öğrenme kuramı bir çocuğun, saldırgan davranışları ödüllendirilen bir kişiyi gözledikten sonra daha saldırgan olacağını kestirmektedir. Bu nedenle çocuklara, saldırgan davranan ve ardından ödüllendirilen insanların filmleri gösterildikten sonra, saldırgan davranma fırsatı verilmiştir. Kestirildiği gibi, bu durumdaki çocukların saldırganlık filmleri seyretmemiş ya da saldırganlıkları için cezalandırılan insanların filmlerini gören çocuklardan, daha saldırgan davrandıkları görülmüştür. Bir sonraki bölümde tartışılan toplumsal karşılaştırma kuramı, insanların heyecansal tepkilerine ilişkin olarak kendilerini bir belirsizlik içinde hissettikleri zaman, diğer insanlarla birlikte olmak isteyeceklerini kestirmektedir. Bunu sınamak için, insanlar korkutulmuş ve sonra toplumsallık fırsatı verilmiştir. Sonuç olarak, korkulu oldukları zaman, olmadıkları zamankinden daha fazla toplumsallık isteği göstermişlerdir.

Her durumda araştırma, kuramdan özgül bir çıkarımla (denence, hipotez) başlamıştır. Araştırmanın temel amacı, kuramı değerlendirmektir. Eğer kestirme (denence) doğru çıkarsa kuram desteklenir; doğru çıkmazsa kuram ya tümüyle ya da bazı ayrıntılarında yanlıştır. Bu durumda ya kuram geçersizleştirilir ya da yeni bulgularla tutarlı kılmak için değişiklikler yapılır.

Görgül Araştırma

Kuramla doğrudan ilişkili olmayan araştırmalara genellikle görgül araştırma adı verilir. Özgül bir kestirmeyi sınamak yerine araştırmacı, korku gibi, bir değişken ya da ikna edilebilirlik gibi bir olgu ile ilgilenir. Genellikle değişkenin etkisi ya da olguyu etkileyen etmenler konusunda kesin bir fikri yoktur. Dolayısıyla, görgül araştırmalar belli bir denencenin doğru olup olmadığını sınamak amacı gütmezler, daha çok ilgilenilen konu ya da değişken hakkında bilgi toplamaya yararlar. Görgül araştırmalarla denence sınayanlar ara-

sındaki temel farklılık görgül araştırmaların, aynı zamanda, bir çok değişkenle uğraşmak ve genel problemle ilgili olarak; daha fazla veri toplayabilmek için bir çok bağımlı değişkenle ilgilenmek eğiliminde olmasıdır. Örneğin, özgeci davranışı etkileyen etmenleri araştırmayı amaçlayan bir deneyde, deneklere kapsamlı bir kişilik testi uygulanacak; yaş, cinsiyet ve doğum sırası gibi demografik özelliklere ilişkin bilgiler elde edilecek ve belki de, hazır bulunan insan sayısı ve kaynağın (iletişimci) cinsiyeti manipule edilecektir. Sonra, araştırmacı herhangi bir ilişkinin bulunup bulunmadığını görmek için, bütün verileri gözden geçirecektir. Kuşkusuz, değişkenler tümüyle rastlantısal (random) olarak seçilmez. Araştırmacının nelerin önemli olabileceğine ilişkin bazı fikirleri vardır – örneğin, yaş, cinsiyet ve kendine saygı duygusunun özgeci davranışla kan grubu ya da deneğin soyadındaki sesli harflerin sayısından daha fazla ilişkili olmak eğiliminde olduğunu varsayabilir. Bazı değişkenleri ele alacak, bazılarını almayacak, fakat elinden geldiğince fazla bilgi toplamaya çalışacaktır.

İkisi Arasındaki Fark

Kuramsal ve görgül araştırmalar arasındaki temel farklardan biri, olumlu sonuçlar elde etme, yani değişkenler arasında bir ilişki ya da deneysel koşulların etkili olduğunu bulma olasılığıdır. Bir kuramdan bir çıkarımı sınayan bir çalışmanın böyle sonuçlar doğurması olasılığı oldukça yüksektir. Bütün kuramlar örgütlenmiş bir veriler bütününün açıklamalarıdır. Bunun anlamı, bir kuramdan çıkarılan kestirme ya da yordamaların kısmen daha önceki bulgular üzerine temellendirilmesi demektir. Kuşkusuz, bir kuramın iyi kurulması ölçüsünde, ondan çıkarılan denencelerin desteklenmesi olasılığı artacaktır. Kuramsal olmayan araştırma başka araştırmalara dayanma derecesi bakımından farklılıklar gösterir, fakat kuramsal araştırma ile karşılaştırıldığında, daha az böyle olmak eğilimindedir. Bir kurama değil, bir kişinin içgörü ya da sezgisine dayanır ve bu yüzden de, olumlu sonuçlara yol açma olasılığı daha düşüktür. Öte yandan, olumlu sonuçlar verdiğinde de, genellikle, beklenmedik bir bulgu söz konusudur – önemli yeni çalışma alanları açan beklenmedik yeni bir ilişki ortaya çıkabilir.

İki tür arasındaki diğer bir farklılık olumsuz sonuçların anlam-

lılığına ilişkindir (Koşullar arasında fark bulunamaması ya da iki değişken arasında ilişki yokluğu). Kuramsal araştırmalarda olumsuz sonuçlar (korku düzeyinin toplumsallık üzerinde bir etkisi yoktur gibi) çok önemlidir. Kuramın bir farklılık öngörmesi (kestirmesi) nedeniyle, fark yokluğu kuramın desteklenmediği anlamına gelir. Görgül araştırmalarda olumsuz sonuçların göreli olarak, pek bir anlamı yotur. Var olan bir gerçekler bütününe ilişkin olarak bize hiç bir şey anlatmazlar. Çalışma birisinin sezgileri üzerine kurulmuştur ve olumsuz sonuçların anlattığı tek şey o bir tek kişinin yanıldığı ya da bu özel koşulda belli bir değişkenin başka bir değişkenle ilişkili olmadığıdır. Dolayısıyla, kuramsal araştırmaların verimlilik olasılıkları yüksektir. Olumlu sonuçlar elde edilebilir, olumsuz sonuçlar yararlıdır ve araştırmalar öncelikle, var olan bir kuramı destekleme ya da desteklememe açısından verimlidirler. Tresine, görgül araştırmaların, göreli olarak, düşük bir geri ödeme olasılıkları vardır, çünkü olumlu sonuçlar daha az olasıdır ve olumsuz sonuçların pek bir anlamı yoktur; fakat, olumlu bir sonuç elde edildiğinde, bu çoğunlukla büyük bir bulgudur, çünkü bir keşif olabilir.

Genel olarak, halihazırda, elde bir bilgiler bütününün bulunduğu durum ve konularda en etkilisi denence sınamadır, görgül araştırmalarsa, hakkında çok az bilgimizin bulunduğu alan ya da konularda etkilidirler. Denenceleri sınama halihazırdaki bilgilere yenilerini eklemenin ve bunları bir araya getirip örgütleyen kuramları geçerlemenin sistematik yoludur; görgül araştırmalar, göreli olarak, etkili kuram geliştirmeye uygun olmayan sistemsiz fakat çok ve çabuk bilgi toplama yollarıdır. Sosyal psikologlar arasında görgül araştırmaların denence sınamadan daha az değerli olduğu yönünde (bu yazarlar tarafından paylaşılmayan) bir inancın bulunmasına karşın, psikolojide her iki yaklaşımın da yeri ve önemi vardır.

Temel ve Uygulamalı Araştırmalar

Araştırma çeşitleri arasındaki temel farklılıklardan bir diğeri de araştırmacının somut ve belli bir durumla ilgilenme derecesidir. Hem kuramsal ve hem de görgül araştırmalar gerçek dünyada var olan somut bir durum üzerinde odaklaşabilirler de odaklaşmayabi-

lirler de. Örneğin, korku uyarılmasının tutum değişimi üzerindeki etkisi kuramsal (öğrenme kuramı gibi) bir görüş açısından ya da herhangi bir kurama dayalı olmadan (kuramsız olarak) araştırılabilir. Kuramsal yaklaşıma ya da yokluğuna bakılmaksızın, araştırmalar belli bir sorun üzerinde durabilir ya da yalnızca genel bir sorun ile ilgilenebilirler. Sosyal psikolojide araştırmacılar yüksek korku düzeyinin sigara aleyhine kampanyaların etkililiğini arttırıp arttırmadığı sorunu üzerinde yoğunlaşabilirler. Korkunun tutum değişimi üzerindeki etkileri ile ilgilenmekte, fakat sigaraya karşı tutumlar üzerinde odaklaşmaktadırlar. Korku uyandırma, belki, başka çeşitten tutumlar üzerinde farklı etkiler yaratacaktır, ya da belki, uyarılan korku düzeyleri başka konularda farklı biçimlerde etkili olacaklardır. Diyelim ki, şimdilik sigara içmeye ilişkin tutumların nasıl değiştirilebileceğini araştırmaktadırlar. Araştırmalar, "Korku tutum değişimini nasıl etkiler?" genel sorusu ile ilgili uygulamaya dönük sonuçlar verebilirler, fakat temel düşünce ya da amaç bu değildir.

Tersine, araştırmacı belirli herhangi bir tutumla ilgilenmeyebilir, fakat yalnızca korkunun tutum değişimini nasıl etkilediği genel sorusu üzerinde durabilir. Böyle bir başlangıçla, bulguları olablidiğince genelleştirebilmek için, bir çok konu (sorun) ve durumu kullanacaktır. Çok genel anlamı dışında, sonuçlar, özellikle sigara içmeye ilişkin tutumlara uygulanabilir nitelikte olmayabilir. Yani, en genel bulgular, kuşkusuz, bütün tutumlar için geçerlidir, fakat sigaraya ilişkin tutumlar üzerinde en büyük değişikliğe yol açacak kesin ve tam korku düzeylerini belirlemede işe yaramayabilirler.

Belli bir durum üzerinde odaklaşan araştırmalara, genellikle, **uygulamalı araştırmalar** adı verilir, diğerine ise **temel araştırma** denir. Ne var ki, "uygulamalı" araştırma ABD'de biraz olumsuz bir anlam kazanmıştır. Yıllardan beri, saygınlık ve konum(statü) kazananların çoğu, temel araştırmalarla uğraşıp, özgül problemlerle pek ilgilenmeyenlerdir. Bu, hem bir haksızlık ve hem de iki yaklaşım arasında gerçekçi olmayan bir ayırımdır. Gerçekte, temel araştırma, genellikle, var olan sorunlara karşı ilgiden kaynaklanır ve belli sorunlar üzerinde durmak zorundadır. Dolayısıyla, korku uyarılması ile ilgili yazın, hiç değilse bazı araştırmacıların bunları, bu özel sorunlarla ilgilendikleri için değil, uygun buldukları için seçmelerine karşın, sağlığa ilişkin sorunlar üzerinde odaklaşmak eğili-

mi göstermektedir.

Belli bir konunun ya da sorunun seçilmesi zorunluluğu nedeniyle, bir araştırmacının, olanak bulduğu sürece, ilgilendiği sorunları ya da konuları seçmesini beklemek yerinde görünmektedir. Korkunun etkileri araştırılırken, araştırmacı için "Dişler, aşağı yukarı doğru fırçalanırsa mı, yoksa yanlara doğru fırçalanırsa mı daha iyi olur?" gibi önemsiz sorunlar yerine, sigara alışkanlığı, kanser, trafik kazaları gibi toplumun ilgilendiği bir sorunu seçmek daha arzu edilir olacaktır. Doğal olarak, temel araştırmacılar araştırma desenine olabildiğince iyi uyan konu ya da sorunlar seçmek isteyeceklerdir, fakat bir kısıtlama ile: Kendi başlarına önemli sorunları seçmeye çalışmalıdırlar. Benzeri biçimde, sigara alışkanlığı gibi belli bir sorun üzerinde odaklaşacak olanlar araştırmalarını, bulguları olablidiğince genel bir uygulama alanı bulacak biçimde plânlamaya çalışabilirler. Araştırmalarını daha önceki araştırmalarla ilgili olarak ve olanak buldukça, başka araştırmalar sonucunda ortaya atılan önerileri sınayacak biçimde desenlemelidirler. Böylelikle, temel ve uygulamalı alanların araştırmacıları, özgül sorunlar ve daha genel önermeler arasında ileri geri çalışarak birbirlerini tamamlayabilir ve alandaki ilerleme hızlandırılabilir.

ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

Araştırma nasıl başlarsa başlasın, ikinci adım hangi yöntemin kullanılacağına karar vermedir. İlişkisel ve deneysel olmak üzere iki temel araştırma yöntemi türü vardır. Bunlardan her birinin üstünlükleri ve sınırlılıkları vardır. Göreceğimiz gibi, hangi türün yeğlenebilir olduğu, büyük ölçüde, üzerinde çalışılan konuya ve araştırmacının amaçlarına bağlıdır.

İlişkisel Araştırmalar

İlişkisel araştırmalar iki ya da daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi gözlemeye dayanır. A değişkeni yükseldiğinde, B değişkeni de yükselmekte midir (olumlu ilişki); A yükseldiğinde, B düşmekte midir (olumsuz ilişki); ya da A'nın değeri ile B'nin değeri arasında bir bağımlılık yok mudur (ilişki yok)? sorusunu sorarlar. Örneğin,

korku ve toplumsallığı çalışırken, bir araştırmacı korkmuş durumdaki bazı insanlarla, bu durumda olmayan diğer bazı insanları gözleyerek her grubun ne kadar toplumsal davrandığına bakabilir. Savaş zamanındaki insanlar barış zamanındaki insanlarla ya da bir hava baskını sırasındaki Londralılarla baskın sonrasındaki Londralılar karşılaştırılabilir. Araştırmacı bir hava saldırısı sırasında insanları gözleyerek, bunlar arasından çok korkanlarla az korkanları karşılatırabilir. Eğer, çok korkanların az korkanlardan daha fazla diğer insanlarla birlikte olmak istediklerini görürse, yüksek korku ile toplumsalık arasında olumlu bir ilişkinin bulunduğu sonucuna varabilir.

ÜSTÜN YÖNLERİ. Bir ilişki çalışması, bir problem alanı hakkında büyük ölçüde veri toplamanın etkili bir yoludur. Örneğin, çok sayıda insana ilişkin olarak otuz kişilik değişkeni ve yirmi farklı davranış ölçüsü toplayabiliriz. Sonra da, hangi kişilik değişkenleri ile hangi davranışlar arasında bir ilişkinin bulunduğuna bakabiliriz. Bu yolla, göreli olarak, kısa bir süre içinde, çok sayıda ilişkiyi ortaya çıkarabiliriz. Tersine, her kişilik özelliğinin (değişken) her davranış üzerindeki etkisini araştırmak için bir çok deneysel çalışma gerekecektir. Bu nedenle, ilişkisel araştırmalar sık sık görgül (ampirik) araştırmalarda kullanırlar; çok miktarda verinin etkili bir biçimde toplanmasına olanak sağlarlar.

İlişkisel teknikler bazen deneysel yöntemlerin uygulanamayacağı sorunları araştırabilmemizi de olanaklı kılarlar. Örneğin, kalabalığın insanlar üzerindeki etkisine ilişkin araştırmaların çoğu ilişkiseldir. İnsanları çok uzun süre kalabalıklar içine koymak ve orada tutmak olanaksızdır. On yıl kalabalıklar içinde yaşamanın yalnızca dört yıl hatta yirmi gün kalabalık içinde kalmadan farklı etkiler yaratabildiği için, deneysel yöntemler, yararlı olmakla birlikte, sınırlıdırlar. Dolayısıyla, araştırmacılar gerçek ve doğal koşullar altında toplanan istatistiklere bakmaktadırlar. Değişik kentlere ve bu kentlerin bazı kesimlerine ilişkin nüfus yoğunluğu verileri gibi, bu alanlardaki suçluluk ve ruhsal hastalık oranları da toplanmış durumdadır. Yoğunluk ölçüleri ile suçluluk ve ruhsal rahatsızlık ölçüleri ilişkilendirilerek nüfus yoğunluğu ve ruhsal rahatsızlık (patoloji) arasındaki ilişkinin bir göstergesini elde etmek mümkün olabilir. Doğal olarak, ilişkisel araştırmaların tüm güçlükleri, özelli-

kle de nedensel sonuçlara varamama ve gelir düzeyi gibi diğer değişkenlerin etkilerini kontrol edememe, burada da söz konusudur; fakat, deneysel araştırmalarda olabileceğinden, çok daha kısa süreler içinde, nüfus yoğunluğunun etkilerine ilişkin bazı kanıtlar sağlamak gibi büyük bir üstünlüğü vardır.

SINIRLILIKLARI. İlişkisel araştırmaların temel zayıflık ya da sınırlılıkları neden ve sonuç ilişkisini belirsiz bırakmalarıdır. Eğer bir çalışma çok korkmuş insanların az korkmuş olanlardan daha fazla toplumsalık istediklerine işaret ederse, bu gerçekten yüksek korkunun daha büyük bir toplumsalık arzusuna yol açtığı anlamına gelmez. Korkunun başkalarıyla birlikte olma arzusunu arttırmasından çok, başkalarıyla birlikte olma (toplumsallık) korkuyu arttırıyor olabilir. Yani tam tersi bir nedensel ilişki söz konusu olabilir. Başkalarıyla birlikte olanlar korkmak eğilimindedirler; başkalarıyla birlikte olmayanlar daha az korkmak eğilimindedirler. Bu nedenle, korku ile toplumsallık arasında bir ilişki bulmuş olabiliriz. Diğer bir deyişle, nedenselliğin yönü (korku mu toplumsallığa yoksa toplumsallık mı korkuya neden olmaktadır) bilinememektedir.

İlişkisel çalışmalarda bu her zaman çok önemli bir sınırlılık değildir. Birçok durumda, nedenselliğin yönü konusunda oldukça açık bir fikrimiz vardır. Astronomi bilimi ilişkiler üzerine kurulmuştur. Ama nedensellik ilişkilerinin yönü konusunda çok az bir belirsizlik vardır. Ay belli konumlara geldiğinde, dünyada sular yükselir. Ayın sulardaki yükselmeye neden olduğunu varsayarız, tersini değil. İlk doğan çocuklar korktuklarında, daha sonra doğanlardan daha fazla toplumsal olmak eğilimindedirler. Eğer bu iki etmen arasında herhangi bir nedensel ilişki varsa, daha büyük toplumsallığa neden olan açıkça doğum sırasıdır, tersi değil. Bir yetişkin olarak, ne kadar toplumsal olursanız olunuz, bu sizin doğumunuzun sırasını etkileyemez. Yani toplumsallık doğum sırasının nedeni olamaz.

Bütün ilişkisel araştırmalarda daha ciddi bir belirsizlik, her iki değişkenin de diğerini doğrudan etkilememesi olasılığıdır. Tersine, her ikisini de bilinmeyen bir başka değişken etkiliyor olabilir. Çok korkulu insanların, az korkulu olanlardan daha toplumsal olduklarını gözlediğimizde, bu iki grup insanın, her zaman, korku düzeyinden başka değişkenler açısından da farklı olmaları olasılığı

vardır. Kolayca korkan insanlar, o kadar kolay korkmayanlardan, daha zayıf, daha bağımlı, daha genç, daha az zeki ya da daha fazla başkaları güdümünde kişiler olabilirler. Eğer, kolay korkan insanlar, genellikle, güç korkanlardan daha güçsüz iseler, onların toplumsallığını bu güçsüzlük açıklayabilir. Güçsüzdürler, korunmaya daha fazla gereksinimleri vardır ve dolayısıyla, korunma gereksinimlerini doyurabilmek için daha fazla toplumsallık gösterirler.

Diğer etmenlerden herhangi biri de bir başka yüksek korku deneyinde daha büyük bir toplumsallığa neden olabilir, bunu kesin olarak bilme olanağımız yoktur. Denekleri duydukları korku düzeyine göre gruplara ayırdıktan sonra, toplumsallıklarına baktık. Korku düzeyi yükseldikçe toplumsallık düzeyinin de yükseldiğini söyleyebilmek isteriz: Nedensellik ilişkisinin yönünün doğru olduğunu bilebilsek bile, etkiye neden olanın korku olduğundan emin olamayız. Güçsüzlük ya da korku ile birlikte görülen başka herhangi bir etmen olabilir. Korkunun kendisinin, sonuçta bir payı bulunmayabilir. Ortaya çıkardığımız tek şey korku ve toplumsallık arasında bir ilişkinin bulunduğu, ikisinin birlikte görüldüğüdür, fakat önemli olan korku mudur? Ya da hem korku, hem de toplumsallık ile arasında ilişki bulunan tümüyle başka bir etmen midir? Bilemeyiz.

Bu nedensellik yükleme sorunu kentlerde kalabalık-suçluluk ilişkisi üzerinde yapılan araştırmalarda daha da belirgindir. Göreceğimiz gibi, araştırmalar bu ikisi arasında anlamlı bir ilişki bulmaktadırlar – yüksek nüfus yoğunluğu, yüksek suçluluk oranları ile ilişkili görülmektedir. Fakat bunun anlamı nedir? Kuşkusuz, diğer bir olasılık da bunun tersidir: suç olayları yüksek nüfus yoğunluğuna neden oluyor olabilir. Bunlar arasından gerçek nedeni seçmek, bu durumda, pek güç değildir. Eğer biri diğerinin nedeni ise, yüksek nüfus yoğunluğunun bulunduğu kesimlerde yaşamanın insanları suç işlemeye eğilimli kıldığı görüşü, insanların suçluluk oranı yüksek bölgelere göç ettiği görüşünden daha inandırıcıdır. Kısaca, nüfus yoğunluğu neden, suç oranı ise sonuçtur.

Ancak, her iki ilişkinin de doğru olmaması olasılığı daha güçlüdür. İkisinin de nedeni bir başka etmen olabilir. Kalabalıkla gelir düzeyi arasında güçlü bir ilişki vardır; yoksul insanlar, varsıllarla karşılaştırıldığında, kalabalık koşullarda daha fazla yaşamak eğili-

mindedirler. Suç oranı ile gelir düzeyi arasında da güçlü bir ilişki vardır; yoksul insanlar daha fazla suç işlemektedirler. Bu durumda, kalabalık ile suç oranı arasındaki ilişkinin, bütünüyle, her ikisinin de gelir düzeyi ile ilişkili olması gerçeğinden kaynaklandığını görebiliriz. Yoksul insanlar nüfus yoğunluğu yüksek kesimlerde yaşar ve daha fazla suç işlerler. Dolayısıyla, nüfus yoğunluğu ile suç oranı arasındaki ilişkiye karşın, yalnız başına nüfus yoğunluğu suç oranı üzerinde etkili olmayabilir.

Deneysel Araştırmalar

Deneysel yöntemde, bir değişkenin (bağımsız değişken) farklı düzeylerinin bulunduğu koşullar araştırmacı ya da bir dış güç tarafından yaratılır, denekler rastlantısal (random) olarak koşullara dağıtılırlar ve bir ya da daha fazla bağımlı değişkendeki değişiklikler ölçülür. Eğer, toplumsallığı etkileyen etmenlerle ilgileniyorsak, böyle bir etmeni seçer ve amaçlı olarak, onun bir deneyde değişik düzeylerinin etkilerine bakarız. Korkunun toplumsallığı arttırıp arttırmadığını bilmek istediğimizi varsayalım. Bunu araştırmak için, korku düzeyi dışında, her bakımdan birbirinin aynı olan iki grup denek bulmamız gerekecektir. Eğer, bu iki grup arasında başka herhangi bir bakımdan farklılık varsa, toplumsallık düzeyinin farklı korku düzeylerinden kaynaklandığından emin olamayız. Neden, başka bir farklılık olabilir. Yukarda açıklandığı gibi, eğer bir grubun korku düzeyi daha yüksekse ve ek olarak, bu grup daha güçsüzse, toplumsallıktaki artışa neyin neden olduğunu bilmek olanağı yoktur. Öte yadan, eğer gruplar korku düzeyi dışında, hiç bir farklılık göstermiyorlarsa, toplumsallıkları açısından herhangi bir fark daha yüksek korku düzeyine yüklenmek zorundadır.

RASTLANTISAL DAĞITIM (Random Assignment). Öyleyse kritik bir sorun, deneklerin yalnızca araştırma konusu değişken açısından birbirlerinden farklı olduğundan emin olabilmektir. Deneye girerlerken, iki grup olabildiğince birbirinin aynı olmalıdır. Bu koşul, deneklerin deneysel koşullara **rastlantısal** (random) olarak dağıtılması yani her bir deneğin hangi deneysel koşula girmesi gerektiğine, tümüyle, rastlantısal olarak karar verilmesi yöntemi ile yerine getirilebilir. Rastlantısal dağıtım yazı tura atılarak, kura ile ya da

en iyisi seçimin tümüyle rastlantıya bağlı olmasını güvenceye alan bir rastlantısal sayılar çizelgesi kullanılarak sağlanabilir.

Rastlantısal dağıtım altında yatan temel düşünce, deneğin deneysel duruma kendisiyle birlikte getirdiği hiçbir şeyin onun hangi gruba gireceğini belirlemede etkili olmamasının sağlanmasıdır. Bu belirleme araştırmacı tarafından ve tümüyle rastlantısal olarak yapılacaktır. Eğer denekler koşullara bunun dışında bir ölçütle dağıtılırlarsa, gruplar deneysel işlemlerle ilişkisiz herhangi bir bakımdan farklılaşabilirler. Örneğin, deneklerden yüksek ve düşük şok koşullarından birini seçmelerini isteyebilir ve yeteri kadar denek bulabilmek için yüksek şok koşulunu seçenlere diğerlerinden biraz daha fazla para verebiliriz. Eğer bunu yaparsak, yüksek şok koşulunu seçen denekler, düşük şok koşulunu seçenlerden farklı olabilir. Önceki denekler, büyük bir olasılıkla, şoktan daha az korkan ve belki de paraya ya da verilen herhangi bir ödüle daha düşkün, vb. kişiler olacaklardır. Ayrıca, daha kolay ikna edilebilen kişiler de olabilirler çünkü araştırmacının onlardan istediğini yapmaya daha isteklidirler. Bu etmenlerden herhangi biri, kendi başına, toplumsallıkta bir farklılığa neden olabilir. Hiçbir araştırmacının böyle bir dağıtım işlemini kullanmayacağını bilmekle birlikte, doğal durumlarda bu tür bir seçim sık sık görülür ve ilişkisel araştırmalara bir belirsizlik getirir. Uçaktan atlayıp bir süre paraşütlerini açmayan insanlar, en çok tenis oyununu seven insanlardan daha fazla korkarlar. Korkunun toplumsalık üzerindeki etkisini araştırmak için bu iki grubun ne kadar toplumsallık gösterdiklerini gözleyebiliriz. Fakat paraşütsüz atlamayı, yani tehlikeli ve korkutucu bir sporu seçen insanların tenisi seçenlerden farklı oldukları açıktır. Böylece, paraşütsüz atlayıcılarla tenis oyuncularını toplumsallık açısından karşılaştıran ilişkisel bir araştırma, grupların korku dışında başka değişkenler açısından da farklı olabilmeleri gibi bir sınırlılık taşıyacaktır. Deneysel yöntem rastlantısal dağıtımla bundan kaçınır. Eğer, denekler koşullara yaptıkları bir şey ya da sahip oldukları bir özellik temelinde dağıtılırlarsa, girecekleri koşulu kendileri seçmeseler bile, benzer sorunlarla karşılaşılır. Erken gelen denekleri bir gruba, geç gelenleri bir gruba, hatta, deney için hafta arasında kaydolanları bir gruba, hafta sonunda kaydolanları bir gruba ayıramayız. Bu gruplar arasında farklar var mıdır bilmiyoruz. Fakat farklı olmaları olasılığı vardır ve herhangi bir deneysel sonuç bu

farklılıktan kaynaklanıyor olabilir.

Ayrıca, yönergeleri anlayan denekleri bir gruba, anlamayanları bir gruba koymak da doğru olmayacaktır. Bu, araştırmacıya sık sık çekici gelen bir koşullara dağıtım yöntemidir. Çünkü, çoğu kez, koşullardan biri diğerinden daha karmaşıktır ve biz bütün deneklerin yönergeleri anladığından emin olmak isteriz. Fakat öyle görülüyor ki, bu durumda zeka ya da deneysel işlemlere ilgi bakımından farklılıklar göstereceklerdir ve böyle farklılıklar sonuçları etkileyebilir. Ayrıca, denekler rastlantısal olarak koşullara dağıtılmış olabilirler, fakat bazı denekler yönergeleri anlamazlar ve bir zorunluluk olarak deneyden çıkarılırlar. Artık rastlantısal dağıtımdan söz edilemez. Kendiliğinden biraz yanlı bir seçim olmuştur. Daha güç koşuldaki daha az zeki denekler (belki bilerek ya da amaçlı değil, ama bir o kadar kesinlikle) deneye katılmamaya karar vermişlerdir. Böylece, daha az zeki deneklerin bile yönergeleri anlamada bir güçlük çekmedikleri öteki koşulda ortalama olarak, daha az zeki insanlar ya da denekler bulunacaktır. Deneğin yaptığı herhangi bir şeyin ya da bir özelliğinin bir çalışmada gireceği koşulu belirlediği her durumda, rastlantısal dağıtım kaybedilmiştir.

Rastlantısal dağıtımı kavramlaştırmanın bir yolu şudur: bir araştırma ya da deney başlamadan önce, hiç kimse bir koşuldaki denekleri diğerindekilerden ayıran bir özellik belirleyemez. Farklı koşullardaki denekler, bazılarının bir koşula, bazılarının diğer bir koşula konmaları dışında, herkesin gözünde birbirlerinin aynıdır. Dağıtım rastlantısal olduğunda, istatistiksel testlerle sağlanmış güvenlik sınırları içinde, iki grubun sistematik olarak hiçbir bakımdan birbirlerinden farklılık göstermediklerinden emin olabiliriz. İkisi arasındaki herhangi bir farklılık, örneğin, zeka açısından bir farklılık, tümüyle rastlantısal olacaktır. Ortalama olarak, bir grubun diğerinden daha zeki olması olasılığı vardır. Fakat bu durumun gerçekleşme olasılığı istatistikçilerce oldukça iyi belirlenmiştir ve elde edilen sonuçlara uyguladığımız istatistiksel testler rastlantıya dayalı farklılıkların ortaya çıkma olasılığı üzerine temellendirilmiştir. Eğer, örneğin, yüksek korku grubunun düşük korku grubundan daha toplumsal olduğunu gözlersek, bunun rastlantısal olarak ortaya çıkma olasılığı nedir diye sorarız. Bunun anlamı, bir gruba, öteki gruba olduğundan daha toplumsal insanları sokmuş olmamız olasılığı nedir? biçiminde bir başka soru ile belirtilebilir.

İstatistiksel testleri farklılığa uygularız, böylece o olasılığı tam

olarak hesaplayabiliriz. İki grubun rastlantısal olarak yalnızca yüz kezde bir kez bu kadar bir farklılık göstereceğini hesaplayabiliriz. Bu bizi, sonuçların, belki de, deneysel düzenlemelerimizden kaynaklandığı inancına götürebilir. Böylece, deneklerin koşullara rastlantıya bağlı olarak dağıtıldığı ve deneysel düzenlemelerin, yalnızca bizim istediğimiz anlamda farklılık gösterdiği (bir grup yüksek korku diğer grup düşük korku gösterdiği) sürece, sonuçta elde edilen farklılıkların başka bir etmenden değilde, bağımsız değişkenden kaynaklandığından emin olabiliriz. Deneysel yöntemin temel üstünlüğü, durumun bir etkiye neden olan özel yönünü belirleyebilme gücüdür.

SINIRLILIKLARI. Deneysel araştırmaların temel sınırlılığı, bağımsız değişkene ilişkin güçlüklerden kaynaklanır. Güçlü heyecanları oluşturmanın ya da denekleri aşırı koşullara sokmanın zor olması yüzünden, deneyler bir değişkenin kısıtlı ya da sınırlı bir büyüklüğünü içermek eğilimindedir. Bazı denekler, diğerlerinden daha fazla korkmuş olabilir, fakat hiçbiri gözleri yuvalarından fırlayacak kadar korkmayacaktır. Aşağıda bağımsız değişkenin değiştirilmesine ilişkin güçlükleri daha ayrıntılı olarak tartışacağız. Şimdilik kullanabileceğimiz deneysel işlem türlerinin ve bu nedenle de, oluşturabileceğimiz bir değişkenin gücünün sınırlı olduğunu belirtmekle yetinelim.

Deneysel yöntem, genel olarak, doğal olayların etkilerinin araştırılmasına uygun değildir. Hava saldırıları, su baskınları, ameliyatlar insanların başına tümüyle rastlantısal olarak gelmez, bu nedenle de, denekler koşullara rastlantıya dayalı olarak dağıtılmaz. Bazen böyle olayların kimleri etkilediği, büyük ölçüde, rastlantıya bağlı görünebilir ve rastlantısal dağıtım yaklaşık olarak sağlanabilir, fakat bu hiç bir zaman tam bir rastlantısal dağıtım değildir. Böylece, bulgular deneysel olmaktan çok ilişkiseldir.

Son olarak, deneyler bir çok değişkenle ilgili çok fazla verinin toplanmasına elverişli değildir. Her değişken ya da etmen araştırmacı tarafından üretilmek zorunda olduğundan araştırmacı her araştırmada bir ya da iki değişkenle yetinmek durumundadır. İlişkisel çalışmalarda olduğu gibi, aynı anda yirmi değişkeni değiştiremeyeceği ise kesindir.

Deneysel ve İlişkisel Bir Karşılaştırma

İlişkisel ve deneysel araştırmalar birbirlerini tamamlarlar. İki yöntemin de yararlı olduğu bir çok durum vardır. İlişkisel çalışmalar, özellikle çok miktarlarda verinin toplanmasında etkilidirler; bize fikir verirler, daha sonra deneysel araştırmalarda sınanabilecek denencelerin geliştirilmesinde kaynak işlevi görürler.

Deneysel yöntem deney sonunda elde edilen ya da açığa çıkarılan etkinin yalnızca bağımsız değişkenden kaynaklandığı sonucuna varmamıza olanak sağlar. Dolayısıyla da, bir değişkenin diğerini nasıl etkilediğine ilişkin bir denenceyi sınayabilmemize elverişlidir. Bu nedenle, öncelikle bu tür denenceleri sınamada değişkenler arasındaki ilişkileri ayrıntıları ile açığa çıkarma ve belirlemede ve böyle ilişkiler hakkında bize açıklamalar getirmede yararlıdır. Örneğin, savaş zamanlarında insanlar, barış zamanlarında olduğundan daha fazla bir arada bulunmak eğilimindedirler. Bu durum korkunun toplumsallığa yol açtığının bir belirtisi sayılabilir. Fakat, buradaki büyük toplumsallık başka etmenlerin sonucu da olabilir. En büyük gruplaşmaların hava akınları sırasında, doğal olarak küçük ve insanların birlikte olmak için değil, bombalardan korunmak için toplandıkları sığınaklarda gerçekleştiğini belirtelim. Bombalar insanları korkutur, bu nedenle de, sığınaklara girerler ki, buraları her zaman aşırı kalabalıktır. Belki de, başkaları ile birlikte ve güvencede olmaktan çok, yalnız ve güvencede olmak isteyeceklerdir, fakat sığınakların kalabalıklığı yüzünden, seçme özgürlükleri yoktur. Korku toplumsallığa yol açar görüşü, böylece daha kontrollu durumlarda –iki ya da üç korku düzeyinin yaratılıp arkasından toplumsallığın ölçüldüğü bir deneyde– sınanmalıdır. Diğer bir deyişle, ilişkisel araştırma ile denencelere temel oluşturabilecek veriler üretilebilir, deneysel araştırma ile de denenceler sınanabilir.

ALAN VE LABORATUVAR DENEYLERİ

İkinci adım deneyin nerede yapılmasının daha uygun olduğuna karar vermektir. Son on ya da onbeş yıl boyunca sosyal psikolojik araştırmaların çoğunun laboratuvarda yapılmış olmasına karşın, bazıları da her zaman alanda yapılmıştır ve alan deneylerinin sayısı giderek artmaktadır. Hem ilişkisel, hem de deneysel araştırmalar

laboratuvarda ya da alanda yapılabilir ve her ortamın kendine özgü üstünlük ve sınırlılıkları vardır.

Alan Deneyi

ÜSTÜN YÖNLERİ. Alan deneyleri gerçek ortamlarda gerçek insanlar üzerinde çalışmak eğilimindedirler. Buna karşılık, laboratuvar deneylerinde göreli olarak, ortam ve deneysel koşullar daha yapaydır. Bu duruma uygun olarak, alan deneyleri araştırmanın amacına ilişkin kuşkuları en aza indirmek eğilimindedir. Böylece deneklerin tepkileri daha kendiliğinden ve herhangi bir kuşkunun neden olabileceği yanlılıklara daha kapalıdır.

Bir alan deneyinde araştırmacı çoğu kez, laboratuvara çekilemeyen türden insanlardan veri toplar. Amerikan sosyal psikolojisinin üniversite ikinci sınıf öğrencileri üzerine kurulduğu sık sık söylenir, çünkü bu öğrenciler deneyler için en kolay ulaşılabilen insanlardır. Alan deneyleri daha değişik türden deneklerden veri toplayabilir. Böylece de, bulguların genellenebilmesi bakımından daha üstündür.

Alan deneylerinin diğer bir üstün yanı da bazen laboratuvarda araştırılamayacak kadar güçlü değişken ve durumların araştırılmasına olanak sağlamalarıdır. Bu, özellikle ilişkisel araştırmalar için doğrudur. Çünkü alan deneyleri laboratuvar deneylerini sınırlı kılan aynı türden etmenler tarafından sınırlandırılmaktadır. Daha önce de değinildiği gibi, ilişkisel araştırmalarla insanları aşırı koşullarda gözleyebiliriz. Örneğin, bir hastahanede ameliyat olmayı beklerken ya da bir hava saldırısı sırasında sığınakta birbirlerine sokulmuşken olabileceği gibi... Bu üstünlük; düzenlemenin araştırmacı tarafından değil de, insanları seçkisiz olarak etkileyen doğal bir olay tarafından yapıldığı ve dolayısıyla bir deney ölçütüne uyduğu durumlada bazen alan deneyleri için de geçerlidir.

SINIRLILIKLARI. Alan deneyinin temel sınırlılığı durum üzerinde denetim güçlüğünden doğmaktadır. Tümünün aynı şeyi yaşadığından emin olmak, bağımsız değişkene ilişkin doğru ölçmeler yapmak ve benzerleri için, denekleri koşullara seçkisiz ya da rastlantısal olarak dağıtmak çok güçtür. Pek çok sayıda rastlantısal olay alan deneylerine girer ve sık sık ilgilendiğimiz değişkenlerin etkilerini belirsizleştirir ve karıştırır.

Özellikle, bağımsız değişkeni saf olarak arttırıp azaltarak bağımlı değişken üzerindeki etkisini saf olarak ölçebilmek çok zordur. Araştırınacı koşullar arasında özgül farklılıklara (başkalarına değil) neden olan koşulları bulmak ya da düzenlemek zorundadır. Örneğin, iki korku düzeyi yaratabilecek bir durum bulunabilse bile, iki koşul arasında başka bakımlardan farklılıkların bulunmadığından emin olabilmek güçtür. Laboratuvarda bunu sağlayacak saf bir işlem tasarlanabilir; alanda bunu yapabilmek çok daha zordur. Eğer, denekler koşullara seçkisiz olarak dağıtılmışlarsa, araştırmacı davranışta görülen herhangi bir farklılığın bağımsız değişkenden kaynaklandığı sonucuna varabilir. Fakat, eğer bağımsız değişken saf olarak arttırılıp azaltılamıyorsa (yalnızca korku değil, başkaları da değişiyorsa) gözlenen etkinin yorumu belirsizdir, açık değildir. Evet, etki deneysel manipulasyondan kaynaklanmaktadır, fakat bu, korku ya da etkisi araştırılan başka bir değişken demek değildir. Benzer bir biçimde, alanda bağımlı değişkenin ölçümü sık sık başka etkilerle karışıktır, saf değildir, belirsizdir. Araştırmacı, yalnızca korku düzeyinde farklılıklar yaratmak zorunda değil, fakat aynı durumda toplumsallığı da ölçebilmek zorundadır. Eğer, ideal bir bağımsız değişimleme (manipulasyon) söz konusu olsa bile, etkiyi ölçmenin uygun bir yönteminin de bulunması olasılığı düşüktür.

Yeteri kadar yaratıcılık ve çaba ile, bazen uygun durumları bulmak ya da düzenleyebilmek olasıdır, fakat böylesi olasılıklar çok düşüktür. Dünya, psikoloğa göre, özgül bir sorunu araştırıp incelemeye uygun olarak düzenlenmemiştir. Bu nedenle, psikolog alan deneyinin, ilgilendiği sorunu araştırmaya uygun olmadığı sonucunu çıkarabilir.

Laboratuvar Deneyi

ÜSTÜN YÖNLERİ. Laboratuvar deneyinin üstünlük ve sınırlılıkları alan deneyindekilerin tam tersidir. Laboratuvar deneyinin temel üstünlüğü, durum üzerinde yapabildiği kontrolün derecesidir. Araştırmacılar, her deneğin nasıl bir yaşantıdan geçtiğinden emin olabilirler; denekleri seçkisiz olarak koşullara dağıtabilirler; onları eldeki konuyu araştırabilmek için gerekli yaşantılar içine sokabilirler; dışsal etmen ya da değişkenleri en aza indirebilirler; deneysel işlemlerde rastlantı sonucu oluşabilecek değişiklikleri önlemek do-

ğrultusunda oldukça başarılı olabilirler. Böyle değişiklikler olsa bile, tam olarak hangi değişikliklerin olduğunu oldukça iyi bilebilirler. Benzer olarak, bağımlı değişken üzerinde büyük bir denetime sahiptirler ve onu alanda olduğundan çok daha ayrıntılı, çok daha bir örnek olarak ölçebilirler. Dolayısıyla, laboratuvar özgül bir konu ya da durumu ya da ortamı düzenlemenin ideal yeridir.

SINIRLILIKLARI. Laboratuvar deneyi ile ilgili sorunlar laboratuvar ortamının iki yönü etrafında toplanır: (1) deneklerin kendileri üzerinde çalışıldığını bilmeleri ve (2) kullanılabilecek türden değişimlemelerin sınırlılığı. Bir kişi bir araştırmada denek olduğunu bilirse, kendiliğinden ya da doğal davranmayabilir. Araştırmacıyı memnun etmeye ya da tersini yapmaya çalışabilir. Uygun olduğunu düşündüğü ya da sandığı davranışları gösterebilir, deneysel düzenlemeyi, güven eksikliği nedeniyle, ciddiye almayabilir vb. Bu etkilerden herhangi biri, sonuçlarda bir yanlılığa neden olabilir ya da gerçek ilişki ve etkileri seçilemez hale getirebilir. Bu sorunları en aza indirebilme yolları bulunmakla birlikte, aşağıda ayrıntılarıyla tartışacağımız gibi, belli bir ölçüde, her şeye karşın ve her zaman vardırlar.

Kullanılabilecek değişimleme (manipulasyon) çeşitlerinin sınırlılığından laboratuvar deneylerinin, genellikle değişkenlerin orta ya da düşük düzeyleri ile çalışma zorunluluğu kastedilir. Denekler, gözleri dışarı fırlarcasına korkutulamazlar; çok fazla üzülmelerine neden olunamaz; histeriye varan ölçülerde kahkaha ile güldürülemezler. Çoğu durumda, eğer değişkenler daha güçlü olsaydı etkiler de olduklarından daha güçlü olacaktı, yani değişkenler gerçekte olabilceklerinden daha güçsüzdürler, fakat temel ilişkiler aynıdır. Ancak, bir değişkenin yüksek düzeylerinin daha farklı etkilere yol açacağına inanmak için ortada nedenler varsa, bu ciddi bir sınırlılıktır. Örneğin, korku ile tutum değişikliği arasındaki ilişki üzerindeki araştırmalarda çok yüksek düzeylerdeki korkunun tutum değişimini yavaşlatacağına, daha düşük düzeylerde ise arttıracağına işaret edilmektedir. Laboratuvar deneyleri hiçbir zaman aşırı korku düzeyleri ile uğraşmadığı için bu denence yeterince sınanmamıştır. Ancak, çoğu durumda bu sınırlılığın yarattığı temel sorun, bir değişkenin etkisini görmemizi zorlaştırmasıdır.

Göreli olarak daha az önemli bir sınırlılık da, daha önce de değinildiği gibi, laboratuvar deneylerinin sınırlı bir sayıda denek üze-

rinde yapılmak eğiliminde olmalarıdır. Laboratuvar çalışmalarının çok büyük bir çoğunluğu üniversite öğrencileri üzerinde yapılır. Bu, laboratuvar deneyi yönteminin doğasında bulunan bir sorun değildir. Yeteri düzeyde bir yaratıcılık ve çaba ile laboratuvarlara çok sayıda ve çeşitli kesimlerden denek çekilebilir, özellikle laboratuvar üniversite merkezlerinde kurulmamışsa. Psikolojik bir çalışmaya katılmaya razı olan herkes evreni iyi temsil etmeyebilir. Fakat psikologlar, hiç değilse değişik kesimlerden denekler kullanmaya çalışabilirler.

Alan ve Laboratuvar: Bir Karşılaştırma

Alan ve laboratuvar deneylerinin anlattığımız açılardan birbirlerinden farklı oldukları doğrudur, fakat iki yöntemin üstün yönleri tartışılırken bu farklılıklar büyük ölçüde abartılmaktadır. Laboratuvar dışında da değişkenler oldukça iyi kontrol edilebilir ve laboratvar deneyleri oldukça gerçekçi kılınabilirler. Onikinci bölümde tartışılan "azıcıktan bir şey çıkmaz" (food-in the door) tekniği üzerindeki çalışma, uygun koşullar altında, alan deneylerinin laboratuvar deneyleri kadar kontrole izin verdiklerini göstermektedir. O çalışmada, ev kadınları seçkisiz olarak koşullara dağıtılmış, bir araştırmacı kapı kapı dolaşarak bağımsız değişkeni değişimlemiş ve ikinci bir araştırmacı da bir bağımlı değişkeni ölçmüştür. Değişimleme üzerinde sıkı bir kontrol uygulanmıştır, seçkisiz dağıtımda bir hata yapılmamıştır ve belirgin bir bağımlı değişken vardır. Kontrol açısından, bu çalışma laboratuvar deneylerinin çoğu kadar iyidir. Laboratuvarda belki farklı biçimde düzenlenecekti, fakat bu hem bağımsız hem de bağımlı değişkenler üzerinde ek kontroller sağlamayacaktı.

Benzer biçimde, laboratuvar ortamları sık sık ileri derecede gerçekçi olabilirler. Carlsmith ve Gross tarafından yapılan bir çalışmada (7. Bölümde özgecilik ve suçluluk başlığı altında bkz.) bazı denekler ortaklarına elektrik şoku verdiler, sonrada kendilerinden Kızılağaçları Kurtarma Kampanyası için çalışmaları istendi. Onları ilgilendirdiği kadarı ile bu gerçekçi bir durumdu. Şok verme kısmında, bir deneyde oldukları doğrudur, fakat gene de, elektrik şoku veriyorlardı ve büyük bir olasılıkla, bu yüzden suçluluk duymaktaydılar. Son aşamada, deney bittikten sonra (onlar için) şok

verdikleri kişi için bir iyilikte bulunmaları istendi. Bu istek ve ardından gelen ona uyma alanda olabilecek herhangi bir şey kadar gerçekçi idi.

Temel sorun, deneyin nerede yapıldığı değil, ne kadar gerçekçi olduğudur. Eğer, denekler bir deneyde olduklarını bilir ve kendilerinden istenen şeyin deneyin bir parçası olduğunu düşünürlerse gerçekçilikten bir kayıp söz konusu olacaktır. Kendilerinden istenen şeyin neden istendiğini merak edecekler, önem ve anlamı konusunda kaygı duyacaklardır. Eğer, öte yandan, deneklerden istenen şey(alanda ya da laboratuvarda), deneysel durumun dışında istenirse denekler kuşku duymayacak, onlar için durum gerçekçi olacak ve elde edilen veriler kendi paylarına doğallıklarından bir şey kaybetmeyecektir. Alan deneyleri daha gerçekçi olmak eğilimindedirler ve laboratuvar deneylerinden daha kolay gerçekçi kılınabilirler, fakat aralarındaki ayırım bir derece sorunudur. Önemli farklılık gerçekçi ve gerçekçi olmayan çalışmalar arasındadır ve gerçekçilik hem alanda hem de laboratuvarda sağlanabilir.

ARAŞTIRMA TEKNİKLERİ

Arşiv Araştırmaları ve Kültürlerarası Çalışmalar

İki başka tür araştırma, bir anlamda, alan ve laboratuvar türlerinin özel durumlarıdır. Birincisi, verileri araştırmacının kendisinin toplamadığı, yayınlanmış kayıtlarda önceden toplanmış bulunan verileri kullandığı arşiv araştırmasıdır. Çoğu durumlarda, bu gerçekte bir alan araştırmasıdır, tek farkla ki, burada zor işi bir başkası yapmıştır. Arşivlerin kullanılışına bir örnek Altıncı Bölümde tartışılan ABD'nin güney eyaletlerinde pamuk fiyatları ile linç olayları arasındaki ilşikiyi araştıran çalışmadır. Araştırmacılar "engellenme saldırganlığa yol açar" denencesi ile işe başlamışlar ve sonra pamuk fiyatlarında bir düşüşün engellenmelere neden olacağını, engellenmelerin de linç biçimindeki saldırganlıkta bir artışla sonuçlanacağını ileri sürmüşlerdir. Pamuk fiyatları ve linç olaylarının sayısı ile ilgili veriler ABD ve diğer kuruluşlarca istatistiklerde, halihazırda toplanmıştır ve araştırmacılara bu verilere bakmak ve iki değişken arasında ilişki hesaplamaları yapmak kalmıştır. Benzer

biçimde, nüfus yoğunluğu ile suçluluk oranları arasındaki ilişki çalışmaları tümüyle önceden toplanmış verilere dayanmıştır.

Deneklerin deneysel koşullara seçkisiz olarak dağıtılmamış olması nedeniyle arşiv araştırmaları hemen her zaman ilişkiseldir, fakat çok aydınlatıcı olabilirler. Arşivleri kullanmada temel sorun ilgilendiğimiz denencenin sınanmasına yarayacak bilgilerin bulunmasındaki zorluktur. Ancak, bir dizi değişik sorunu araştırmak için yararlı bir biçimde kullanılabliecek, başkalarınca toplanmış pek çok veri vardır. Bunların içinde, laboratuvarda ve dışarda psikologlar tarafından yapılmış bütün çalışmalar da vardır. Zamanla biriken veriler genellikle başka psikologların kullanımına açıktır. Böylece, daha önceki çalışma sonuçlarının yeniden çözümlenmesi araştırma yapmanın bir yoludur.

Kültürlerarası araştırmalar alanda, laboratuvarda ve hatta arşivlerin kullanılması ile yapılabilir. Tek koşul, verilerin birden fazla kültürden toplanmasıdır. Bu tür araştırmaların iki amacı vardır. İlk olarak, eğer birden fazla kültür için geçerli iseler bulguların büyük ölçüde genellenebilmesine izin verirler. Örneğin, korku ve toplumsallık arasındaki belirli bir ilişkinin ABD için geçerli olup Japonya için olmayabileceği konusunda her zaman bir kuşku vardır. Eğer bu ilişkiyi insanların toplumsal etkileşiminde temel bir süreç olarak ele alırsak, doğal olarak onun her türlü topluluk için geçerli olmasını isteriz. Kültürlerarası çalışmalar belirli herhangi bir bulgunun sınırlılık ve genelliğini sınama yollarından biridir.

Kültürlerarası araştırmaların incelikleri olan diğer bir kullanım alanı da iki kültürde farklılık gösteren değişkenlerin önemlerinin incelenmesidir. Bu kitapta tartıştığımız temel denencelerden biri engellenme ile saldırganlık arasındaki ilişkidir. Bu ilişki, yüksek derecede engellenen toplumların düşük derecede engellenenlerden daha fazla saldırganlık gösterip göstermedikleri gözlenerek sınanabilir. Kuşkusuz, toplumlar engellenme yanında diğer birçok değişken bakımından da farklılıklar gösterebilirler. Dolayısıyla yalnızca iki toplumun gözlenmesi pratik olarak bir yarar sağlamayacaktır. Tıpkı bireyler üzerinde yapılan ilişkisel araştırmalarda olduğu gibi, anlamlı sonuçlara ulaşabilmek için, kültürlerarası araştırmalarda da oldukça çok sayıda kültürden veriler elde edilmelidir. Böyle bir araştırma oldukça çok sayıda toplumda engellenme ve saldırganlığı değerlendirmek ve yüksek düzeylerde en-

gellenmenin, genellikle, yüksek düzeylerde saldırganlıkla birlikte görülüp görülmediğine bakmak zorundadır. Bu yolla, her toplumda bulunan dış ve geçici etmenler önemini yitirir ve engellenme ile saldırganlık arasındaki ilişki ortaya çıkar.

Doğal olarak, kültürlerarası araştırmalar bize toplumların birbirlerinden nasıl farklılaştığını da gösterebilir. Farklı kültürlerde farklı sonuçlar elde ettiğimiz her zaman, her kültüre ilişkin yeni bir şey bulduk demektir. Örneğin, belirli bir durumda Norveçlilerin Fransızlardan daha fazla uyma davranışı gösterdiklerini ortaya çıkardığımızı varsayalım. Neden böyle yaptıklarını, bunun belirli bir durumdan kaynaklanıp kaynaklanmadığını bilmeyebiliriz, fakat sınırlı koşullar altında Norveç'te Fransa'da olduğundan daha fazla uyma davranışı gösterildiğini biliriz.

Gözlemsel Araştırma

Giderek daha fazla kullanılan bir araştırma tekniği davranışın doğrudan gözlenmesidir. Sosyal psikologlar, deneklere ne hissettiklerini sormaya, birinin bir yardım fonuna ne kadar katkıda bulunduğu gibi davranış ölçüleri elde etmeye, deneklere bir grubun lideri için oy verdirme, ya da bir oyun oynatma gibi özgül ölçüler uygulamaya fazlaca ağırlık verirler. Bunların hepsi doğru ve yararlı işlemlerdir. Ancak, hem doğal bir durumda hem de laboratuvarda, yalın olarak, insanların ne yaptıklarını gözlemek de olasıdır. Örneğin, grup davranışını çalışırken etkileşimleri gözleyebilir ve herkesin ne söylediğini ne kadar sık konuştuğunu, birbirlerine ne kadar sık baktıklarını ya da dokunduklarını ve benzerlerini kaydedebilirsiniz. Çocuklarda, kavga sayısını, paylaşmaları, konuşmaları ve oyuncaklarla oynamaları gözleyebilirsiniz. Psikolog özgül bir ölçme yapmak gereksiniminde değildir; yalnızca deneklerin doğal davranışları gözlenip kaydedilebilir. Bu etologların (hayvanları doğal çevreleri içinde inceleyen insanlar) hayvan davranışlarını ortaya çıkarmak için kullandıkları tekniğin aynıdır. Eteloglar doğal olarak, bir aslana ne kadar sık dövüştüğünü ya da bir şempanzeye alet kullanıp kullanmadığını soramazlar. Bu yüzden, bir gereklilik olarak, eteloglar yalnızca hayvanların yaptıklarını gözlemişlerdir. Sosyal psikolojinin ilk günlerinde bu, insan etkileşimini araştırmada kullanılan yaygın bir teknikti. Sonra, bu tür gözlemlerin pek kullanıl-

madığı uzunca bir döneme girilmiştir. Bu tekniklerin yeniden kullanılmaya başladıkları görülmektedir ve bu çok olumlu bir gelişmedir.

Gözlemsel araştırma, genellikle oldukça zor ve yorucudur. Araştırmacılar, üzerinde davranışların kaydedileceği bir ölçek geliştirmek zorundadırlar. Bunu yaparken, herşeyi kaydedemeyecekleri gerçeğini de göz önüne almalıdırlar. Bir grup etkileşiminde, hemen hemen sınırsız bireysel davranış ve davranış parçası vardır. Örneğin, konuşma bile çok karmaşıktır. Bir kişinin ne kadar sık konuştuğunu ve neler söylediğini kaydetmek kolaydır, fakat her konuşma eylemi de ayrıca ses perdesi, ses gücü ve konuşma hızını; kulanılan ses tonunu; sözcükler arasındaki duraklama sayısını vb. içerir. Güzel konuşma alanında çalışan kişiler iki dakikalık bir konuşmayı çözümlemek için saatler harcayabilirler. Dahası, bir birey konuşurken çok karmaşık yüz ve beden ifadeleri kullanır. Bu nedenle, tümüyle konuşma üzerinde odaklaşmak istediğiniz sürece, konuşmanın en çok ilgilendiğiniz yönlerinin hangileri olduğuna karar vermek zorundasınızdır.

Benzer biçimde yalın bir etkileşim bile, A, B'nin kafasına vurdu biçiminde kısaca ya da bedenin duruşunu, vuruşun gücünü, tavırları, önceki ve sonraki davranışları ve benzerlerini içeren sayfalar dolusu betimlenebilir. Diğer bir deyişle, gözlemcinin ilk işi, hangi davranışların kaydedileceğine karar vermektir. İkinci olarak, bu davranışları kaydetmede kullanılacak yalın bir yöntemin geliştirilmesi gerekir ki, aynı yöntemi kullanan değişik gözlemciler gözlemlenenler üzerinde anlaşabilsinler. Örneğin, "arkadaşça davrandı" başlığı altında toplanan bir grup ya da küme yararlı olamaz, çünkü genellikle bir davranışın arkadaşça olup olmadığına karar vermek zordur. Bunun yerine gözlemciler "birine gülümsedi", "yerden kalkmasına yardım etti", "oyuncağı ile birlikte oynamayı önerdi" ve benzeri daha özgül kümeler (katagoriler) kullanırlar. Böylece, daha sonra bütün bunların arkadaşlık göstergeleri olduklarına karar verilebilir. Araştırmalarda ve gerçek yaşamdaki gözlemlerle ilgili güçlük, büyük ölçüde, belirli bir davranışın ne anlama geldiği konusundaki anlaşmazlıktan kaynaklanır. İyi tasarlanmış bir ölçek anlaşmazlıkları en aza indirir.

Gözlemsel araştırmanın önemi, insanların, nasıl davrandıklarını oldukça ayrıntılı olarak betimleyebilmemize olanak sağlamasın-

dan kaynaklanır. Durumu daha az doğal yapabilen karmaşık ölçme yöntemlerine bağımlı kalmak zorunda olmadan insanların gerçek davranışlarını kaydedebiliriz. Okul bahçesinde çocukları kavga ederken gördüğümüzde, belirli bir kesinlikle saldırganlığın ifade edilmekte olduğu sonucuna varabiliriz. Araştırmacı bir kişiye işinin bir başkasına şok vermek olduğunu söyledikten sonra, bu kişi bir başka deneğe elektrik şoku verirse, bunun gerçek bir saldırganlık ifadesi olduğu daha az kesindir. Kontrollü laboratuvar deneylerine gereksinimimiz vardır, fakat gözlemler gerçek yaşama yakın sonuçlar verirler ve laboratuvar dünyası ile gerçek dünya arasında ilişki kurmamıza da yardımcı olurlar.

ARAŞTIRMA AHLAKI

Bir araştırmacı ne türden bir araştırma yapacağına ve nerede yapacağına karar verdikten sonra, soruların en zoru ile karşı karşıya gelir – araştırmayı nasıl yapacaktır? Her türlü araştırmanın, özellikle de insanları içerenlerin tasarlanmasında ahlâksal sorunlar göz önüne alınmalıdır. Sosyal psikolog insanların toplumsal durum ve ortamlarda nasıl davrandıklarını ortaya çıkarmak ister. Bunu yapabilmek için, denekleri belli koşullar altına sokmalı ve nasıl tepki gösterdiklerini gözlemelidir. Fakat, deneklerin özel yaşamları ve onları içine soktuğu koşullar konusunda dikkatli olmalıdır.

Özel Yaşamın (Mahremiyet) Dokunulmazlığı

Bir bireyin özel yaşamının dokunulmazlığı hakkına saygı gösterilmeli ve bu hak korunmalıdır. Özel yaşam ve davranışsal araştırmalar üzerine bir panelde belirtildiği gibi, "her bireyin düşünce, duygu ve kişisel yaşamının sırlarını başkalarıyla ne ölçüde paylaşacağına kendisinin karar vermesi" hakkına saygı gösterilmelidir. Sosyal psikolog bireyin özel yaşamını korumalı, aynı zamanda da araştırmasını yapmalıdır. Bu karmaşık bir kişisel sorun olmakla birlikte, belirli kurallara uyulmalıdır. Bu konuda özellikle önemli birçok kural belirlenmiştir.

"Deneklerin katılımı *gönüllü* ve araştırmanın amaçları ile tutarlılığı ölçüsünde, açık rızaya bağlı olmalıdır". Genel olarak, kendileri rıza göstermedikçe denekler deneye alınmamalı ve bu rıza da mümkün olduğu her zaman, deney boyunca nelerin olacağı konusunda kendilerine doğru bilgi verildikten sonra alınmalıdır. Araştırmacının, deneye katılmasını istemeden önce olası bir deneğe, deney konusunda, olabildiğince çok şey anlatmak sorumluluğu vardır.

Ancak sık sık, bir deneğe deneyle ilgili her şeyi anlatmanın mümkün olmadığı durumlarla karşılaşılır. Böyle durumlar sosyal psikolojideki araştırmaların alışılmış özelliğidir. Deneklerden bir sıfat listesi ile birlikte kendilerine verilen bir kişinin bir izlenimini oluşturmalarının istendiği algı çalışmaları, araştırmanın amaç ve işlemlerinin tümünü bilen deneklerle yapılabilir. Fakat bu kitapta üzerinde durulan diğer çalışmaların tümü araştırmanın belli yönlerinin saklı tutulmasını gerektirmektedir. Benzerlik ve sevgi ilişkisi üzerindekiler gibi, bazı deneylerde yalnızca amaç ve özgül denencelerin gizli tutulmasına gerek vardır. Asch'ın uyma deneyi gibi diğerlerinde ise, hem amaç ve hem de işlemlerin ayrıntıları saklı tutulmalıdır. Araştırmacı deneklere elinden geldiğince çok bilgi vermelidir, fakat biz gizlilik gerektiren araştırmaların yapılmaması gerektiği görüşünde değiliz. Tersine, "eksiksiz bilginin verilemediği durumlarda, deneğin rızası nitelikli araştırmacıya ve kurumunun bütünlüğüne duyulan güven üzerine temellendirilmelidir". Diğer bir deyişle, birey araştırmacıya ve sorumlu kuruma güvendiği için araştırma hakkında her şeyi bilmeksizin araştırmaya katılmaya razı olabilir. Gerçekte, eğer kendisine anlatılsaydı itiraz edebilece-ği hiç bir şey yapmayacaklarına güvendiği için kendisini onlara teslim etmektedir. Bu, bireyleri deneye katılmaya razı etmenin yasal ve anlamlı bir yoludur, fakat o güvene değer olabilmek için araştırmacıya özellikle ağır bir yük yüklenmektedir.

"Ancak, bazı araştırmalarda deneklerin, herhangi bir biçimde, rızasını almak bile araştırmanın amacını yok eder". Bu türün bir örneği "azıcıktan birşey çıkmaz" etkisi (12. Bölüm) üzerindeki araştırmalardır. Bu araştırmalarda, ev kadınlarından afişler asmaları istenmiş ve hiçbir zaman bir araştırmada oldukları söylenmemiştir. Bu, bazen bir sorunu araştırmanın mümkün olan tek yoludur ve uygun, güvenilir önlemler alınmak koşulu ile izin verilebilir. Yal-

nızca başka bir yolun bulunamaması, araştırmanın özel yaşamın dokunulmazlığının çiğnenmesini haklı kılacak denli önemli olması ve özellikle, denek için bu durumun zararlı sonuçlar doğurması ola-sılığının çok düşük olması durumlarında bu yola başvurulmalıdır.

Bir kişiye ilişkin kişisel özel bilgi ile, kamuya mal olmuş bilgi arasında bir ayırım yapılmalıdır. Bir bireyin parasal durumuna, cinsel davranışlarına ve hatta film tercihlerine ilişkin bilgiler kişiseldir. Bireyin kızgın ya da engellenmiş olduğu bir durumdaki davranışları da gene oldukça kişiseldir. Böylesi bilgiler elde etmek amacı ile tasarlanan araştırmalar özel yaşamla ilgili ilkelere dikkatle uymalıdır. Tersine, bir kişinin kırmızı ışıkta caddeyi geçip geçmemesi, güvenli araba kullanımı için arabasına bir afiş yapış ırmaya istekli olup olmaması, göreli olarak, kamuya mal olmuş bilgidir. Bireyin kamu içindeki davranışını gözleyerek, hemen her-kes bu bilgiyi elde edebilir. Özel yaşam hakkı konusunda her zaman dikkatli olmakla birlikte, bu tür kamuya mal olmuş bilgileri toplayan bir araştırmacı bunu çok katı kurallara uyarak yapmak zorunda değildir.

Özet olarak, özel yaşamın dokunulmazlığının korunması için getirilen kurallar: mümkünse kişilerden rızalarını alarak bilgi toplamak; amaç gizli tutulacaksa güven vererek deneğin rızasını almak ve rızasız araştırmaları yalnızca başka yolu bulunamadığı zaman ve deneğe zarar verme olasılığı çok düşük olduğunda yapmaktır.

Deneysel Koşullar

Özel yaşamla ilgili olandan belki daha önemli bir ahlaksal sorun da deneğin içine sokulduğu koşullarla ilgilidir. Ne yapılması gerektiğini belirleme, büyük ölçüde, bireysel olarak araştırmacıya kalmıştır. Öyle olması da gerekir çünkü, sonuçta bu onun sorumluluğudur. Ancak, bugün hemen bütün üniversitelerde araştırmacıyı bir ölçüde denetlemek üzere özel bir kurul vardır. Belirli kurallar sosyal psikolojideki bütün araştırmalar için geçerlidir.

Deneğe kalıcı bir zarar verme olasılığı bulunan hiçbir şeyin yapılmaması gereği açıktır. Bunu söylemek biraz aptalca görünebilir;

ne var ki, bazen bu basit kural gözlerden uzak tutulabilmektedir. Örneğin, tıpla ilgili araştırmalar sık sık gönüllü ya da gönülsüz deneklerde bazı ilaçları, virüsleri ve büyük zararlara yol açabilmeleri olasılığı bulunan diğer maddeleri denemişlerdir. Bu tür uygulamalara ilişkin olarak davalar açılmıştır, bugün bunlar daha iyi denetim altına alınabilmektedir. Fakat araştırmacı bir çatışma içindedir; amaçları değerlidir –yaşamları kurtarmak, kansere bir çare bulmak, toplumsal araştırmalarda belki de savaşlara son vermenin bir yolunu bulmak istemektedir– bu nedenle, deneğe zarar verme riskinin haklı görülebileceğini düşünebilir. Hiç değilse, sosyal psikolojide bunun böyle olmadığını düşünüyoruz. Kendi izni ile bile bir denek, zarar verme olasılığı bulunan koşullara sokulmamalıdır.

Bu ölçüt karşılandıktan sonra, sorun daha belirsiz duruma gelmekte ve güçleşmektedir. Eğer, kalıcı ya da aşırı değilse, deneklere biraz acı vermeye ya da onları rahatsız etmeye izin verilebilir mi? Verilebileceğini düşünüyoruz, fakat yalnızca şu kesin kurala uyulmak koşulu ile, "araştırmacı önce problemi deneğe acı vermeden araştırabilmenin tüm yollarını tüketmiş olmalıdır". Aynı problemin, deneği kötü koşullar altına koymadan araştırılabildiği sık sık görülür, eğer bu olanaklı ise, kesinlikle yapılmalıdır. Bu olanaklı değilse (araştırmada acıya ya da engellenmeye karşı tepkiler araş-tırılıyor olabilir) araştırmacı problemin öneminin, rahatsızlık ya da zarara neden olabilecek koşulların kullanılmasını haklı kılıp kılmadığına karar vermek zorundadır. Kalıcı rahatsızlık ya da acıya neden olmayacak deneysel işlemler üzerinde durmakla birlikte, birini hoş olmayan bir yaşantı içine sokmayı haklı göstere-cek pek çok neden vardır. Kuşkusuz, problemin ne kadar önemli olduğunu belirlemek güçtür, fakat, bu doğrultuda çaba harcanmalıdır. Böylece, daha önceki bir araştırmanın tekrarı, daha geniş bir problem içinde daha küçük bir nokta ya da daha önceki bir bulgunun biraz daha ileriye götürülmesi; önemli bir kuramın sı-nanmasından, yeni bir ilişkinin ortaya çıkarılması olasılığından ya da daha önceki çalışmaların çok daha ileriye götürülmesinden daha küçük mazeretlerdir. İşlemin vereceği rahatsızlık büyüdükçe, onu kullanmak için araştırmanın önemi açısından bulunması gereken mazeret de büyüyecektir.

Başka hiçbir işlemin olanaklı olmadığını ve problemin de yeteri kadar önemli olduğunu varsayarak, bir sonraki aşamada araştır-

macı, kullanılacak işlemi ve içinde kullanılacağı ortamı titizlikle ele almalıdır: ilk olarak, kişinin normal yaşamında karşılaşması olası koşullara benzer laboratuvar koşulları her zaman, karşılaş-ması olanaksız, normal yaşamda benzeri bulunmayanlara tercih edilmelidir. İğne yapılacağı tehditi korkutucu olabilir, fakat bu dünyada alışılmış bir olgudur – hemen hepimiz şu ya da bu zamanda iğne olmuşuzdur. Tersine, beş saat tam bir yalıtılmışlıkla (izolasyon) tehdit edilme de korkutucudur, fakat bu çok karşılaşılan bir durum değildir. İnsanların çoğu böyle bir tehditle hiçbir zaman karşılaşmazlar. Doğal durum ya da koşulların üstün yönü, gerçek yaşamdaki davranışlarla karşılaştırılabilir geçerli sonuçlar vermeleri olasılığıdır. Ahlâksal açıdan daha da önemlisi, bireyin başa çıkamayacağı ya da üzerinde kalıcı etkiler bırakacak kadar ağır rahatsızlıklara yol açmaları olasılığının daha düşük olmasıdır. Uyulması gereken kural, araştırmacının deneklerin yaşamını anlamlı herhangi bir biçimde (onlara birşeyler öğretmediği sürece ki, bu her zaman bir olasılıktır) değiştirmemesi kuralıdır. Eğer, araştır-macı denekleri doğal bir koşul altına sokarsa bu, belki yaşamla-rında önemli bir olay olmayacaktır; eğer durum ya da koşul doğal-lıktan uzaksa, yaşamlarında önemli ve belki de zararlı bir olay olması olasılığı daha güçlü hale gelecektir. Bu nedenle, mümkün ol-duğunca koşullar doğal koşullara benzemelidir. Ayrıntılar benzer olmak zorunda değildir, fakat uyardıkları heyecan ve genel duygular benzer olmalıdır.

İkinci olarak, denekler araştırmaya katılmaya gönüllü olmalıdırlar. Yukarıda belirtildiği gibi, olacakların tümünden haberdar edilmeleri gerekmeyebilir, fakat bir deneyde ya da araştırmada olduklarını bilmeli ve özgür olarak katılma isteklerini belirtmelidirler. Diğer bir deyişle, yalnızca bilerek razı olan ya da güvendiği için razı olan denekler rahatsız edici koşullar altına sokulmalıdır. Rızaları alınmamış denekler, yalnızca rahatsız etme olasılıkları en düşük düzeydeki koşullara sokulmalıdırlar.

Son olarak, bütün deneylerde deneklerin deneye gelirkenki rahatsızlıklarından daha fazla bir rahatsızlıkla gitmemelerini güvenceye almak için büyük bir titizlik gösterilmelidir. Bu, araştırmanın amacına, önemine, yöntemine vb. ilişkin ek bilgiler verilerek ve deneklere, uygun herhangi bir yöntemle güvence verilerek sağlanabilir. "Son açıklama" (debriefing) adı verilen araştırma ya da deney

sonunda deneklere yapılan açıklama bütün araştırmaların önemli bir parçasıdır ve deneysel işlemlerin denekleri rahatsız etmesi olasılığının bulunduğu durumlarda daha da önemli hale gelir.

Bu ahlaksal belirlemeler toplumsal bilimci için küçümsenemeyecek sınırlandırmalardır. Fakat onu yasal araştırma yapmaktan alıkoymamalıdır. Yeterli yaratıcılık ve dikkatle, her problemi araştırabilir ve deneklerinin özel yaşam ve sağlıklarını da koruyabilir. Ancak, ahlaksal sorunlar genellikle, onu çok güçlü kötü koşulların etkileri üzerinde deney yapmaktan alıkoyar; bu, sosyal psikolojide deneysel yöntemin sınırlılıklarından biridir.

Rol Oynama Tekniği

Deneysel araştırma yapmanın zorluğu ve bu araştırmalara ilişkin ahlaksal sorunlar alandaki bazı insanların deneysel yönteme bir alternatif (seçenek) önermelerine neden olmuştur. Bu, gerçek deneyler yerine "rol oynama" çalışmalarının yapılmasıdır. Alışılmış bir rol oynama çalışmasında, araştırmacı deneğe bir durumu anlatır ve ona kendisinin ya da bir başkasının bu koşullar altında ne yapacağını ya da nasıl davranacağını sorar. Örneğin, bir denek 12. bölümde tartıştığımız Festinger ve Carlsmith (1959) deneyinin bir betimlemesini okur. Kendisine, bir deneğin ayrıntıları ile anlatılan bir işi yaptığı; sonra ondan, bir sonraki deneğe, yaptığı işin çok zevkli olduğunu söylemesinin istendiği; bunun için de kendisine para teklif edildiği söylenir. Bundan sonra da, ondan bu koşullar altındaki bir kişinin yaptığı sıkıcı işi sevdiğini söyleyeceğine ne kadar inandığını belirtmesi istenir. Ya da, kendisinin aynı koşullar altında yapılan işi sevdiğini söyleyeceğine ne kadar inandığını belirtmesi istenir. Bu rol oynama çalışmasında, bazı deneklere söz konusu bireye 1 dolar ödendiği, diğer bazı deneklere de 20 dolar ödendiği söylenir ve böylece de özgün araştırmanın koşulları tekrarlanmış olur. Sonuçta, söz konusu koşullar altında kendisinin ya da diğer bir kişinin yapacağını söyledikleri şeyler verileri oluştu-racaktır. Bu yolla araştırma yapmak oldukça yeterlidir ve deneysel yöntemde bulunan bazı sorunlardan kaçınılabilir. Denek kendisi herhangi bir deneysel duruma girmediği için, ahlaksal sorunları yoktur. Yönergeleri deneklere sunmada ya da özgül işlemi tekrarlamada büyük bir

hüner ya da beceri gerektirmez, çünkü herşey bir kâğıt parçası üzerine yazılabilir ve deneğin kuşku duyması için bir neden yoktur. Bütün süreç ya da işlem çok çabuk olabilir ve hatta büyük gruplarda bile uygulanabilir. Bu yöntemi kullanma doğrultusundaki eğilimin nedeni açıktır.

Ne var ki, bu tür bir işlemden elde edilen veriler psikologlar için pek yararlı değildir. Bir deneğin kendisinin ya da bir başkasının verilen koşullar altında yapacağını söylediği şeyler, deneğin ger-çekte yapacağı şeyler olmayabilir. Deneğe, eğer kendisini o koşul-lar altında bulursa ne yapacak olduğunu soruyorsunuz ve insanlar bu tür tahminler yapmada pek iyi değildirler. Tipik olarak, rol oynayan denekler, yalnızca sonuçlar önceden belli olduğunda doğru yanıtları vereceklerdir. Davranışın ne olacağından emin olmadı-ğımız herhangi bir durumda –yani, ilginç hemen her durumda– deneklerin tepkilerine güvenemeyiz. Deneklerin tahminlerine güven-mek için, araştırmacının kendisininkilere güvenmek için olduğun-dan daha fazla ya da geçerli bir neden yoktur. Eğer, denek ne yap-mış olabileceğini tahmin edebilirse, büyük bir olasılıkla araştır-macı da edebilir, hatta biraz deneyimli ise, daha da iyi edebilir. Bu nedenle, bir rol oynama çalışması yapma ile yalnızca araştırma-cının sezgilerini kaydetme arasında, rol oynama lehine çok az bir fark vardır. Fakat araştırma yapmanın anlamı, araştırmacının ön-görülerini sınamaktır, doğru olduklarını varsaymak değil. Bir araş-tırmacının kestirmelerinin doğruluğunu peşin olarak kabul etme-yiz ve çok sayıda deneğin tahminlerinin doğru olduğunu kabul etmemiz için daha geçerli bir neden yoktur. Kaç deneğe sorulmuş olursa olsun, belirttikleri yalnızca tahmindir – gerçek davranış de-ğil. Gerçek bir durumda deneklerin nasıl davranacaklarını ortaya çıkarabilmek için, onları o durumun içine sokmak gerekir-.

Gerçekten, bir bilim olarak psikoloji ve sosyal psikolojinin temeli insanların nasıl davrandığı konusunda hiç kimsenin sezgilerine güvenmeme üzerine kurulmuştur. İnsan davranışını araştırmada, bilimsel olan ve olmayan yaklaşım biçimleri arasındaki fark budur. Kendilerinin ya da başkalarının nasıl davranacakları konusunda insanların tahminlerine güvenmeye başlar başlamaz psikolojiyi bir bilim olarak ele almayı bir tarafa bırakmışız demektir. Rol oynama durumu ne kadar gerçekçi yapılırsa yapılsın, denekler ger-

çek durumu yaşamayıp rol oynadıkları sürece, tepkileri ya da söyledikleri yalnızca tahminler olacak ve bu durumda da bilimsel veri özelliği taşımayacaklardır. İnsanların kendilerine ve başkalarına ilişkin algılarının göstergeleri olarak, kuşkusuz, ilginçtirler. Eğer ilgilendiğiniz şey bu ise, rol oynama tekniği çok yararlı olabilir. Fakat deneklerin tepkilerinin bize onların bir durum içinde nasıl davranacaklarını değil, o durumu nasıl algıladıkları ve tahmin ettikleri konusunda birşeyler gösterdiği bilinmelidir.

ARAŞTIRMAYI TASARIMLAMA (DESENLEME)

Araştırmacı bu ahlaksal sorunları göz önünde tutarak, bir araştırma tasarımlamak ve yapmak zorundadır. Bu sürece bir örnek olarak, şimdi, bir laboratuvar deneyinin tasarımlanma ve yürütülmesini ayrıntıları ile tartışacağız.

Araştırmacının kafasında araştırmak istediği bir problem vardır. Bu problemi araştırmak için, içinde bir ya da daha fazla değişkenin (bağımsız değişken) deneysel olarak değiştirilip düzenlendiği; deneklerin, aralarında bağımsız değişken ya da değişkenler dışında deneysel başka açılardan bir farkın bulunmaması için gruplara seçkisiz olarak dağıtıldığı, bir durum yaratmalıdır. İlgilendiği değişken dışında, duruma ilişkin herşey gruplar için aynı olmak zorundadır. Bundan sonra araştırmacı, bağımsız değişkenin ne gibi bir etki yaptığını görebilmek için bir ya da daha fazla tepkiyi (bağımlı değişken) ölçmelidir. Ölçmelerini deneklerin kuşkusunu en aza indirecek biçimde yapmalıdır. Yalnızca böyle davranırsa araştırmacı, kendisi tarafından yaratılmış bir durumda değil de, olabildiğince doğal koşullar içinde deneğin gösterebileceği tepkileri yansıtan tepkiler elde edebilir.

Bağımsız Değişken

Araştırma sürecinde ilk adım genellikle bağımsız değişkeni değişimlemenin belli bir yolu ya da yöntemi üzerinde karara varmaktır. Psikolog kavramsal düzeyde tanımlanmış bir değişkenle işe başlar. Örneğin, "yüksek düzeyde korku toplumsallıkta bir artışa yol açar" biçiminde bir denence ortaya atar. Kafasında, **korkunun** ayrıntılı bir

tanımını yapmış olabilir ya da olmayabilir fakat değişkenin oldukça net bir görünümüne sahip olmalıdır. **Korkuyu,** bilinen bir kaynaktan acı ya da zarar beklentisinin neden olduğu bir iç duygu olarak tanımladığını varsayalım. Bu kavramsal tanım göz alıcı görünebilir, fakat çok geneldir. Araştırmacının büyük sorunu korkuyu uyaracağı özel yol ya da yöntem üzerinde karar vermektir. Tanıma göre deneğin içinde bilinmeyen bir kaynaktan zarar beklediği bir durum yaratmak zorundadır, fakat tanım bunun yapılabileceği özgül koşullar konusunda hiçbir şey söylememektedir.

BİR DEĞİŞİMLEME (MANİPULASYON) YOLU SEÇME. İyi bir değişimleme ya da manipulasyon için birçok ölçüt vardır. İdeal o-larak, yapılan **düzenleme bütün denekler üzerinde işlemeli ya da etkili olmalıdır.** Yöntemin tekdüze etkili olması ölçüsünde, etkisi güçlü olacak, önemli ve anlamlı sonuçlara yol açması olasılığı artacaktır. Bu yüzden, psikolog herkesin ya da hemen hemen herkesin korktuğu bir şeyi kullanmak ister.

İkinci bir nokta, sosyal psikologların, alışılmış olarak, **belirli bir değişkenin yalnızca varlığı ya da yokluğu ile uğraşmak-tan çok, onun birçok düzeyi ile uğraşmalarıdır.** Bir toplumsallık çalışması, büyük bir olasılıkla, yüksek korku-korku yok koşullarından çok yüksek korku-düşük korku koşullarını içerecektir. Bunun iki nedeni vardır.

İlki ve daha önemlisi, **koşulları**, onları korku açısından farklılaştıranı dışında, bütün yönlerden, **olabildiğince birbirine ben-zer kılma gereğidir.** Durumu her iki grup deneğe betimlerken hemen hemen aynı sözcükleri kullanmadığımız sürece bunu yapmak güçtür. Örneğin, bir grup deneğe kendilerine elektrik şoku verileceğini söyler, diğer gruba bundan söz etmezsek, iki grup birçok açıdan farklılık gösterecektir. Korku (ilgilendiğimiz değişken) açısından farklılık gösterebilirler fakat ayrıca, deney ve araştırmaya ilişkin duyguları, deneyin ne hakkında olduğuna ilişkin meraklarının derecesi ve benzerleri açısından da farklılıklar göstereceklerdir. Ayrıca, bir grup deneğe öteki gruba olduğundan daha uzun bir konuşma yapmış olduk. Kesin olamamakla birlikte, bunun önemli etkilerinin olması ihtimali vardır. Tersine, her iki gruba da şok verileceğini söyleyebilir fakat şokların betimini değiştirerek, şoku biri için daha korkutucu yapabiliriz. Bir gruba şokların şiddetli ve acı

verici olduğunu söylerken, öbürüne hafif ve acısız olduklarını söyleyebiliriz. Bu durum korku açısından farklılık yaratmayı amaçlayan birkaç sözcük dışında, koşulların kesinlikle aynı olmasını sağlayacaktır. Böylece, iki grubun davranışlarında gözlenen herhangi bir farklılık, dış değişkenlere değil, korku düzeyine yüklenebilir.

Bir değişkenin varlığı ya da yokluğu ile uğraşmak yerine iki düzeyini ele almanın ikinci nedeni, **belirli bir içsel durumun tam bir yokluğundan emin olmanın olanaksızlığıdır**. Normalde, dış koşullar korku uyarmasalar bile, birçok denek yalnızca bir deney-de bulunmalarından dolayı, ya da her zaman birazcık korkan insanlar olmaları yüzünden korkuyor olabilirler. Benzer biçimde, az önce yemek yemiş biri bile azıcık aç, 12 saat uyumuş biri bile yorgun olabilir vb. Dolayısıyla, kavramsal ve pratik açıdan, bir değişkeni tam bir yokluğu açısından düşünmenin pek bir anlamı yoktur-bu nedenle, daha azı ve daha çoğu açısından ele almakta yarar vardır.

Deneysel işlemi seçerken gözönünde bulundurulması gereken diğer noktalar, **uygulanabilirliği**, **ahlaksallığı**, **yasallığı** ve benzerleri ile ilgilidir. Belli ki, bir deneğe yapabileceğimiz ve yapmaya istekli olabileceğimiz bir işlem seçmek isteriz. Çoğu koşullarda, onu bir uçakla havalandırıp ansızın motorların arızalandığını söyleyemeyiz. Bu onu korkutabilir belki, ancak çoğumuz bunun araştırma ahlâkına çok ters düştüğünü biliriz. Ayrıca, böyle bir şeyi yapabilmek için gerekli kaynaklara da genellikle sahip değilizdir. Bu nedenle, uygulanabilirliği bulunan ve deneğe zarar vermeyecek ya da araştırma ahlâkına aykırı bir etki yapmayacak bir işlem seçmek zorundayız.

Bir değişimleme ya da manipulasyon biçimi seçerken bağımlı ölçümler yapma gereğini de gözönünde bulundurmalıyız. Seçilen bağımsız değişkenin manipulasyonu kabul edilebilir bazı bağımlı değişkenlere uygun olmak zorundadır. Bununla yakından ilgili bir nokta, inanılabilir, çok fazla kuşkuya neden olmayacak, deneğin içinde olabildiğince kendiliğinden tepki gösterebileceği bir durum yaratabilmemize izin verecek bir değişimleme biçimi bulma gereğidir.

AHLAKSAL VE UYGULAMAYA YÖNELİK SORUNLAR. Bütün bu noktaları gözönünde bulundurarak araştırmacı en sonunda bir değişimleme biçimi seçer. Deneklere yılanlarla uğraşacaklarını söyle-

yebilir. Pek çok insan yılanlardan korkar ve bazı yılanlar tehlikelidir, dolayısıyla, bunun oldukça yüksek bir korkuya yol açması beklenir. Bu değişimlemenin sorunu, tehlikeli olmadıkları sürece birçok deneğin yılanlardan korkmaması gerçeğidir. Dolayısıyla, birçok denek korkmayacak ve değişimleme başarılı olmayacaktır. Kuşkusuz, yılanların zehirli ya da kobralar olduklarını söyleyebiliriz. Fakat bu, büyük bir olasılıkla, çoğu deneklerde oldukça büyük bir kuşkuya yol açacak ve onları korkutmayacaktır.

Diğer bir olasılık, denekleri bir odaya kapatmak ve binayı sarma tehlikesi gösteren bir yangın görüntüsü yaratmaktır. Eğer bu inandırıcı bir biçimde yapılabilseydi, denekler aşırı derecede korkutulabilirlerdi. Ancak, ortadaki ahlaksal sorunlara ek olarak, bu teknikle ilgili birçok başka güçlük vardır. İlk olarak, birçok denek yangına inanmayabilir. Yangını inanılabilir kılmak ise çok pahalı bir araç, bağıran, çığlık atan insanlar, kapıları kıran itfaiyeciler ve benzerlerini gerektirecektir. Fakat, en önemlisi, düşük düzeyde korku ya da kontrol grubu için karşılaştırılabilir bir durum bulmanın kesin olanaksızlığıdır. Küçük bir yangının büyük bir yangından daha az korkuya yol açacağı düşünülebilir, fakat eğer yangın tehlikeliyse denekler korkacaklardır; ve belkide küçük bir yangında da büyük birinde olduğu gibi, yanıp kül olacaklardır. Eğer ortada bir yangın yoksa, koşullar birbirinden o kadar farklıdırlar ki, onları karşılaştırmak güç olabilir. Kesin olan birşey varsa, o da, yüksek korku (yangın) denekleri ile, düşük korku (yangın yok) denekleri arasındaki herhangi bir farkı deneklerin yaşadıkları korku düzeyine bağlamanın güçlüğüdür.

Son olarak, bu düzenleme durum üzerinde iyi bir kontrolü sürdürebilmeyi ve bağımlı değişkenin güvenilir ölçümlerinin alınabilmesini çok zorlayacaktır. Özde, bu değişimlemeyi kullanan bir çalışmada (French, 1944) kontrol edilemeyen olaylar ortaya çıkmıştır. Bir sorunu tartışmak üzere bir grup denek Harvard Üniversitesi'nde eski bir binanın en üst katındaki bir odaya alındılar. Araştırmacı odayı terkettikten az sonra, odadaki bir kapının altından duman gelmeye başladı. Az sonra denekler bütün kapıların kilitli olduğunu gördüler ve bu noktada, varsayımsal olarak, çok korkmuş olmalılardı. Ne var ki (ya da iyi ki) insanlar bu tür bir durumu genellikle sırtüstü yatarak karşılamazlar. Birçok grupta üniversite futbol oyuncuları vardı ve kapıyı kırarak deneyi bitirdi-ler.

Diğer gruplar kapıyı kırarak dumanın geldiği gardroba (closet) girdiler ve duman makinasını buldular. Daha başkaları bunun bir deney olduğuna kendilerini inandırdılar ve odayı doldurmaya başlayan dumana aldırmadan sakin sakin sorunu tartışmaya devam ettiler. Eğer araştırmacılar bunalım durumlarına tepkileri araştırıyor olsalardı, bunlar ilginç sonuçlar olurdu. Ancak, özgül bir bağımlı değişkeni (örgüt, organizasyon) araştırmaya çalışıyorlardı. Bir deneyin amacı bu olduğu zaman, bunalım ya da kriz durumları sık sık bağımlı değişkene ilişkin verilerin toplanabilmesi için gerekli ve yeterli kontrolü kurmayı güçleştirirler.

Elektrik Şoku: Sosyal psikolojik araştırmalarda çokça kullanılan bir değişimlemenin çoğu denekte korkuya neden olduğu, araştırmacının kolayca birçok korku düzeyi yaratabilmesine olanak sağladığı ve ayrıca deneklerin duyabilecekleri kuşkuyu en aşağı düzeye indirdiği görülmüştür. Bu elektrik şoku beklentisidir. Elektrik şoku, bir ölçüde, onu çok seyrek yaşamaları, bir ölçüde de, çok acı verici olduğunu bilmeleri nedeniyle, çoğu denek için özellikle korkutucudur. Dolayısıyla, hemen hemen bütün denekler elektrik şoku tehdidinden korkarlar. Öte yandan, elektrik şoku bir deneysel işlem altına sokulan deneğe zarar verecek ölçüde garip ve alışılmamış bir olgu da değildir.

Dahası, şokun yarattığı korkunun düzeyini düzenlemek ve ayarlamak çok kolaydır. Bu, şokun farklı koşullar için farklı sözcüklerle betimlenmesi biçiminde yapılır. Büyük bir olasılıkla, bütün denekler birazcık korkmuş olacaklardır. Fakat bekledikleri şokun acı vericilik düzeyi arttıkça korkuları da artacaktır. Bu yolla, bütün deneklere hemen hemen aynı yönergeler verilebilir, fakat şokun beti-minde birkaç sözcük değiştirilerek korkunun düzeyi kolaylıkla ayarlanabilir. Yüksek korku grubuna şunlar söylenebilir: "Bu şoklar acı verecektir, korkunçturlar... Şiddetli olmaları gerekmektedir... Bu şoklar oldukça acı vericidirler, fakat kuşkusuz, kalıcı bir zarara yol açmayacaklardır". Düşük korku grubuna da şöyle bir yönerge verilebilir: "...çok hafîf elektrik şokları... Hiçbir biçimde acı verici olmayacaklardır. Etkileri hoş olmayan herhangi bir şeyden çok, bir gıdıklanmaya ya da üpertiye benzer". Eğer yönergeler inandırıcı bir biçimde verilirlerse, göreli olarak çok az bir kuşkuya neden olurlar, çünkü kılı kırk yaran denekler bile psikologların sık sık

eletrik şoku kullandıklarını bilirler. Ayrıca, araştırma ya da deney, örneğin şiddetli uyaranlara karşı tepkiler üzerinde bir araştırma olarak da betimlenebilir.

Geçerliğin Kontrolü: Kuşkusuz, bu tür bir araştırmaya uygula-nabilecek başka birçok korku yaratma yolu vardır. Farklı çalışma ve araştırmalarda bağımsız değişkenin birden fazla yoldan değişti-rilmesi istenen bir durumdur. Böylece, başka bir heyecanla değilde korku ile uğraştığımız yönünde daha bir güven duyabiliriz. Örneğin, eğer korku ve toplumsallık üzerindeki bulgular tümüyle elektrik şoku beklentisi üzerine temellendirilirse, biri çıkıp bu bulguların korku sonucu değil, elektrik şokuna özgü bir şeyin sonucu olduğu-nu ileri sürebilir. Tümü korkuya ilişkin, özgün (orijinal) tanımımız-la (bkz. s. 47) tutarlı, birçok yolla korkuyu düzenleyip aynı so-nuçları elde edersek, bulguları özgül ya da belli bir değişimleme açısından değil, korku açısından yorumladığımıza olan güveni arttırmış oluruz. Örneğin, Sarnoff ve Zimbardo (1961) söz konusu heyecanları uyarmak için farklı işlemler kullanarak korku ile kaygı arasında bir fark ortaya çıkarmışlardır (toplumsallıkla ilgili bölüme bakınız, s. 65). Bu, bizim korkunun toplumsallığı arttırdığına olan inancımızı pekiştirmiş ve korkunun tanımını daha özgül hale getirmiştir.

Bağımlı değişkenin yorumuna ilişkin güveni arttırmanın diğer bir yolu da değişimleme üzerinde bir çeşit bağımsız bir kontrol sağlamaktır. Daha başında deneklere, kendilerine şok verilmek üzere olunduğunun söylenmesi korku yaratmalıdır. Betimleme, şiddeti ölçüsünde korku uyandırmalıdır. Ancak, değişimlemenin korku uyandırmaması, herhangi bir nedenle deneklerin elektrik şokuna ilişkin bir kaygı duymamaları ya da iki grubun duydukları korku düzeyleri arasında bir farkın bulunmaması olasılığı her zaman vardır. Eğer korku ile yüksek derecede ilişkili bir davranış ya da tepkinin bulunduğunu bilirsek, onu ölçerek korkunun varlığına ilişkin bağımsız bir kontrol ya da kanıt elde etmiş oluruz. Örneğin, deneklerin kan basınçlarının ve nabızlarının ölçümlerini alabilriiz. Fizyolojik ölçülerin, genellikle, korkunun varlığına ilişkin zayıf göstergeler olmalarına karşın, onunla aralarında bir ilişki var görünmektedir. Korku arttıkça, kan basıncı ve nabız hızı da artacaktır.

Eğer, düşük korku koşulundakilerle karşılaştırıldığında, yüksek korku koşulundaki deneklerde gerçekten daha yüksek kan ba-

sıncı ve nabız hızı gözlersek, değişimlemenin etkililiğine ilişkin güvenimiz artacaktır. Yarattığımızın korku olduğundan kesin olarak emin değiliz, fakat iki koşulda bir "iç durumu" farklı olarak uyardığımızı ve korkunun olasılıklardan biri olduğunu biliriz. Deneklere ne kadar korktuklarını, ne kadar sinirli olduklarını, midelerinin bulanıp bulanmadığını ve benzerlerini sorabilirdik. Eğer yüksek korku denekleri düşük korku deneklerinden, daha fazla korktuklarını söylerlerse ve özellikle eğer iki grup mide bulantısı gibi ilgisiz duygular açısından bir farklılık göstermezlerse, değişimlemenin korku düzeylerini gerçekten etkiliyor olması yüksek bir olasılıktır.

Bu nedenle, deneysel değişimlemenin anlamını açıklayabilmenin iki yolu vardır. Biri, tümü korkuya ilişkin kavramsal tanımdan çıkarılmış, farklı çeşitten birçok korku değişimlemesi kullanmaktır. Eğer, farklı değişimlemeler bağımlı değişken üzerinde aynı etkiyi gösterirlerse (örneğin, bütün durumlarda yüksek korku grubu düşük korku grubundan, daha fazla toplumsallık gösterirse) etkiyi korkunun yarattığından oldukça emin olabiliriz. Öteki yol, ya deneklerin kendi bildirimlerini kullanarak ya da önceki araştırmalardan korku ile yüksek derecede ilişkili olduğunu bildiğimiz bir başka değişken aracılığı ile değişimleme üzerinde doğrudan bir kontrol sağlamaktır. Yazık ki, çoğu durumda bu yaklaşımların ikisi de kolay değildir. Değişimlemeye ilişkin yorumumuzdan emin olabilmek büyük bir titizlik ve dikkat gerektirir ve sosyal psikolojideki tartışmaların büyük bölümü aynı deneysel değişimlemenin farklı yorum ve açıklamaları çevresinde dönmektedir.

Bağımlı Değişken

Özgün problem ya da sorun, korkunun toplumsallık üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Korkunun nasıl değişimleneceğine karar verdik; şimdi toplumsallığı (bağımlı değişken) nasıl ölçeceğimize karar vermemiz gerekmektedir. Bunu öyle bir yapmak isteriz ki, bağımlı değişkenin anlamındaki belirsizlik en aşağı düzeye insin, çünkü çalıştığımız şeyin toplumsallık olduğundan kesinlikle emin olmak isteriz. Ayrıca, deneğin tepkilerini etkileme (yanlılaştırma) olasılığı-nı da en aza indirmek zorundayız. Deneklerin "doğru" olduğunu dü-şündükleri için ya da araştırmacının o yönde tepki göstermelerini istediğini kestirdikleri

için ya da herhangi bir dış nedenle belirli bir biçimde tepki göstermelerini istemeyiz. Tepkileri deneysel koşul ve bağımsız değişkenin bir sonucu olacak şekilde, kendiliğinden davranmalarını isteriz. Ancak bu koşullar altında tepkilerinin gerçekten deneysel işlemlerin ya da bağımsız değişkenin bir sonucu olduğu-na inanabiliriz.

Toplumsallıkla ilgili olarak iyi bir bağımlı değişken için ilk ölçütümüzü karşılamak çok zor değildir. Toplumsallığı ölçmenin, göreli olarak, çok az sayıda olanağı vardır. Bunların tümü deneklere toplumsallık gösterme ya da göstermeme seçeneklerini vermenin ve hangisini seçtiklerini gözlemenin değişik biçimleridir. Seçe-neğin verildiği özel durum, büyük ölçüde, onu bağımsız değişkenin deneysel değişimlemesine ve araştırmanın bütün düzenine uydurmaya bağlı olacaktır. Fakat toplumsallık isteğini ölçme ya da değerlendirmede büyük bir güçlük yoktur.

Ancak, toplumsallıktan başka bağımlı değişkenlerin ölçülmesi genellikle daha zordur. Örneğin, saldırganlık üzerinde model almanın etkisini araştırırken, araştırmacı saldırganlığın iyi bir ba-ğımlı ölçüsünü bulmada oldukça büyük bir sorunla karşılaşır. De-neğin bir kişiyi yumruklayıp yumruklamadığını, bıçağını çekip onu bıçaklayıp bıçaklamadığını ya da başka saldırgan davranışlarda bulunup bulunmadığını gözleyebilir. Bunlar açıkça saldırgan davranışlardır ve saldırganlığın çok güzel, saf göstergeleri olurlardı. Toplumumuz (ABD) için iyi ki, belki araştırmacı için yazık ki, herhangi bir deneğin bunlar gibi saldırgan bir davranışta bulunması olasılığı hemen hemen sıfırdır. Bu nedenle, araştırmacı saldırganlığın daha az belirgin ve çarpıcı göstergeleri ile yetinmek zorundadır. Bir denekten bir başka kişi hakkında yorumlar yapmasını isteyebilir ve sonra bu yorumları saldırgan içerikleri açısından çözümleyebilir. Fakat birçok kişi, bir araştırmacı öyle istiyor diye, bir başka kişi hakkında olumsuz yorumlarda bulunmayı saldırgan davranış olarak görmez ya da bu tür davranışları saldırgan davranış saymaz. Hatta, eğer araştırmacı onlara, bunun araştırmanın bir parçası olduğunu söylemişse, bir başka kişiye elektrik şoku vermek bile saldırgan davranış olarak görülmeyebilir. Diğer bir deyişle, saldırganlığın kavramsal tanımına uyan, uygulanabilir ve tek anlamlı bir bağımlı ölçü bulabilmek oldukça zordur. Böyle bir ölçüyü elde edebilmek oldukça büyük bir yaratıcılık gerektirir. Aynı şey sosyal psikologlar için önemli pek çok başka değişken için de doğrudur.

Çoğu kez ilgilendiğimiz değişkene ilişkin tam bir ölçü bulamayız. Uygulamayla ilgili ya da ahlaksal düşüncelerle, biraz bulanık ya da tam belirgin olmayan ölçüleri kullanmaya zorlanırız. Kullandığımız ölçünün başka açıklama ya da yorumları olanaklıdır ve dolayısıyla, araştırmacılar elde ettikleri sonuçların araştırdıkları değişkeni yansıttığından emin olamazlar. Bu soruna bir çözüm yolu, aynı değişkenin farklı birçok ölçüsünü kullanmaktır. Eğer bütün ölçüler aynı sonuçları verirse ve hepsi de aynı değişkeni araştırmak için tasarlanmışlarsa, bulguların anlamına ilişkin gü-veni arttırabilirler. Tek başına herhangi bir saldırganlık ölçüsü, değişik biçimlerde açıklanabilir, fakat saldırganlığa ilişkin on farklı ölçü, aynı sonuçları vermek koşulu ile, ölçülen değişkenin saldırganlık olması olasılığını arttırır. Değişkinlerden her biri kendi başına birçok şekilde açıklanabilse bile bu böyledir.

Birçok ölçüm alma, ayrıca, sonucun belirli bir ölçümün kendisine özgü niteliklerinden kaynaklanıyor olma olasılığını da azaltır. Örneğin, elektrik şoku verme, tümünü araştırmacının bilmesinin mümkün olmadığı, değişik anlamlar taşır. Dolayısıyla, yalnızca elektrik şoku vermeye dayanan sonuçlar bir ölçüde, o belirli davranışa özgü niteliklerle karışıktır. Eğer öte yandan, aynı sonuçlar şok verme, olumsuz sözler söyleme, diğer kişiden para alma, birinin yüzüne bir tokat atma ve birinin çirkin resimlerini çizme gibi değişik işlem ve ölçmelerden elde edilmişse, bunların herhangi bir ölçüm ya da işlemin özgül niteliklerinden kaynaklanmadığına olan inancımız kesinlik kazanmaya başlar. Sonuçlar, saldırganlığın nasıl ve hangi ölçekle ölçüldüğüne bakılmaksızın görülmeye başlar ve böylece onlara güvenimiz artar.

Bu, bir deneyde her zaman birden fazla ölçü kullanacağımız ya da hatta farklı ölçüler kullanan deneyler yapmak zorunda olduğumuz anlamına gelmez. Ara sıra çok temiz, başka yorumu yapılamayan ve belli bir değişkenin yeterli bir ölçüsü olarak, hemen herkesin kabul edebileceği bir ölçü buluruz. Fakat çoğu kez, aynı deney ya da araştırmada değilse bile, farklı araştırmalarda aynı değişkenin değişik ölçülerini kullanmak yararlıdır. Böylece, sonuçların hem genellenebilirliğini ve hem de ilgilendiğimiz değişkenin sonuçları olduklarına ilişkin güvenimizi arttırabiliriz.

Öyleyse, bu anlattığımız sosyal psikolojide deney yapmanın temel sürecidir. Bir denence (hipotez) oluşturulur, bir bağımsız de-

gışken seçilir, deneysel durum tasarlanıp planlanır ve bir bağımlı ölçü seçilir. Bağımsız değişkeni değişimlemenin kesin yöntemini belirleyebilmek, sürece ilişkin sorunları çözmek ve bağımlı ölçünün deneysel duruma uygunluğunu olabildiğince güvenceye alabilmek için, genellikle, oldukça çok öntest gereklidir. Öntest ya da testler tamamlanıp denekler seçildikten sonra, deney yapılmaya ha-zırdır.

YANLILIK

Buraya kadar araştırmaların hemen her türü için genel ve geçerli olan deneysel yöntemin değişik yönlerini tartıştık: Araştırma yerinin (laboratuvar ya da alan) seçimi diğer alanlarda olduğundan daha önemli olmakla birlikte, yalnızca sosyal psikolojiye özgü değildir. Bağımsız değişkeni değişimleme ve bir bağımlı ölçü bulma zorluğu bilimin bütün alanlarında ortaktır. Ek olarak, gene yalnızca sosyal psikolojiye özgü olmamakla birlikte, özellikle bu alanla ilgili ve bu alanda kaygıya neden olan bir sorun vardır - araştırmacı ya da denekten kaynaklanan yanlılık.

Araştırmacı Yanlılığı

Onbirinci Bölüm'de tartıştığımız gibi, bir araştırmadaki denekler araştırmacıdan gelebilecek bir etkiye özellikle açıktırlar. İstediği hemen her şeyi yapmaya hazırdırlar. Doğrudan herhangi bir istekte bulunmasa bile, bu doğrudur. Bilinçli olarak ya da başka türlü, deneklerin belli bir biçimde tepki göstermelerini istediğini sezdirirse, isteğine uygun davranmaları yönünde bir eğilim vardır. Örneğin, eğer bir koşuldaki deneklerin daha saldırgan ve diğer koşuldakilerin daha az saldırgan olmalarını isterse, yalnızca açık ya da örtülü bir biçimde isteğini onlara iletmiş olması, iki koşul-daki deneklerin beklediği doğrultuda bir farklılık göstermelerine neden olabilir. Dahası, araştırmacı sonuçları etkilemek için bilinç-li bir girişimde bulunmamış da olabilir. Tersine, araştırmacılar bu sorunun bilincindedirler ve olabildiğince yansız ve tutarlı olmaya çalışırlar. Fakat, denekler küçük ipuçlarını yakalamak eğilimindedirler ve bu da davranışlarını etkileyebilir.

Birçok çalışma (örneğin, Rosenthal 1966) araştırmacının beklenti ve isteklerinin güçlü etkilere yol açtığını göstermektedir. Okul

ortamlarında, bir öğretmenin zeki olduklarını düşündüğü öğrenciler, daha az zeki olduklarını düşündüklerinden daha başarılıdırlar – zekâ açısından aralarında gerçek bir farkın bulunmadığı durumlarda bile sonuç aynıdır-. Bu basit bir öğrenme durumu için-deki aynı fareler için bile doğrudur: araştırmacıya "zeki" oldukları söylendiğinde, aynı fareler "sönük" oldukları söylendiğinde olduğundan daha başarılı olmaktadırlar. Araştırmacılar "zeki" farelere, "sönük" farelere olduğundan daha yumuşak davranıyor ve onları daha fazla cesaretlendiriyor olabilirler. Eğer, bir araştırmacının beklentileri farelerde öğrenme gibi böylesi oldukça yalın ve etkileşimsiz bir davranış üzerinde önemli bir etkiye yol açabilirse, karmaşık toplumsal (sosyal) süreçler üzerinde daha da etkili olabilecekleri açıktır.

Yanlılık sorununun iki çözümü vardır. Biri, deneğin içinde bulunduğu koşulu araştırmacının bilmemesidir. Bundan genellikle, araştırmacının "*gözünü kapalı*" tutmak olarak söz edilir. Eğer, araş-tırmacı hangi deneysel koşulla uğraştığını bilmezse, koşulları fark-lı biçimlerde etkileyebilmesi olanaksızdır. Bir deneysel oturumdan diğerine, farklı davranabilir ve bu farklılıklar deneğin tepkisini etkileyebilirse de, sistematik olarak bir koşulda belli bir yönde, diğer koşulda başka bir yönde davranamaz. Bu durum, seçkisizliğin ya da rastlantısallığın (randomness) hâlâ geçerli olduğu doğrultusun-da güvence sağlar çünkü araştırmacı deneysel işlemdeki değişiklik ya da farklılıkları ancak seçkisiz olarak yapabilir. Kuşkusuz, bir deneğin hangi koşulda olduğunu kestirmeye çalışabilir. Eğer bir koşulun diğerinden daha fazla saldırganlık üretmesini bekler ya da isterse, belli bir koşulda olduğunu düşündüğü deneklere farklı bi-çimlerde davranabilir. Fakat, kimin hangi koşulda olduğunu bilmediğinden, farklı davranışlar sistematik farklılıklara yol açamaz. Bir başka deyişle, araştırmacı deneklerin hangi koşulda oldukları ko-nusunda tümüyle bilgisiz olduğu sürece, deneklere uygulanan fark-lı davranışlar değişik koşullar arasında rastlantısal olarak dağılır. Bu farklılıklar, deneklerin davranışını etkileyebilir ve davranış-larındaki değişkenliği arttırabilir, fakat koşullar arasında dengelenir ve genel farklılıklara yol açamazlar.

Ancak, birçok deneyde, deneklerin hangi koşulda bulundukları konusunda araştırmacıyı tam anlamıyla bilgisiz tutmak olanak-

sızdır. Genellikle, araştırmacı kendisi, deneysel değişimlemeyi şu ya da bu yönde uygulamak zorundadır. Deneklere şiddetli ya da hafif şok alacaklarını o söyler, deneğe bir Coca Cola getirir, bir uyma davranışı durumunda kaç yalancı deneğin bulunduğunu ve benzerlerini bilir. Araştırmacı yönerge ve değişimlemelerin temel kaynağıdır, onun becerisine gereksinim vardır. Ancak, bu durumlarda bile, araştırmada belli ölçüde bir bilgisizlik ya da gözü kapalılık sağlanabilir. Örneğin, biri deneysel değişimlemeyi yapan, diğeri de bağımlı değişkendeki değişiklikleri ölçen iki araştırmacı kullanılabilir, böylece de, bağımlı değişkene ilişkin verileri topla-yan kişi, deneysel koşullar konusunda bilgisiz tutulabilir. Bu, göreli olarak yalın işlem genellikle 7. Bölüm'de anlatılan özgeci davranış araştırmalarında kullanılmıştır. Bir araştırmacı denekte suçluluk duygusu yaratmış, diğeri ondan yardım isteğinde bulunmuştur. Tümüyle bilgisiz bir araştırmacı kadar iyi değildir, çünkü ilk araştırmacı herhangi bir biçimde deneğe daha sonra ondan ne yapmasını istediğini sezdirebilir ya da belli bir biçimde, onun sonraki davranışını etkileyebilir fakat bu işlem yanlılığı önemli ölçüde azalt-mış olmalıdır.

Araştırmacı yanlılığı sorununa ikinci bir çözüm yolu da, durumu olası her olanağı kullanarak, "standartlaştırmak"tır. Eğer, her şey standartlaştırılırsa ve amaçlı yaratılanlar dışında, koşullar arasında bir farklılık yoksa, bir yanlılık söz konusu olamaz. Bunu yapabilmek genelde kolay bir iş değildir, fakat değişik işlemler koşullar arasındaki standardizasyonu en yüksek düzeye çıkara-bilir. En aşırı durumda, bir denek bir deney için gelebilir, kapıda ona girmesini söyleyen yazılı bir yönerge bulabilir, bütün yöner-geleri teype kaydedilmiş olarak orada alabilir ve deneyi canlı bir araştırmacı ile karşılaşmadan bitirip gidebilir. Bu yolla, durumdaki her etmen hemen tümüyle standartlaştırılmış ve araştırmacı yanlılığı ortadan kaldırılmış olacaktır.

Bu ölçüde bir standardizasyonu sağlayabilme olasılığı çok düşüktür. Çoğu düzenlemeler, en az bir canlı kişinin varlığını gerektirir. Suçlulukla ilgili deneylerin tümü, belli bir biçimde diğer bir kişinin incitilmesine dayalıdırlar ve o kişinin varlığı suçluluk duygusunu daha güçlü kılacaktır. Teyp kayıtları, denekler arasındaki değişkenliklerin gerektirebileceği işlemsel değişikliklere izin vermez. Canlı bir araştırmacı, anlaşılmadıkları durumlarda yöner-

geleri tekrarlayabilir, deneklerin karşılık verir göründükleri yönleri vurgulayabilir ve bazı değişikliklerle değişimlemenin gücünü arttırabilir. Ek olarak, insanlar başka insanlara karşı, kişiliksiz teypkayıtlarına karşı olduğundan daha güçlü tepki verirler. Bu nedenle, çoğu değişimleme canlı bir araştırmacı tarafından yapıldığında daha zorlayıcı olur. Bu her zaman doğru değildir. Bir teypten kendisine çok şiddetli şok verileceğini öğrenmesi de denek için çok korkutucu olabilir – hatta, aynı şeyi canlı bir araştırmacıdan işitmesinden daha korkutucu olabilir. Fakat bu özel bir durumdur. Genellikle canlı bir araştırmacı bir teypten ya da yazılı bir yönergeden daha etkilidir.

Teybe alınmış yönergelerle ilgili diğer bir sorun durumun biraz **gerçekçilikten uzaklaşmasıdır**. Daha önce de değindiğimiz gibi, birçok araştırmanın gerçekçilikten yoksun olma sorunu vardır ve dikkatli bir araştırmacı durumu daha gerçekçi yapabilmek için büyük çaba harcar. Yazılı ya da teype kayıtlı yönergeler durumu daha az gerçekçi yapmak eğilimindedirler ve zaten ciddi olan bu sorunu daha da ciddileştirirler. Denekler daha kuşkucu ve daha az kendiliğinden, sonuçlar daha az geçerli olmak eğilimindedir.

Bu sınırlılıklar yazılı ya da teype alınmış yönergeleri kullanmanın olanaksızlığı anlamına gelmezler –tersine, genellikle, yararlıdırlar– fakat hiç değilse değişimlemenin bir bölümü canlı bir araştırmacı tarafından yapılmak zorundadır. Bütün bunlara karşın, standardizasyonun artması ölçüsünde, deneysel yanlılık azalacaktır.

Gerçek uygulamada yanlılık sorununa çözüm, genellikle, anlattığımız iki işlemin bileşimidir. Araştırmacı, olabildiğince deneklerin içinde bulundukları deneysel koşullar konusunda bilgisiz tutulur: Ayrıca, yönergeler teypler ya da yazılı araçlar kullanılarak olabildiğince standartlaştırılır. Çoğu zaman, araştırmaya belli bir yanlılığın sızması olasılığını tümüyle ortadan kaldırmak olanaksızdır. Fakat araştırmacılar bunu göz önüne almalı ve herhangi bir yanlılığın işe karışması olasılığını en aza indirmek için ellerinden geleni yapmalıdırlar.

Denek Yanlılığı

Bir sosyal psikoloji deneyinde daha da belirsiz bir yanlılık kaynağı

deneğin bulunduğu koşulda "**doğru**" tepki verme istek ve arzusudur. İnsanlar psikolojik bir deney ya da araştırmada denek olduklarını bildikleri zaman kendilerinden istenenler üzerinde düşünmek yönünde bir baskı duyarlar. Bu koşullar altında, çoğu denek, araştırmacıyı hoşnut etmek ya da gözünü doldurmak ve iyi bir izlenim edinmesini sağlamak için toplumsal olarak kabul edilebilir tepkiyi vermek ister. Eğer "doğru" tepkiyi verirse, araştırmacının, daha olumlu olarak etkileneceğini düşünür. Uygun olmayan bir tepki araştırmacıda olumlu bir izlenim bırakmayacaktır. Deneği, "**içinde bulunduğu koşulda nasıl tepki gösterdiğini araştırmacının bilmediğine inandırarak**" bu duygu biraz azaltılabilir. Ne var ki bu, sorunu tümüyle çözmez. Çoğu denek yalnızca araştırmacıyı etkilemek istemekle kalmaz, aynı zamanda, kendisini de etkilemek ister. Denekler kendilerini iyi insanlar olarak düşünmek isterler ve bu nedenle, doğru davranışta bulunabilmek için ellerinden geleni yaparlar. Denek böyle düşünüyor olduğu sürece, bu tür yanlılıkları önlemek hemen hemen olanaksızdır.

Örneğin, eğer bir araştırmacı engellenmenin beyazlara ve siyahlara karşı saldırganlık üzerindeki etkileri ile ilgilenmiş olsaydı, bir deneği engelleyebilir ve sonra ona ya bir siyaha ya da bir beyaza karşı saldırgan davranışta bulunma fırsatı verirdi. Eğer bu , kestirme yoldan ve doğrudan yapılmış olsaydı, çoğu denek, hiç değilse kısmen, araştırmacının siyah ve beyazlara karşı saldırganlık farklılaşması ile ilgilendiğini bilecekti. Bu noktada, her denek uygun ya da en uygun davranış konusunda belli bir fikir edinmiş olacaktı. Çoğu beyaz üniversite öğrencisi, büyük bir olasılıkla, önyargılı olmanın yanlış olduğunu, özellikle siyahlara karşı, beyazlara karşı olduğundan daha saldırgan davranmanın kötü olduğunu düşünecektir. Bu denekler, çoğu insanın fanatikliği, ayrımcılığı ve önyargıyı yanlış bulduğu bir toplumsal çevre içinde yaşamaktadırlar. Toplumsal olarak onaylanabilir ve istendik tepki, açıkça, beyaz ve siyahlara eşit davranmak ya da hatta durumu tersine döndürüp, birincisine, ikincisine olduğundan daha fazla saldırmak olacaktır. Eğer böyle davranırlarsa, sonuçlar deneklerin doğal eğilimleri tarafından değil, doğru tepkinin ne olduğuna ilişkin varsayımları tarafından etkilenecektir. Gerçekten, birçok beyaz denek siyahlara karşı oldukça önyargılı olabilir ve onlara karşı, beyazlara karşı olduğundan daha fazla saldırganlık eğilimi gösterebilir. Fakat top-

lumsal olarak onaylanabilir davranışın ne olduğuna ilişkin bilgileri bu kendiliğinden davranışı engeller ve farklı bir biçimde davranmalarına neden olur.

Bu tür yanlılıkları tümüyle ortadan kaldırma olanağı yoktur. Fakat değişik yollardan en aza indirilebilirler. Amaç deneklerin tepkinin doğruluğu konusunda düşünmeksizin, kendiliklerinden tepkide bulunabilecekleri bir durum yaratmaktır. Temel teknik bağımlı değişken üzerindeki ölçümü gizlemek (kamufle etmek) ya da önemini deneklere belli etmemektir. Bunu yapmanın bir yolu, **deneklere gözlendiklerini söylememek ya da belli etmemektir**. Alan araştırmalarında, yukarıda tartışılan ahlaksal sınırlar içinde, bazen insanlara bir araştırmada denek oldukları söylenmez. Onlara yaklaşılır ve davranışları ölçülebilir, fakat psikolojik çalışma konusunda hiçbir şey söylenmez. Örneğin, bir mağazadaki tezgahtarların, kolay bir günle karşılaştırmalı olarak, özellikle kalabalık ve zor bir günde siyah ve beyaz müşterilere nasıl davrandıklarını gözleyebilirdik. Eğer, engellenme saldırganlığa yol açıyorsa, tezgahtarlar zor günde siyah müşterilere karşı, beyazlara karşı olduğundan daha saldırgan davranmalıdırlar.

Laboratuvarda ölçme işini kamufle edebilmek ve deneklerin dikkatini başka yönlere çekebilmek biraz daha zordur. Daha önce de tartıştığımız gibi, deneyler **kritik ölçümün denek, araştırmanın bittiğini zannettikten sonra yapılabileceği** biçimde düzenlenebilirler. Örneğin, Carlsmith ve Gross araştırmasında, suçluluk değişimlemesi deneğin deney zannettiği olay sırasında yapılmış, fakat uyma davranışının ölçümü daha sonra alınmıştır. Diğer bir teknik, **deneğin denek değil bir araştırmacı olduğunu düşünmesini sağlamak**tır. Denekten, bir gözlemci olması ya da araştırmacıya yardım etmesi istenir, fakat rolü ona anlatılırken davranışını gözleme üzerine fazla vurgu yapılmaz. Bu, onun dikkatini araştırmanın esas vurgusundan ayırır ve daha kendiliğinden davranmasını sağlar. **Üçüncü bir teknik, deneğin yapıldığını bilmediği, göze batmayan ya da tepki yaratmayan ölçümler yapmak**tır. Stress ölçüleri olarak kaç sigara içtiğini ya da ne kadar sık göz kırptığını sayabiliriz, ya da toplumsallık göstergesi olarak, başka insanlarla birlikte olmayı gerektiren bir iş ya da görev seçip seçmediğini gözleyebiliriz. Bütün bu teknikler bağımlı değişkenin deneğin içinde bulunduğu durumdaki doğal eğilimlerinden çok,

neyin toplumsal olarak kabul edilebilir olduğuna ilişkin düşüncesinden etkilenmesi olasılığını azaltır.

Son bir not olarak, sosyal psikolojinin, genelde olasılığa dayalı bir bilim olduğunu vurgulamalıyız. Bulgu ve yordamaları olasılıklı sözcüklerle ifade edilir. Yüksek korkunun, düşük korkudan daha fazla toplumsallığa yol açtığını göreceğiz. Bu, yüksek derecede korku duyan bütün insanların, düşük düzeyde korku duyan bütün insanlardan daha toplumsal olduğu anlamına gelmez. Hatta, bütün insanların korktukları zaman, korkmadıkları zaman olduğundan daha toplumsal oldukları anlamına bile gelmez. Daha büyük ölçüde korkunun insanları daha küçük ölçüde korkudan, daha fazla toplumsal yapmak eğiliminde olduğu anlamına gelir. Az korku duyanlarla karşılaştırıldığında, yüksek derecede korku duyan insanların daha çoğu toplumsallık gösterir. Korkan belirli bir bireyin, korkmayan belirli bir bireye göre, toplumsallık göstermesi olasılığı daha büyüktür. Benzer biçimde, saygınlığı yüksek bir kaynaktan gelen bir iletişim (mesaj), saygınlığı düşük bir kaynaktan gelen bir iletişimden daha fazla tutum değişikliğine yol açmak eğilimindedir, fakat saygınlığı yüksek iletişimi alan herkes, saygınlığı düşük iletişimi alan herkesten daha fazla değişmez. Ek olarak bazı insanlar, gerçekte saygınlığı yüksek bir iletişimden çok, saygınlığı düşük belli bir iletişimden daha fazla etkilenebilirler. Değişik nedenlerle, belirli herhangi bir birey bir hemşirelik okulu öğrencisinden gelen bir iletişimden, Nobel Ödülü kazanmış birinden gelenden daha fazla etkilenebilir. Fakat çoğu kişi saygınlığı yüksek bir kaynaktan daha fazla etkilenir. Eğer, bütün bildiğimiz bir kişinin saygınlığı yüksek bir iletişimi ve diğer bir kişinin de saygınlığı düşük bir iletişimi dinlediği ya da okuduğu ise, en iyi kestirimimiz birincisinin daha fazla etkileneceği yönünde olacaktır. Ancak bu, olasılıksal bir kestirim ya da yordamadır ve belli herhangi bir durum için doğru çıkmayabilir.

Çoğu durumda, değişkenliğin büyük bir bölümü sosyal psikoloji tarafından tümüyle açıklanmamıştır. Toplumsallıkta değişkenliğin belli bir yüzdesinin bireyin duyduğu korku düzeyinden kaynaklandığını gördük. Doğum sırası ve henüz bilemediğimiz diğer bazıları gibi, birçok başka etmen de toplumsallık derecesini etkiler. Bu yüzden, şimdi yüksek korkunun toplumsallıkta bir artışa yol açmak eğiliminde olduğunu söyleyebiliriz. Sevgiyi tartışırken,

değişkenliğin önemli bir bölümünü yakınlık, benzerlik ve ödüllendiriciliğin açıkladığını söylüyoruz. Bize yakın, bize benzer ve bizi ödüllendirici bir kişi, bizim tarafımızdan, bu niteliklere sahip olmayan bir kişiden daha fazla sevilmek eğilimindedir. Fakat bu ölçütlere uyan birinin, kesinlikle, bir arkadaş olacağı söylenemez. Olma olasılığı vardır ve bu olasılık aynı niteliklere sahip olmayan biri ile karşılaştırıldığında, daha yüksektir, fakat aralarındaki karşılıklılık tam değildir. Bir grup yüksek korkulu denek, ortalama olarak, düşük korkulu bir grup denekten daha fazla toplumsallık gösterir, fakat yüksek korku grubunun belli herhangi bir üyesi düşük korku grubunun belli herhangi bir üyesinden daha az toplumsallık gösterebilir.

Bu, sosyal psikolojinin bulgularının yanlış ya da eksik olduğu anlamına gelmez. Belli bir davranışı etkileyen bütün değişkenleri özgülleştiremediğimiz ya da belirleyemediğimiz ve belirleyebildiğimiz etmenlerin de bireyleri tüm koşullarda eşit olarak etkilemediği anlamına gelir. Ancak bu etmenler, davranışı anlattığımız ya da açıkladığımız gibi etkilerler, böylece araştırmalar davranışı daha iyi anlayıp kestirebilmemizde yardımcı olur.

ÖZET

1. Sosyal psikoloji toplumsal (sosyal) davranışın sistematik olarak incelenip araştırılmasıdır. Günlük gözlem ve deneyimlerimizden toplumsal davranış konusunda hepimiz oldukça çok şey bilmemize karşın, edindiğimiz bilgi ve izlenimlerden bazıları doğru değildir. Sezgi ve izlenimlerimizden hangilerinin doğru, hangilerinin yanlış olduğundan emin olabilmek ve ayrıca, toplumsal durumlarda nasıl davrandığımız konusunda bilgiler edinebilmek için sistematik araştırma gereklidir.

2. Araştırmaya iki tür soru ile başlanır. Bunlardan biri, eldeki kuramla doğrudan ilgilidir. Kuramsal araştırma, kuramı sınamak, iki kuramı karşılaştırmak ya da bir kuramın sınırlarını ya da istisnalarını belirlemek amacı ile düzenlenir. Öteki tür araştırma görgüldür (ampirik) – bir kuramla doğrudan ilişkili olmayan, genel bir soru ile başlar ve yeni ilişkiler ortaya çıkarmaya, bir sezgi ya da öngörüyü sınamaya çalışır.

3. Araştırma türleri arasında yapılabilecek ikinci bir ayırım da temel ve uygulamalı araştırmalar arasında olabilir. Temel araştırma, temel sorularla, genel ilkelerle, ya da kuramlarla uğraşır. Uygulamalı araştırma dünyadaki özgül bir sorunla ilgili bir soruyu

yanıtlamaya yöneliktir – önyargı nasıl azaltılabilir, diş macunu nasıl satılabilir, ya da toplu konutlar nasıl tasarımlanabilir?

4. Sosyal psikolojide iki temel araştırma yöntemi türü vardır – deneysel ve ilişkisel. İlişkisel araştırma şöyle sorular sorar: İki ya da daha fazla değişken arasında ilişki var mıdır? Bir değişken yükselirken diğeri de yükselmekte midir? Ya da tutarlı bir biçimde düşmekte midir? İlişkisel araştırma aynı anda oldukça çok sayıda değişkenle uğraşabilir; çok yüksek korku, yoksunluk ya da toplumsal sınıf gibi, genellikle, laboratuvarda değişimlenemeyen etmenleri araştırabilir. Fakat ilişkisel araştırmalar nedensel çıkarsamalar yapmamıza izin vermezler – A'nın mı B'ye, B'nin mi A'ya neden olduğunu ya da bunların her ikisinin de nedeninin bir üçüncü de-ğişken mi olduğunu bilemeyiz. Deneysel araştırma, yalnızca amaçlı olarak değiştirilen bir bakımdan farklılık gösteren iki durumun karşılaştırılmasına dayanır. Eğer, davranışta bir farklılık gözle-nirse, bu, işte o tek değişkenin sonucudur. Deneysel araştırma, durum üzerinde oldukça büyük bir kontrol olanağı sağlar ve nedensel çıkarsamalara izin verir.

5. Araştırmalar laboratuvarda, doğal ya da alan ortamlarında yapılabilir. Bunların ilki daha fazla kontrol olanağı verir, sonuncusu gerçek yaşama daha yakındır ve genellikle araştırılan değişkenlerde daha büyük bir yeğinlik uzamına (ranj) izin verir.

6. Arşiv araştırması, halihazırda var olan verileri kullanır; kül-türler arası araştırmalar birden fazla kültürü karşılaştırır ve göz-lemsel araştırmalar davranışın dikkatli ve sistematik bir gözlemini içerir.

7. Sosyal psikologlar araştırmalarını yaparken birçok ahlâksal sorunla karşılaşırlar. Deneğin güvenliğini korumaya dikkat etmek, özel yaşamına saygı göstermek ve araştırmaya katılan hiç kimsede kalıcı zararlı etkilere yol açmamak zorundadır.

8. Bir araştırma tasarlanırken, anahtar sorular şunlardır: Bağımsız değişken nasıl değişimlenecektir? Bağımlı değişken nasıl ölçülecektir? Araştırmacı ve denek yanlılıklarının etkilerinden kaçınabilmek için büyük bir çaba ve dikkat gösterilmelidir. Diğer bir deyişle, araştırmacının bilmeden sonuçları etkileyebilmesi ya da deneğin "doğru" olduğunu düşündüğü fakat doğal ya da kendiliğinden olarak verilebileceğinden farklı, sonuçlar ya da tepkiler vermesi olasılığını en aza indirmek zorundayız.

2. BÖLÜM
TOPLUMSALLIK

İnsan toplumsal bir hayvandır. Hemen hemen bütün insanlar yaşamlarını diğer insanlarla yakın ilişki içinde geçirirler. Ayrıca, bu ilişki yakın aile üyeleri ile de sınırlı değildir. Bir kişinin ailesiyle birlikte, türlerin bütün diğer üyelerinden ayrı ve uzakta yaşadığı durumlara çok az rastlanır. Tersine, dünyanın insan evreninin büyük çoğunluğu yüzlerce, binlerce ya da milyonlarca başka insan tarafından sarılmış olarak, büyük gruplar içinde yaşar. Başka bazı hayvan türleri de çok büyük gruplar (Afrika öküzü sürüleri, zebralar ve ceylanlar) içinde yaşarlar. Kuşkusuz, sardalya ve istiridye sü-rüleri; büyük karınca ve arı toplulukları da öyle. Fakat, bu sosyal gruplaşmalardan hiç biri karmaşıklık ve büyüklük açısından, bizimki ile karşılaştırılamaz. Kuşkusuz, yaptığımız büyük ilerleme ve dünyada neden olduğumuz değişiklikler, büyük ölçüde, hem başka insanlarla birlikte olmak istememiz ve hem de büyük sayıda insanla aşırı karmaşık yöntemlerle etkileşmemiz gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Diğer insanlarla birlikte olma, dostluk kurma istek ve eğilimi sosyal psikolojinin başlangıcı ve nedenidir, dolayısıyla da, sosyal olguları tartışmaya başlamak için uygun bir konudur.

Toplumsal bir tür olduğumuz görüşü yeni değildir. İncil'e göre, "İnsanın yalnız yaşaması iyi değildir". (Genesis 2:18); ve "Yardımına

koşacak biri olmadığı için, düştüğünde yalnız olana acımak gerekir". (Ecclesiastes 14-10). Değişik yazarlar toplumların iyi ve kötü yönlerini tartışmışlar, insanların onları neden oluşturdukları sorusunu yanıtlamaya çalışmışlardır. "İnsan toplumda huzur, yarar ve korunma arar (Bacon, The Advancement of Learning); "Doğal olarak, toplumu sadece toplum için istemeyiz, toplum içinde olmakla bazı saygınlıklar ya da çıkarlar da sağlarız..." (Hobbes, Philosophical Rudiments Concerning Government and Society). Ancak, toplumun iyiliği konusunda herkesin anlaştığı da söylenemez. "Toplum her zaman hastalıklıdır ve en iyisi en hastalıklısıdır" (Thoreau, Excursions): "Dünya, tümüyle kötü birçok şey içermekteyse de, bunların en kötüsü toplumdur" (Schopenhauer, Our Relations to Ourselves).

İfade ettikleri görüşler ne olursa olsun, bu sözler özde kuramsal ve düşünseldirler. Birkaçı dışında, var olan toplumların iyi ve kötü yönlerini özetlerler, insanların niçin birbirleri ile birlikte oldukları ile pek ilgili değildirler.Tersine, sosyal psikologlar "niçin?" diye sorarlar. Biz insanların neden dostluklar kurduklarını, neden başka insanlara yaklaştıklarını bilmek isteriz. Bu olguyu düşünsel bakımdan ele almak yerine, sosyal psikologlar nedenleri ortaya çıkarmak isterler. Bu soruya iki düzeyde yanıt vardır. İlk olarak, insanlarda birlikte olma eğiliminin oldukça genel temel açıklamaları vardır. İkinci olarak, bu eğilimi arttıran ya da azaltan özgül bazı etmenler vardır.

TEMEL AÇIKLAMALAR

İçgüdü

McDugall gibi ilk sosyal psikologlar, toplumsallığın insan içgüdülerinden biri olduğuna inanıyorlardı. Bu inanca göre, tıpkı, karıncaların içgüdüleriyle karınca kolonilerinde toplanmaları, şebek cinsi maymunların ayrıntılı toplumsal yapılar oluşturmaları gibi, insanlar da gruplar içinde birlikte yaşarlar. Bunu iyi, doğru ya da yararlı olduğunu düşündüğümüz için değil, tıpkı bir bebeğin memeyi emmesi ya da yüksekten korkması gibi düşünmeden yaparız.

İnsanlar genetik olarak belirlenmiş birçok özellikle birlikte do-

ğarlar. Onlarda diğer insanları arama ve diğer insanlarla birlikte olma yönünde bir eğilimin bulunduğu düşünülebilir. Eğer, bu doğru ise, en aşağı düzeyde bir uyarılma ile tam bir yalıtılmışlık (izolasyon) içinde yetiştirilen bir çocuğun, fırsat verilir verilmez diğer insanlara sokulması, onlarla birlikte olmaya çalışması gerekecekti. Bir çocuğun sosyal bir yaratık olabilmek için doğduktan sonra bazı deneyimler geçirmesi zorunlu olmayacaktı; başkalarından hiçbir ödül almasa, başkaları ona hiçbir rahatlık sağlamasalar da onlara yaklaşacak, onlarla birlikte olmak isteyecekti.

Bu görüşte gerçek payı olmakla birlikte, sınanması hemen hemen olanaksızdır. Bunu yapmanın bir yolu, bir çocuğu diğer insanlardan ayrı yetiştirmek ve daha sonraki davranışlarını incelemektir. Bu türlü deneyler yapamayacağımız ve yapmayacağımız açıktır; yapabilsek bile, bu tam bir sınama ya da test olmayacaktır. Tam bir yalıtılmışlık bir insan yavrusu için doğal bir çevre değildir ve doğal herhangi bir toplumsalık eğilimini belirsiz hale getirebilecek, zararlı etkileri olacaktır.

Söz konusu görüşü doğrudan sınayamamakla birlikte, insanların neden bir toplumsallık içgüdüsüne sahip olabileceklerini açıklayabiliriz. Doğal ayıklama nedeniyle, hayvanın hayatta kalma şansını arttıran (hayatta kalma değeri yüksek) her özellik birçok kuşaktan sonra başat duruma geliyor olmalıdır. Özelliğin daha baştan genetik olarak belirlendiğini varsayarsak, ona sahip olan hayvanlar hayatta kalacak ve daha fazla üreyeceklerdir, onlardan gelenler de bu özelliğe sahip olmak eğilimi taşıyacaklardır. Bu özellik ya da niteliğe sahip olan yavruların sayısı, sahip olmayanlarınkinden fazla olacağından, sonuçta, o türün üyelerinin tümü ya da büyük bir çoğunluğu o niteliğe sahip olacaktır. Çoğu koşullar altında, toplumsal olan insanlar, yalnız olanlardan daha fazla hayatta kalma ve üreme şansına sahip olacaklardır. Binlerce yıl önce atalarımız ilkel bir dünya ile savaşırlarken bu doğru olmalıydı. Çoklukta güç vardı. O zamanlar grup toplu avlanmalar yolu ile yiyecek elde etme fırsatını arttırmakta, biraz korunma ve benzeri yararlar sağlamaktaydı. Dahası, bebekler bir kez doğduktan sonra, korunmaya gereksinimleri vardı ve yalnız yaşayan bir kadın, hatta küçük bir aile bunu sağlayamazdı. Böylece, büyük gruplarda toplanan insanların daha fazla çocuk yapmış olmaları büyük bir olasılıktır. Eğer, topluluklar içinde yaşamaya karşı bu eğilim herhangi

bir biçimde genler tarafından belirleniyorsa, bugün hayatta olan insanlarda toplu yaşamaya, kalıtımla geçen, belli bir eğilim vardır.

Unutulmamalıdır ki bu, toplumsallığın genetik olarak kontrol edildiği anlamına gelmez. Hatta doğasında hiçte genetik olmayabilir. Bu tartışmanın amacı, temelde genetik bir açıklamanın olası ve hatta inanılabilir olduğunu göstermektedir. Fakat, göreceğimiz gibi, toplumsallık içgüdüsel olsun ya da olmasın, insanların birlikte olmayı istemelerinin başka birçok nedeni vardır.

Doğuştan Belirleyiciler

Doğuştan getirdiğimiz diğer bazı özellikler, toplumsallığı hayatta kalmak için kesinlikle gerekli kıldığı için, toplumsal olduğumuz gerçeği, toplumsallığın içgüdüsel olduğunu savunan görüşle yakından ilgilidir. Yalnız başımıza hayatta kalamayız; dolayısıyla, büyük çoğunluğumuz birlikte yaşarız.

Başkalarına olan bu bağımlılık kendisini en çok bebeklik yıllarında gösterir. Diğer hayvanların çoğunun tersine, **bir insan yavrusu uzun bir süre kesinlikle çaresizdir**. Yiyecek ve korunma için ana-babasına ilk günlerdeki bağımlılığı birçok yıl başka-larıyla birlikte yaşamasını gerekli kılar. Öte yandan, hayvanların çok büyük bir çoğunluğu, hatta memeliler, yalnızca kısa bir süre için yavrularını emzirirler ve sonra yavrular yiyeceklerini kendi başlarına arayıp bulurlar. İnsan yavrusu birçok yıl kendisini besleyebilme yetisinden yoksundur. Yumuşak, korunmuş, zengin bir çevrede bir çocuğun bir ya da iki yaşından sonra hayatta kalabilmesi olasıdır, fakat alıştığımız, koşullar altında bu olanaksızdır. Yiyeceğe, yırtıcılardan korunmaya, bir barınağa ve benzerlerine gereksinimi vardır. Benzer bir biçimde, özellikle bebeğini büyütürken, bir anne diğer insanlara, büyük ölçüde, bağımlıdır. Çocuğunu büyütürken bile, hayatta kalması mümkün olmakla birlikte, yalnız bir kadın, çoğu koşullarda, hiç değilse, kendinden başka bir kişiye bağımlıdır.

Dolayısıyla, insanlar yaşamlarının ilk yıllarındaki zorunluluk nedeniyle toplumsaldırlar. Eğer, ana-baba çocukla birlikte kalmazlarsa, çocuk ölecektir. Doğuştan getirdiğimiz nitelikler, özellikle ilk yıllardaki çaresizliğimiz, işte bu anlamda bizim diğer insanlara yaklaşmamıza, onlarla birlikte olmak istememize neden olur. Ancak, yaşamın belirli bir evresinde başkalarına kesin bir bağımlılık-

tan kurtuluruz. Artık bize yiyecek ve korunma sağlamalarına gereksinimimiz yoktur. Doğuştan gereksinimlerimiz açısından yalnız kalabilir, yalnız yaşayabiliriz. Modern toplumumuzda bir kişi küçük bir çatı katı dairede, yemeğini ayağına getirterek, televizyon seyrederek, yemekle birlikte getirilen gazeteleri okuyarak birçok yıl, güvenli, güvenceli, rahat bir yalnız yaşamı sürdürebilir. Ya da diğer insanlarla ilişiği kesik bir çiftlikte yaşayabilir ve başkalarından hiç yardım almaksızın aynı şeyi başarabilir.

Arada sırada birileri bunu yapar. Keşişliği seçen, bilebildiğimiz kadarı ile, yalnız başına yaşayan ve pekâlâ hayatta kalabilen insanlar vardır. Fakat, bunlar alışılmamış, olağan dışı durumlardır. Çok az gönüllü keşiş vardır ve olanlar da genellikle biraz deli, kesinlikle dengesiz ve merak konusu kişiler olarak görülürler. Bunlar insanlığın, belki de, en evrensel özelliğine, toplumsallığa karşı ayaklanmışlardır. Hücre hapsi hemen her zaman çok sert bir ceza olarak düşünülmüştür. Toplumsallığımız belli bir ölçüde doğuştan ya da içgüdüsel olarak belirlenmiş görünmekle birlikte, artık gereksinimleri kalmadığı halde insanların niçin hâlâ diğer insanlarla birlikte olmak istedikleri sorusu hâlâ tam olarak yanıtlanamamıştır.

Öğrenme

Bu sorunun bir yanıtı öğrenme olabilir; herhangi bir şeyi öğrendikleri gibi, insanlar toplumsallığı da öğrenirler. Yiyecek, sevgi ve korunma gibi gereksinimler için çocuk başkalarına bağımlıdır ve bu temel gereksinimlerden birinin bir başkası tarafından her doyuruluşunda çocuk bir şey öğrenir. Basit çağrışım süreci ile, diğer insanlar ödüllere bağlanırlar ve çocuk insanları çevresinin olumlu yönleri olarak görmeyi öğrenir. Ek olarak, başka insanlarla birlikte olduğu zamanlarda ödüllendirilmesi, insanlarla birlikte olma davranışını pekiştirir. Bir şeye gereksinimi olduğunda, başka insanları arayıp bulma, genellikle o gereksinimin doyumu ile sonuçlanır. Böylece, başkalarına yaklaşmayı, onlarla birlikte olmayı öğrenir; diğer insanlar günlük yaşamının alışılmış birer parçası haline gelirler.

Bu öğrenme, yaşamı boyunca bireyin davranışını etkiler. Bir yetişkin olarak hayatta kalmak için artık diğer insanlara gereksinimi yoktur, ama hâlâ onlarla birlikte olur çünkü öyle öğrenmiştir.

Dolayısıyla, yaşamlarına bir biçim vermek için çocuklar her çeşit alışkanlık ve davranışı öğrenirlerken, aynı şekilde, toplumsallığı da öğrenirler. Bütün kültürlerdeki bütün çocuklar belli bir ölçüde, toplumsallığı öğrenmek zorundadırlar. Böylece, toplumsallık bütün insanların bir özelliği durumuna gelir.

Gereksinimlerin Doyurulması

Ayrıca, kişisel olarak hayatta kalabilmek için gerekli olanlardan başka gereksinimlerimizin bulunduğu da doğrudur. Bunlar yalnızca, başka insanların doyurabileceği gereksinimlerdir. Örneğin, yalnız yaşama bireye belli ölçüde bir cinsel doyum olanağı sağlamakla birlikte, onu başka insanlarla cinsel birleşme olanağından yoksun bırakır. Ek olarak, başarı, sevgi, takdir edilme, rahatlık, saygı ve güç gereksinimleri, doğuştan olmamakla birlikte, çoğu insanın doyurmaya çalıştığı gereksinimlerdir ve yalnız yaşama durumunda bunların doyurulması çok güçtür. Böylece, birinin yalnız yaşayarak hayatta kalabilmesi mümkün olmakla birlikte, ilk yıllardaki toplumsal öğrenme çoğu insana birçok gereksinimin yalnızca başkaları tarafından doyurulabileceğini öğretmiştir.

ÖZGÜL NEDENLER

İçgüdü, doğuştan getirilen özellikler, öğrenme ve gereksinimlerin doyurulması hep insanların neden toplumsal olduklarının açıklamalarıdır. Ancak, bunlar toplumsallığı kontrol eden güçlere ilişkin olarak, özgülleştirmeye izin vermeyen genel yanıtlardır. Eğer, hayvanların bir yeme gereksinimleri bulunduğu ya da yemeyi öğrenmiş oldukları için yediklerini söylersek, doğru söylemiş oluruz, fakat yeme hakkında pek bir şey öğrenemeyiz. Öte yandan, hayvanların dört saat yiyecekten yoksun bırakıldıklarında ya da kanlarındaki şeker düzeyi düştüğünde yediklerini söylersek, açlık ve yemeye ilişkin özgül bilgiye sahibiz demektir ve bir hayvanın yiyeceği miktarı kontrol edebiliriz.

Genel ve özgül açıklamalar arasındaki bu ayırın toplumsallığa da uygulanabilir. Sosyal psikologlar toplumsallık eğilimini arttıran

ya da azaltan etmenleri belirlemeye çalışmaktadırlar. Toplumsallığın doğası ve nedenlerine ilişkin daha ayrıntılı bir anlayış kazanabilmek için toplumsallığı arttıran ya da azaltan özgül koşulları bulmak ve bilmek isteriz. Hemen her insanda başkaları ile ilişki kurmaya ilişkin bir eğilimin bulunduğu varsayımı ile işe başlıyoruz. Fakat, bazı zamanlar bu gereksinimin güçlü, bazı zamanlar da zayıf bir biçimde duyulduğunu ve hatta bazen insanların yalnız olmayı yeğlediklerini biliyoruz. Burada yanıtlanması gereken "toplumsallığı hangi etmenler arttırır ve hangi etmenler azaltır?" sorusudur.

Korku ve Toplumsallık

Toplumsallığın nedenleri üzerinde duran en sistemli girişimlerden birinin sonuçları 1959 yılında Stanley Schachter tarafından yayınlanmıştır. Schachter toplumsallığı arttırabilecek etmenlere ilişkin bir açıklama getirebilmek için toplumsallığın olanaksız olduğu koşullarda insanları gözleyerek işe başladı. Eğer toplumsallık, bir gereksinimi gideriyorsa, ona ilişkin doyum kaynağından yoksun bırakılma durumunda, bu gereksinim büyük bir önem kazanacaktır.

Tam bir yalnızlık içindeki insanların (bazı dinsel grupların üyeleri, gemi kazazedeleri, yalıtılmışlık deneylerinin gönüllüleri vb.) vaka tarihçelerinin incelenmesi, bunlar arasında bazı benzerliklerin bulunduğunu göstermiştir. Uzun süreli yalnızlıklara ilişkin bütün açıklamalar ani korku betimlemeleri ve kaygı ataklarına benzer duyguları içermektedir. Belli sınırlar içinde, daha uzun yalnızlıkların daha büyük korku ve kaygıya yol açtığı görülmektedir. İnanılabilir daha başka açıklamalar da vardır. Bu nedenle, kesin herhangi bir sonuca varmak olanaksız olmakla birlikte, bu gözlenmiş ilişkilerden korku ve toplumsallığın birbirleriyle çok yakından ilgili oldukları sonucu çıkarılabilir. Eğer, yalnızlık korkuya yol açıyorsa, toplumsallık korkuyu azaltabilir. Böylece, Schachter "**korku duygusu yüksek insanlar korku duygusu düşük olanlardan daha toplumsaldırlar**" denencesini geliştirmiştir.

Bu denenceyi sınamak için, korkularının derecesi farklı bireylere bakmak zorundayız. Bir araştırma yolu, yaşam durumlarında duymakta oldukları korkunun derecesi bakımından farklılık gösteren bireyleri incelemek olabilirdi. Ancak, böyle insanlar hemen hemen kesinlikle, korku derecesi dışında başka boyutlarda da

farklılıklar gösterirler. Örneğin, tek başlarına ilk uçuşlarını yapacak olan pilotlar, büyük bir olasılıkla, yıllardır uçan pilotlardan daha çok korkarlar. Bu iki gruba giren pilotlar, ayrıca deneyim süresi, belki yaş ve kesinlikle uçmaya karşı tutumları bakımlarından da farklılıklar gösterirler. Toplumsallık eğiliminde görülebilecek farklılıklar, duydukları korkunun derecesinden değil de, başka etmenlerden kaynaklanıyor olabilir. Kontrollü durumlar kullanarak, birbirine benzer insanları seçebilir ve bazılarını diğerlerinden daha fazla korkutarak, korkunun derecesini ayarlayabiliriz. Sonra da, deneklere toplumsallık fırsatı verildiğinde, gösterdikleri toplumsallık dereceleri karşılaştırılabilir ve farklılıklar, onlarda uyarılan korku duygusunun derecesine yüklenebilir. Schachter'in yaptığı da budur ve bu yolu izleyerek yaptığı deney bu alanda daha sonra yapılan hemen hemen tüm çalışmalar için bir model işlevi görmüştür.

Denek, Schachter'in deneyi için laboratuvara geldiğinde, beyaz bir laboratuvar önlüğü içindeki araştırmacıyı değişik türlerden elektrikli araçlar arasında bulmuştur. Araştırmacı kendisini nöroloji ve psikiyatri bölümünen Dr. Gregory Zilstein olarak tanıtmış ve deneyin elektrik şokunun etkilerini araştırmak amacı ile yapıldığı-nı söylemiştir. Bazı denekleri diğerlerinden daha fazla korkutabilmek için, araştırmacı, elektrik şokuna ilişkin iki farklı betimleme kullanmıştır.

Oldukça büyük bir korku uyandırmak amacı güden yönergelerde (yüksek korku koşulu) şoklar korkunç şeyler olarak betimlenmişti. Deneklere yönergede şunlar söylenmişti: "Bu şok acı verir. ...Bu tür araştırmalarla insanlığa gerçekten yardımcı olacak bir şeyler öğreneceksek, şokların çok yeğin (şiddetli) olması zorunludur... Bu şoklar oldukça kötü olacaktır. Fakat, kuşkusuz kalıcı hiçbir zarara neden olmayacaklardır". Böylece bir süre devam ederek, araştırmacı deneklere çok korkutucu ve acı verici bir yaşantıya girmek üzere oldukları duygusunu verdi.

Düşük korku düzeyi koşulunda ise, tersine deneği rahatlatmak ve gerginlikten kurtarmak için herşey yapılırken, şokların yeğinliği de en aşağı düzeye indirildi. Örneğin, deneklere şöyle denildi: "Bana güvenin, hissedeceğiniz şey (elektrik şoku) hiçbir biçimde acı verici olmayacaktır. Gıdıklanmaya ya da ürpermeye benzer bir şey olacak, kesinlikle tatsız bir yaşantı olmayacaktır". Böylece, iki gru-

ba da araştırmanın elektrik şokunun etkileri ile ilgili olduğu söylenmiş olmakla birlikte, bir grup korkunç ve acı verici bir yaşantıya girmeyi beklerken, diğeri hafif ve korku vermeyen bir deneye girmeyi bekler duruma getirildi. Denekler sorgulandığında görüldüğü gibi, ilk grup ikincisinden daha fazla korkmakta idi.

Korkunun uyarılması ve ölçülmesinden sonra, araştırmacı deneklere, araçları hazırlarken on dakikalık bir gecikmenin olacağını söyledi. Deneklerin bekleyebilecekleri bir dizi başka odanın bulunduğunu, bu odaların koltuklar, masalar, magazinler vb. ile rahat odalar olduklarını anlattı. Araştırmacı böyle devam ederken, aklına bir fikrin geldiğini, belki bazılarının deneydeki diğer deneklerle birlikte bekleyebileceklerini ve onlar için bir sınıfın hazır olduğunu da söyledi. Her denekten bir tercihinin bulunup bulunmadığını, eğer varsa, başkalarıyla birlikte mi yoksa yalnız başına mı beklemeyi yeğlediğini belirtmesi istendi. Ayrıca, deneklerden seçimlerinin gücünü de belirtmeleri istendi. Bu konuda, bu ve izleyen diğer deneylerde yapılan seçim (yalnız ya da birlikte bekleme) ve deneğin toplumsallık isteğinin derecesi, toplumsallık eğiliminin temel ölçüsü idi.

Schachter çalışmasının sonuçları Çizelge 2-1'de görülmektedir. Korku düzeyi yüksek deneklerin, korku düzeyi düşük deneklerden daha fazla toplumsallık isteyip istemedikleri sorusunun yanıtı evettir.

ÇİZELGE 2-1
Toplumsallık Üzerinde Korkunun Etkisi

	Seçimi Yapanların Yüzdesi			
Koşul	Birlikte	Farketmez	Yalnız	Toplumsallığın gücü
Yüksek korku	62.5[a]	28.01	9.4	.88
Düşük korku	33.0	60.00	7.0	.35

[a] *Rakamlar −2 ile + 2 arasında bölmelenmiş bir ölçekten elde edilen değerlendirmelerdir.*

Kaynak: Schachter'den (1959) uyarlanmıştır.

Korku ile toplumsallık arasındaki ilişkiyi ortaya koyduktan sonra, ikinci adım onu açıklamaktır. Neden korku içindeki insanlar daha fazla toplumsallık göstermektedirler? Biri korkuyu azaltma, diğeri de toplumsal karşılaştırma açısından olmak üzere en az iki açıklama yapılabilir.

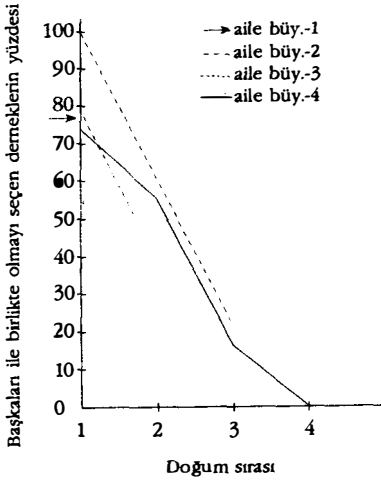
KORKUYU AZALTMA

Yalnızlığın (izolasyon) korkuyu arttırdığını görmüştük, korku düzeyi arttıkça toplumsallığın da arttığını yukarıda belirttik. Toplumsalıktaki bu artışın olası bir açıklaması insanların korkularını azaltmak için diğer insanlarla birlikte olmak istedikleri biçiminde olabilir. Schachter'in ilk deneyi doğrudan bu açıklamayı sınamamıştır. Fakat daha sonraki bir çalışmada (1959), destekleyici sonuçlar elde edilmiştir. Yüksek korku deneklerinden bazılarına eğer, başkalarıyla birlikte beklemek isterlerse, ya hiç konuşamayacakları ya da yalnızca ilgisiz konularda konuşabilecekleri söylendi. Bu kısıtlamanın amacı, deneklerin birbirlerine güven vererek, korkularını azaltmalarını zorlaştırmaktı. Deney hakkında konuşmalarına izin verilmeyen korku düzeyi yüksek deneklerin birlikte bekleme yönündeki tercihlerinin sayısı, konuşmalarına izin verilen deneklerinkinden daha az olacaktı. Olan da bu idi. Konuşmayı kısıtlama toplumsallık arzularını azalttı. Bu, korkuyu azaltmanın insanların başkalarıyla birlikte olmak istemelerinin nedenlerinden biri olduğu görüşünü desteklemektedir.

Doğum Sırası

Korku düzeyi yüksek olduğunda bile, bazı insanların diğerlerinden daha fazla toplumsallığa gereksinimleri vardır. Bunun için sistemli herhangi bir neden var mıdır? Yalnızca tamamlayıcı olmakla birlikte, önemli bir bulguya göre, Schachter'in toplumsalık çalışmasındaki doğum sırası kişinin toplumsallık arzusunun önemli bir belirleyicisidir. İlk çocuklarla tek çocuklar korktukları zaman, daha sonra doğanlardan daha fazla ya da daha güçlü bir toplumsallık eğilimi göstermektedirler. Gerçekten, sonra doğanlara doğru gidildikçe bu eğilim zayıflamaktadır; ikinci sırada doğanlar üçüncü sırada do-

ğanlardan daha güçlü bir toplumsallık eğilimi göstermektedirler; üçüncü sıradakiler de dördüncü sıradakilerden vb. Şekil 2-1'de görüldüğü gibi, bu eğilimdeki (artan) zayıflama eğilimi aile büyüklüğüne bağlı olmaksızın görülmektedir. Altı çocuklu bir ailede ikinci olarak doğan bir kişinin toplumsallık eğilimi, iki çocuklu bir ailede ikinci sırada doğanınki ile, aşağı yukarı, aynı güçtedir. Diğer bir deyişle, belirleyici olan aile büyüklüğü değil, doğum sırasıdır. Doğum sırası toplumsallık üzerinde niçin böyle bir etkiye sahiptir?



Şekil 2-1

Korktukları zaman ilk doğanlar ikinci sırada doğanlardan, onlar da üçüncü sıradakilerden daha fazla toplumsaldırlar ve bu böyle devam eder. Bu durum aile büyüklüğüne bağlı değildir. Toplumsallığı belirleyen aile büyüklüğü değil, doğum sırasıdır (Stanley Schachter'in Toplumsallık Psikolojisi'nden yayımcıların izni ile yeniden basılmıştır, Stanford University Press, Copy Right 1959.)

Kuramsal olarak, bu etkinin nedeni ilk doğanlarla daha sonra doğanlar arasında doğuştan gelen bir farklılık olabilir, fakat bu tür genetik farklılıkların bulunduğuna ilişkin bir kanıt yoktur. Çoğu psikolog çocukların yetiştirilme biçimlerinin önemli olduğuna inanmaktadır. Olası bir çözümleme şöyle olabilir. Anababalar ilk çocukları ile daha sonrakilerle olduğundan daha fazla ilgilenirler. İlk doğan bir çocuk düştüğü zaman annesi hemen onu rahatlatmaya koşar. Bu yüzden, ilk doğan az sonra, rahatsız olduğu her zaman annesinin şahane bir rahatlatıcı olduğunu öğrenir. Sonunda çocuk, genel olarak, insanların rahatlatıcı olduklarını öğrenir. Daha sonraki çocuklarda ise, anababalar büyüme sorunları ve çocukların deneme yanılmaları ile daha az ilgili hale gelirler. Çocukların şaşırtıcı bir biçimde

esnek ve sorunlarının, çoğunlukla, geçici olduğunu öğrenirler. Dahası, anababalar her diz örselenmesinde ohlayıp pohlamaktan biraz bıkarlar, bakmak için artık iki çocukları vardır ve her biri için eskisi kadar zamanları yoktur. Dolayısıyla ikinci çocuğun toplumsalık eğilimi birinci çocuğunkinden daha az pekiştirilir. İkinci çocuk, başka insanların rahatlık kaynağı olduklarını daha az öğrenir ve dolayısıyla başkalarına daha az bağlanmayı öğrenir. Üçüncü çocuk doğduğunda, anababalar çocuk yetiştirme konusunda oldukça sakin ve deneyimlidirler. Üçüncü çocuk için zamanları daha da azdır, bu nedenle, toplumsalığı daha da az öğrenirler ve bu böylece sürüp gider. Dolayısıyla, bir çocuk doğum sırasında önde gelmesi ölçüsünde, korktuğu zaman rahatlık kaynakları olarak, başka insanlara güvenmeyi öğrenir.

İlk doğanlarla daha sonra doğanlar arasındaki bu farklılık, yaşamlarının pek çok yönünü etkiler görünmektedir. Örneğin, ilk doğanlar daha sonra doğanlardan daha fazla psikoterapiye (başka bir kişiye) başvurma eğilimi gösterirlerken, daha sonra doğanların daha çoğu alkolik olmak (kişisel olmayan bir çözüm) eğilimindedirler. Ayrıca, yalnız başlarına tehlike ile karşılaşmak zorunda olan savaş uçağı pilotlarının daha çok sonra doğanlar arasından gelmeleri olasılığı yüksektir.

Özetlemek gerekirse, insanlar korkulu zamanlarında, korkularını azaltmak için başka insanlara olan gereksinimlerinin derecesi bakımından farklılıklar gösterirler. Bunu etkileyen etmenlerden biri doğum sırasıdır. Korkulu oldukları zamanlarda ilk doğanlar başkalarını ararlar ve bu eğilim daha sonra doğanlar için doğum sırası geriledikçe azalır.

Doğum sırasının etkisi ile ilgili bu bulgu, toplumsallığın nedenlerinden birinin korkuyu azaltma kaygısı olduğu yönündeki sonucu destekler niteliktedir. Başka yollardan da açıklanabilmekle birlikte, öyle görülüyor ki, ilk ve daha sonra doğanlar korkuyu azaltmada başkalarına bağımlılıkları açısından farklılıklar göstermektedirler. İlk doğanlar daha bağımlıdırlar ve toplumsallık üzerinde korkunun etkisini daha belirgin olarak gösterirler.

Korkuya Karşı Kaygı

Korku ve kaygı arasında bir ayrının yapılması, durumu biraz kar-

maşıklaştırmaktadır. İnsanlar iki sözcüğü, genellikle, birbirleri yerine kullanmakla birlikte, psikologlar onları oldukça farklı iki duyguyu ifade etmek için kullanılırlar. Freud'a göre, gerçekçi bir tehlike kaynağından korkmakla, gerçek bir tehlike bulunmadığı zaman korkmak arasında fark vardır. Freud bunlardan birincisine gerçekçi kaygı ya da nesnel kaygı adını vermektedir. Biz buna **korku** diyeceğiz. İkincisine ise, nörotik kaygı demektedir, bugün korkudan ayırmak için buna, genellikle, **kaygı** adı verilmektedir.

Bir arslanın saldırısına uğrayan, düşman ateşi altında ilerleyen ya da dağa tırmanırken dar bir kaya çıkıntısı üzerinde denge sağlamaya çalışan birisi korku duyar. Gerçek bir tehlike içindedir ve buna karşı alışılmış tepkiyi yaşar. Bir kişi küçük bir fareden korkabilir, yeni insanlarla karşılaşmaktan sıkıntı duyabilir ya da uçuruma bakan geniş ve yüksek parmaklıklarla korunmuş bir çıkıntıda ayakta durmak onu sinirli yapabilir. İçinde bir sıkıntı duyduğu, huzursuz olduğu, korktuğu fakat bu duygusunu belli herhangi bir nesne ya da duruma bağlayamadığı zamanlar vardır. Bütün bu durumlarda, herhangi bir tehlike yoktur, zarar görmesi söz konusu değildir, fakat gene de, korkuya benzer bir tepkiyi yaşayabilir. İşte bu kaygıdır.

Freud'a göre, kaygı insanların kendilerinde bulunan fakat varlığı kabul edilemez bilinçaltı arzulardan –cinsel, saldırgan, ya da başka türlü– kaynaklanır. Örneğin, erkekler bilinçaltında boyun eğici olmayı, çocukça davranmayı ve bebekleşip anababaları tarafından bakılmayı arzu edebilirler. Fakat çağdaş toplum kendilerini göstermeleri, başat ve bağımsız olmaları yönünde erkeklere baskı yapar. Çoğu erkek, toplumun kendisine uygun gördüğü rolü kabul eder, kendisine ve başkalarına karşı çocukça duyguları olduğunu yadsır. Yeri gelip de bu arzuları uyandıran bir durum içine girdiğinde rahatsızlık duymak eğilimindedir. Ancak, gereksinimlerini yok saydığı için, kendisini rahatsız edenin ne olduğunu bilemez. Diğer bir örnek, ortak bir duş yerinde rahatsızlık duyan örtülü eşcinselin durumudur. Böyle biri, eşcinsel duygularının farkında değildir fakat durum onun yok saydığı, kabul etmediği cinsel duyguları uyarır. Bir anlamda, duygularından korkmaktadır ve işte bu korkuya biz kaygı diyoruz. Gizli ya da kabul edilemez duygulara neden olan uyaranlar kaygıya yol açarlar.

Bu kavramsal fark ya da ayırımı kabul edersek, Schchter'in

toplumsallık çalışması kaygıdan çok korku ile ilgilidir. Hemen herkes elektrik şoklarının acı ve zarar verici olduğunu, dolayısıyla, onlardan korkmanın gerçekçi olduğunu bilir. Bu yüzden, ilk bulguyu daha çok "**yüksek korku düşük korkudan** daha büyük bir toplumsallığa yol açar" biçiminde ifade ederken dikkatli olmak zorundayız. Bu ayırım önemlidir, çünkü kaygıya karşı tepki farklıdır.

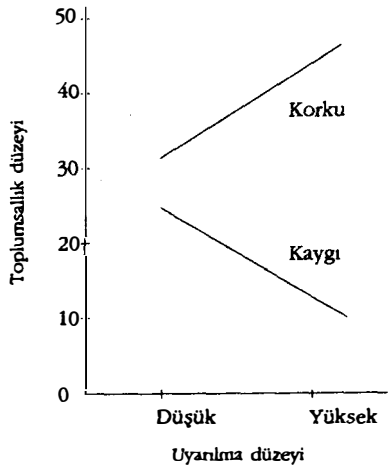
İnsanların çoğu, başkalarıyla birlikte olmanın, genellikle, gerçekçi bir şeye ilişkin korkuyu azalttığını öğrenmiştir. Başka insanlar onlara, tehlikeyi diğerlerinin de yaşayacağı ve çoklukta güç(kuvvet) olduğu konusunda güven verirler. Ancak, kaygımız gerçekçi olmadığında, başkalarıyla ilişki kurmanın bir yarar sağlaması olasılığı daha düşüktür ve hatta durumu daha da kötüleştirebilir. Büyük bir olasılıkla başkaları kaygı duymamaktadırlar çünkü gerçekte korkmayı gerektirecek bir durum yoktur; dolayısıyla, kaygılarımız konusunda çekinmeden konuşamayız. Başkaları şaşıracaktır, böylece sıkıntılı bir duruma düşebiliriz ve etkileşim kaygıyı azaltmak yerine arttırabilir. Başkalarına sorunumuzu açabilsek bile, onlar için bize güven verebilmek daha zor olacaktır, çünkü rahatsızlığımızın gerçek nedenini anlamayacaklardır. İlişki kurma, gülünç duruma düşürerek kaygıyı arttırabilir, bu yüzden, yüksek derecede kaygılı bir denek duygularını açıklamak yerine gizleyecektir. Buna uygun olarak da, düşük düzeyde kaygılı bir denekten daha fazla yalnız olmak isteyecektir.

Bu denenceyi sınamak için Sarnoff ve Zimbardo (1961) Schachter'inkine benzer bir çalışma yaptılar. Önemli bir farklılıkla, bu kez hem korku hem de kaygı sınandı. Bir grup deneğe, Schachter'in deneyinde olduğu gibi, kendilerine elektrik şoku verileceği belirtildi. Bu grubun bazı üyelerine şokların oldukça şiddetli olacağı (yüksek korku), diğer bazı üyelerine ise şokların orta şiddette olacağı (düşük korku) söylendi. Bir başka grup, kaygı yaratmak amacı ile oluşturulan bir durum içine sokuldu. Bu deneklere değişik bir dizi nesneyi emmek zorunda kalacakları belirtildi. Bunlardan bazılarına meme koruyucularını, plastik memeleri ve heyecan yüklü başka nesneleri emmek zorunda kalacakları söylendi. Denekler kendilerini oldukça olgun ve yetişkin hisseden erkek üniversite lisans öğrencisiydiler. Bebeksi, gülünç nesneleri emmeleri istendiği için, ağızla ilgili bir kaygının doğacağı ve böylece bu deneklerin kendilerini rahatsız ve aptalca hissedecekleri varsayılmıştı. Dolayı-

sıyla bu denekler yüksek kaygı denekleri idiler. Bu ikinci gruptan diğer deneklere düdükler gibi daha kabul edilebilir ve zararsız nesnelere üflemek zorunda kalacakları söylendi. Bu durumun az bir rahatsızlığa neden olacağı kabul edildi ve bu denekler düşük kaygı grubunu oluşturdular. Önemli nokta, her iki kaygı grubu için de korkmayı gerektirecek gerçekçi hiçbir şeyin bulunmamasıdır. Sonra, dört gruba – yüksek ve düşük korku, yüksek ve düşük kaygı– daha önce betimlenen toplumsalık ölçeği verildi. Denekler, gerekli işlemleri beklerken yalnız mı yoksa başkalarıyla birlikte mi bekleyecekleri konusundaki tercihlerini belirtmek zorundaydılar.

ŞEKİL 2-2

Toplumsallık arzusu, uyarılmış bulunan heyecana bağlıdır. Yüksek korku, düşük korkudan daha fazla toplumsallığa yol açmaktadır; fakat yüksek kaygı, düşük kaygıdan daha az toplumsallığa neden olmaktadır. Genel toplumsallık düzeyinin korku içeren koşullar altında, kaygı içeren koşullar altında olduğundan, daha yüksek olduğu gözden kaçmamalıdır.



Sonuçlar Şekil 2-2'de görülmektedir. Daha önce olduğu gibi, şiddetli şok beklentisi içindeki deneklerin (yüksek korku grubu), orta derecede şok (düşük korku grubu) beklentisi içindekilerden daha fazla birlikte beklemek istedikleri görüldü. Ancak, kestirildiği gibi, kaygı tam tersi bir etki gösterdi. Yüksek kaygılı denekler, düşük kaygılı olanlardan daha fazla yalnız beklemek istediklerini belirttiler. Kaygı yükseldikçe, toplumsallık arzusunun azaldığı görülmekteydi.

Bu karmaşık bulgu, korkuyu biraz daha değişik bir biçimde değişimleyen (manipule eden) Teichman (1973) tarafından tekrarlandı. Denekleri elektrik şoku ile doğrudan tehdit etmek yerine, araş-

tırnacı genel durumun tehdit edici ve korkutucu görünme derecesini değişimleyerek farklı korku düzeyleri oluşturdu. Yüksek korku koşulunda, insanlar beyaz laboratuvar önlükleri giydiler, oldukça kişisellikten uzak yani resmi davrandılar, çevreleri gösterişli kayıt araçları ile sarılmıştı ve deneklere değişik fizyolojik tepkilerin ölçüleceği söylendi. Düşük korku koşulunda ise, her şey daha az resmi, daha sıcak ve daha az korkutucu idi. Yüksek ve düşük kaygı Sarnoff ve Zimbardo'nun kullandığı işlemin aynısı kullanılarak değişimlendi. Daha önce olduğu gibi, yüksek korkuda, düşük korkudan, düşük kaygıda yüksek kaygıdan daha fazla toplumsallık gözlendi.

Böylece, iki belirgin bulgunun elde edildiğini görüyoruz: korku toplumsallığın artması, kaygı ise azalması ile sonuçlanmaktadır. Sosyal psikolojide bu tür bir belirleme yapma, toplumsal bir olgunun –bu durumda toplumsallığın– anlaşılmasında yardımcı olur. Şimdi söz konusu ilişkilerin daha tam bir açıklamasına girebiliriz. Başka insanlar hem bir rahatlama hem de sıkıntı kaynağıdırlar. Bizi rahatlatacaklarını düşündüğümüzde onları arar, onlarla birlikte olmak isteriz, gülünç duruma düşme ya da sıkıntı beklediğimizde ise onlardan kaçınırız. Başkaları ile birlikte olma, ilişki içinde olma, öyle görülüyor ki, korkuyu azaltmaktadır. Dolayısıyla, korku düzeyi arttığında, bunu azaltmak için insanlar başka insanlarla birlikte olmak istemektedirler. Fakat başka insanlara yakın olmak kaygıyı arttırabilir ve bu nedenle, kaygı düzeyi arttığında insanlar toplumsallıktan kaçınırlar.

TOPLUMSAL KARŞILAŞTIRMA

Korkuyu azaltma açısından toplumsallığın çözümlenmesi, yanıtın yalnızca bir bölümüdür. Schachter'in ilk bulgusu Leon Festinger'in (1954) toplumsal karşılaştırma kuramı açısından da açıklanabilir. Bu önemli ve etkili kuram iki temel düşünce içerir: **insanlar kendilerini değerlendirmeye güdülenmişlerdir ve nesnel, yani öznel yargılardan uzak ölçütlerin bulunamaması durumunda, kendilerini başkaları ile karşılaştırarak değerlendirirler.**

Herkes yaptığı işte ne kadar iyi olduğunu bilmek ister. İyi bir tenis oyuncusu mudur? Hızlı bir koşucu mudur? Yetenekli bir ya-

zar mıdır? İyi, güzel ve kıvrak bir dansöz müdür? Başka insanlardan daha mı zeki, daha az mı zeki, yoksa, onlarla aynı düzeyde mi olduğumuzu bilmek isteriz; başkaları ile karşılaştırıldığında, çekici olup olmadığımızı ve benzerlerini bilmek isteriz. Bazen değerlendirme için oldukça nesnel ve belirgin bir ölçüt vardır. Örneğin, eğer bir sınavdan tam puan almışsanız, ya da bir nişancı olarak nişan tahtasında çok iyi iş gördüğünüzü biliyorsanız, değerlendirme için nesnel ölçütler var demektir. Fakat çoğu kez böyle uygun bir ölçüt yoktur. Bir koşucu hızlı olup olmadığını nasıl bilir? Beş dakikada bir mil iyi midir? Dört dakika on saniyede bir mil nasıldır? Yirmi yıl önce, dört dakika on saniyede bir mil çok iyi bir hızdı; bugün başkalarının daha hızlı koşması yüzünden, bu hız o kadar iyi değildir. Bir metre 80 cm. boyunda bir adam uzun boylu mudur? Yoksa kısa boylu mudur? ABD'de orta boylu sayılabilir. Japonya'da uzun boylu sayılacaktır. Kendimizi yalnızca çevremizdekilerle karşılaştırarak değerlendirebiliriz.

Başkalarıyla, karşılaştırarak kendimizi değerlendirmenin bir örneği, üniversiteye giren lise öğrencilerinin yaşantılarında görülebilir. Lisede çevrelerinin en parlak öğrencileridirler, başkaları onları oldukça seçkin (üstün zekalı) olarak görür. Fakat, üniversite birinci sınıf öğrencilerinin pek çoğu liselerinde en iyi öğrencilerdir. Artık her biri kendisini, hepsi yıldız olan bir lise grubu ile karşılaştırmak zorundadır. Çoğu, pek o kadar da yıldız olmadıklarını, bu yeni grupta yalnızca ortalarda bulunduklarını görür. Kendi zekâları değişmemiştir, ama kendilerini karşılaştırdıkları grup değişmiştir. Yeteneklerini, yalnızca kendilerini çevrelerindeki insanlarla karşılaştırarak yeterince değerlendirebildiklerini hissederler. Bu insanlar değiştiğinde kendilerine ilişkin değerlendirmeleri de değişir.

Bu, özellikle duygu ve heyecanlar söz konusu olduğunda doğrudur. Kişinin duygularının duruma uygun olup olmadığını gösteren nesnel ölçütlerin kıt olması, başka insanları başvurulabilecek tek bilgi kaynağı haline getirir. Gerçekten, bireyler, uygun bir tepkiyi çoğu durumda çoğunluğun gösterdiği tepki olarak tanımlarlar. Kişi dev boyutlarda ama zararsız bir yılandan korkmalı mıdır? Gerçekçi herhangi bir standarda göre yanıt "hayır"dır. Fakat, pek çok insan, büyük bir olasılıkla, beş ayak boyunda bir yılandan, tehlike gizil gücü ne olursa olsun, korkar. Alışılmış tepki korku olduğu

için, insanların çoğu bu durumda korku duymanın duymamaktan daha uygun olduğunu düşünür. Gerçekten, böyle bir yılandan korkmayan biri, genellikle, garip biri olarak görülecektir. Dolayısıyla, çoğunluk tepkisi (normatif tepki) doğru kabul edilir; başka her şey bir anlamda, yanlıştır.

Dolayısıyla, herhangi bir heyecansal tepkinin uygunluğu, yalnızca, başkalarının ne hissettiği ile karşılaştırılarak belirlenebilir. Bu, heyecanın türü ve gücü için de geçerlidir. İnsanlar tepkilerini başkalarınınkilerle karşılaştırarak belirginleştirir ve değerlendirirler. Dolayısıyla, duygularımız konusunda kuşkuya düştüğümüzde onları belirginleştirmeye çalışırız. Başka insanların yararlı tek bilgi kaynağı olmaları durumunda, kendimizi onlarla karşılaştırırız. Böylece, toplumsal karşılaştırma arzusu, toplumsallığın olası diğer bir nedenidir. Dolayısıyla, bir birey duygularına ilişkin olarak belirsizlik içinde olması ölçüsünde, bu belirsizliği azaltmak için başkalarıyla birlikte olmak isteyecektir. Bu durumda, yüksek korku altında toplumsallık düzeyinin artması nasıl açıklanabilir?

Deneklere şok verileceği söylendiğinde, doğal olarak, korkmaktadırlar; bu durumun daha az korku altında olduğundan daha fazla toplumsallığa yol açtığını görmüştük. Toplumsallıktaki bu artışın nedeni deneğin korkusunu azaltma arzusu ve başka insanlarla birlikte olmanın bunu sağlayacağına ilişkin beklentisidir. Ancak, korkmanın uygun olduğunu bilmelerine karşın, ne kadar korkmaları gerektiğini bilememektedirler. Korkudan dona mı kalmalıdırlar, yoksa yalnızca hafifçe kaygılanmakla mı yetinmelidirler? Uygun heyecansal tepkinin ne olduğu konusunda biraz belirsizlik içindedirler. Bunun tersine, orta güçte şoklar daha baştan yalnızca hafif bir tepkiye yol açmaktadır ve denekler bunun aşağı yukarı, doğru korku düzeyi olduğunu bilmektedirler. Dolayısıyla, toplumsal karşılaştırma kuramına göre, yüksek korku koşullarında gösterecekleri tepki konusunda bir belirsizlik içindeki denekler başkalarının ne hissettiğini görmek ve böylece kendi tepkilerini belirginleştirip değerlendirmek için daha büyük bir toplumsallık gererksinimi duyacaklardır. Düşük korku denekleri çok az bir belirsizlik yaşayacak ve dolayısıyla, daha düşük bir toplumsallık gereksinimi duyacaklardır.

Açlık

Toplumsal karşılaştırma açısından bu açıklamayı bir başka bulgu da desteklemektedir. Korkuyu azaltma güdüsü dışında, başka gereksinimlerin uyarılması da toplumsallığı arttırabilmektedir. Bir kişi güçlü bir gereksinimi olduğu her zaman ne hissedeceği konusunda bir belirsizlik yaşamak eğilimindedir. Bu belirsizlik bir toplumsal karşılaştırma isteğine ve dolayısıyla, toplumsalığa yol açmaktadır. Örneğin, Schachter (1959) yüsek derecede açlığın insanlarda düşük düzeyde açlıktan daha fazla toplumsallık isteğine neden olduğunu gösterdi. Denekler deneye katılacakları günden önceki gece çağrılarak kendilerine deneyde belli türlerden yiyecek yoksunluğunun duygular üzerindeki etkisinin araştırılacağı söylendi. Bir grup denekten (yüksek açlık grubu) ertesi gün kahvaltı ve öğle yemeğini atlayarak, yaklaşık, 20 saat; ikinci bir grup denekten (orta açlık grubu) öğle yemeğini atlayarak 6 saat oruç tutmaları istendi. Üçüncü bir gruptan da gene kahvaltı ve öğle yemeğini atlamaları istendi, fakat bunlar deneye katılmak üzere geldiklerinde kendilerine bir dizi yiyecek sunuldu ve istedikleri kadar yemeleri istendi. Henüz, hiç de aç olmayan bu gruptaki denekler de düşük açlık grubunu oluşturdular.

Bütün denekler bireysel odalara alındılar. Araştırıcı çalışmanın gerçekte dört farklı testi içerdiğini anlattı. Bunlara göz koordinasyonu zenginliği, işitsel yüzeysellik, görsel imgeleme ve işitsel açıda yön değiştirme gibi tümü anlamsız ve yalnızca bu çalışma için uydurulmuş adlar verildi. Önemli noktalar şunlardı: her denek yalnızca bir test alacaktı; testlerden ikisinde (birinci ve üçüncü) denek yalnız başına, diğer ikisinde (ikinci ve dördüncü) ise bir başka denekle birlikte olacaktı; ek olarak, her testten önce, bir uyum dönemi olacaktı; bu süre içinde denekler, birinci ya da üçüncü testi seçmişlerse, öteki denekle birlikte, ikinci ya da dördüncü testi seçmişlerse, yalnız başlarına bekleyeceklerdi. Bunlar kendilerine anlatıldıktan sonra, deneklerden testleri bir tercih sırasına koymaları istendi - en çok almak istediklerini en başa, ondan sonrakini ikinci sıraya vb. Böylece, diğer bir denekle birlikte beklemek istemişlerse, birinci ya da üçüncü testlerden birini; yalnız beklemek istemişlerse de, ikinci ya da dördüncü testlerden birini seçebilirlerdi.

Çizelge 2.2'de görülen sonuçlar yüksek açlığın bir başka denekle birlikte olmayı tercih eğilimini arttırdığını göstermektedir. Yüksek açlık koşulundaki deneklerin % 67'si; orta açlık koşulundakilerin yalnızca % 35'i; düşük açlık koşulundakilerin ise % 30'u bir başka denekle birlikte beklemeyi gerektiren bu iki testten birini seçti.

ÇİZELGE 2-2
Açlığın Toplumsallık Üzerindeki Etkisi

	SEÇEN DENEKLERİN YÜZDESİ	
Koşul	Birlikte	Yalnız
Yüksek açlık	67	33
Orta açlık	35	65
Düşük açlık	30	70

Kaynak: Schachter'den (1959) uyarlanmıştır.

Orta derecede açlık, özellikle alışılmamış bir deneyim ya da yaşantı olmadığı için büyük bir belirsizlik yaratmamakta ve dolayısıyla, toplumsal karşılaştırma için, toplumsallık doğrultusunda güçlü bir baskıya yol açmamaktadır. Tam tersine, 20 saatlik açlığın, bu deneklerin alışık olmadıkları bir yaşantı olarak, oldukça büyük bir belirsizliğe neden olduğu, dolayısıyla da, toplumsal karşılaştırma amacı ile toplumsallık yönünde güçlü bir baskı yarattığı gözlenmektedir.

Kiminle Toplumsallık?

Toplumsal karşılaştırma dürtüsünün daha doğrudan bir etkisi deneklerin kiminle toplumsalık (birlikte olmak) istediklerine bakmakla görülebilir. Kuramın temel denencelerinden birine göre, insanlar kendilerini kendilerine benzeyen başkaları ile karşılaştırmak isterler. Benzerlikleri ölçüsünde toplumsal karşılaştırma dürtüsünün gücü artacaktır. Örneğin, bir öğrenci bir sınav konusunda kaygılı ise ve böyle bir durumda ne kadar kaygılı olmanın uygun olduğunu bilmek gereksinimi duyuyorsa, bir başka öğrenci ile mi yoksa öğretmeni ile mi konuşmak ister? Çoğu durumda, bir başka öğrenci ile. Sınava girmek

zorunda olmaması yüzünden, öğretmenin kaygılı olmadığını öğrenmesinin öğrenciye bir yararı olmayacaktır. Dahası, öğrenci kendisini yetenekçe de kendine benzer başkaları ile karşılaştırmak ister. İyi bir öğrenci kaygı duymuyor olabilir, bu durum, daha zayıf bir öğrenciye kendisi için ne kadarlık bir kaygının uygun olacağı konusunda çok az şey söyler. Karşılaştırma yaparken yetenek, çalışkanlık, not ihtiyacı ve benzerleri açısından olabildiğince kendisine yakın birini yeğler. Böyle bir öğrenci, neyi ne kadar hissediyor olması gerektiği konusunda ona en iyi bilgiyi verecektir.

Bu durum toplumsallık açısından açık ve kesin bir yordamaya götürür. Toplumsal karşılaştırma amacı ile toplumsal olmaları ölçüsünde, insanlar kendilerine benzer başkaları ile toplumsallığa daha güçlü bir istek duyacaklardır. Kendilerine benzemeyenlerle değil. Kendi heyecanlarını değerlendirmek istedikleri zaman, kendi durumlarında bir kişi ile toplumsallığa özel bir istek duyacaklardır.

Bu denenceyi bir çok çalışma sınamıştır. Schachter (1959) denekleri şiddetli şokla tehdit ettikten sonra onlardan yalnız mı yoksa başkaları ile birlikte mi beklemek istediklerini sorduğu kendi standart deneysel işlemini kullanmıştır. Fakat, bu deney için, deneklerin birlikte bekleyebilecekleri insanlar, ya deneye girmek için bekleyen diğer öğrenciler ya da deneyle hiçbir ilgileri olmayan, yalnızca danışmanları ile görüşmek için orada bulunan öğrencilerdi. Diğer bir deyişle, bir grup deneğe yalnız başlarına ya da kendilerine benzer başkaları ile; diğer gruba ise yalnız başlarına ya da kendilerinden oldukça farklı başkaları ile birlikte bekleme seçenekleri verildi.

Sonuçlar toplumsal karşılaştırma kuramından çıkarsanan denenceyi güçlü bir biçimde desteklemekte idi. Yüksek korku altında denekler kendilerine benzer başka deneklerle birlikte beklemeye büyük bir istek göstermekteydiler, fakat kendilerinden farklı deneklerle beklemek istemiyorlardı. Ancak, bir anlamda, deneklere verilen seçme özgürlüğü gerçekte hiç de adil değildi. Sonuçta, denek, danışmanları ile görüşmek için bekleyen, birbirlerini tanıma olasılıkları bulunan, kendisinin orada ne yaptığı konusunda hiçbir fikirleri olmayan bir oda dolusu öğrenci içine girme konusunda, oldukça büyük bir isteksizlik duymuş olabilirdi.

Aynı denenceyi daha iyi sınayan bir çalışmada, deneklerden ya kendileri gibi deneye katılmayı bekleyen başkalarıyla ya da deneyi henüz tamamlamış başkaları ile birlikte bekleme seçeneklerinden

birini seçmeleri istendi (Zimbardo ve Formica, 1963). Bu çalışmanın sonuçları daha inandırıcıdır. Çünkü deneğin birlikte bekleyebileceği insanlar, bir tek farklılık dışında, her iki koşulda da aynı idi. İki koşul arasındaki tek fark ise şu idi: deneye katılmak üzere bekleyenler varsayımsal olarak, seçimi yapan denekle aynı heyecansal durumda iken, ötekiler farklı bir heyecansal durum içinde idiler. Sonuçlar toplumsal karşılaştırma kuramını bir kez daha destekledi. Denekler, kendileri gibi, deneye katılmak üzere olanlarla beklemeye, deneyi tamamlamış olanlarla birlikte beklemeye olduğundan daha büyük bir eğilim gösterdiler. Başkaları kendilerine, ne kadar çok benzerlerse, onlarla toplumsallık arzusu o kadar güçleniyordu. Schachter bu sonuçları şöyle özetlemektedir; "kötü durumda olanlar herhangi birisini değil, yalnızca kötü durumda olanları severler".

Ancak, korku ve kaygı insanların kiminle toplumsallık isteyeceklerini biraz farklı etkiler görünmektedir. Bir çalışma (Firestone ve ark., 1973), korkuya ilişkin olarak Schachter ve Zimbardo-Formica sonuçlarını tekrarladı, fakat kaygı konusunda tam tersi sonuçlar elde etti. Bu çalışmada, standart işlem kullanılarak ya yüksek korku ya da yüksek kaygı yaratıldı. Sonra, Schachter çalışmasında olduğu gibi, deneklere ya yalnız başına ya da başkaları ile birlikte bir süre bekleyebilecekleri söylendi. Deneklerin yarısı için birlikte beklenebilecek diğer insanlar aynı çalışmada denektiler; diğer yarısı içinse, bir odada tümüyle farklı bir amaç için bekleyen başka insanlardı. Sonuçlar Çizelge 2-3'te gösterilmiştir. Korkan deneklerin kendilerine benzer kişi-

ÇİZELGE 2-3
Korku, Kaygı ve Birlikte Beklemek İçin Aranan İnsan Tipi

Aranan İnsan Tipi	Uyarılan Heyecan	
Başkaları	Korku	Kaygı
Benzer	% 67	% 37
Farklı	% 45	% 67

Not: *Yüzdeler yalnız başına değil başkalarıyla birlikte beklemeyi seçenlerin yüzdeleridir. (Fristone ve arkadaşları üzerine temellendirilmiştir (1973).*

lerle beklemek istediklerini ve farklı kişilerle birlikte olmaktan kaçındıklarını, fakat kaygılı deneklerin tam tersini yaptıklarını – birlikte olmak için farklı insanları aradıklarını görebilirsiniz.

Eğer, iki güdüyü de –toplumsal karşılaştırma ve olumsuz duyguların azaltılması– gözönüne alırsak bu bulgu anlamlıdır. Korkulu denekler kendi korku düzeylerini karşılaştırmak ve belki de bu korkuyu azaltmak için başkalarını ararlar. Kaygılı denekler kendilerine benzer başkalarından kaçınırlar, çünkü kendilerini küçük düşüreceklerinden korkarlar ve yaptıkları şeyi öğrenecekleri düşüncesiyle, daha da kaygılı olurlar. Öte yandan, belki de kaygıları ile ilgisiz insanlarla birlikte olmanın kaygılarını hafifleteceğini hissetmektedirler. Öyle ki, bu başka ve normal insanlarla birlikte oturmak az önceki garip davranışları ile bir zıtlık (kontrast) sağlar. Bu bulguların tam açıklaması ne olursa olsun, bu deney, grubun niteliklerinin çok önemli olduğuna dikkati çekmektedir. Grup üyeleri birbirlerine yabancılar değil de, yakın arkadaşlar olsalardı, etkinin ne olacağı konusunda halâ kesin bir fikrimiz yoktur. Herhangi olumsuz, hatta güçlü bir duygu çoğu insanın yalnız olmaktansa arkadaşları ile birlikte olmak istemesine yol açabilir. Şimdilik bilmiyoruz.

Belirsizliğin Rolü

Toplumsal karşılaştırma kuramının temel varsayımına göre, belirsizlik başkalarıyla karşılaştırma gereksinimi doğurur. Tepkileri hakkındaki belirsizlikleri arttıkça insanların toplumsal karşılaştırmaya olan gereksinimleri de artar. Karşılaştırma gereksinimi toplumsallığa yol açtığı için, artan belirsizlik toplumsallık arzusunu da arttırır. Herald Gerard tarafından yapılan bir dizi çalışmada belirsizlikle toplumsallık arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Gerard'a göre, Schachter'in yaptığı gibi, sadece korku uyandırmak insanların kendilerini başkaları ile karşılaştırmak istemelerini sağlamak için güçlü bir yol değildir. Schachter'in deneyindeki denekler ne kadar korkmaları gerektiğini bilmiyor olabilirlerdi, fakat duydukları şeyin uygun olup olmadığından emin olmalı idiler(korktukları varsayılarak). Kuram açısından, toplumsal karşılaştırma arzusunun ve sonuç olarak toplumsallık dürtüsünün gücünü etkileyen önemli bir etmen kişinin duygularının uygun olup olmadığına ilişkin belirsizlik derecesi olabilir. Bir kişi neyi nasıl hissediyor olması gerektiği konusunda çok büyük bir belirsizlik

içinde olduğu zaman, toplumsal karşılaştırma dürtüsü çok güçlü olmalıdır; hissettiği şeyin uygun olduğu konusundaki düşüncesi kesinleştikçe, ya da belirginleştikçe toplumsal karşılaştırma dürtüsü zayıflayacak ve toplumsallık eğilimi azalacaktır.

Belirsizlik derecesini etkileyen kritik bir etmen kişinin kendisinin ve başkalarının duyguları hakkında ne kadar bilgiye sahip olduğudur. Böylece, bu duygular hakkındaki bilgisi arttıkça, toplumsal karşılaştırma gereksinimi ve buna uygun olarak da toplumsallık isteği azalacaktır. Gerard ve Rabbie (1961) bu denenceyi sınadılar. Deneyin temel düzeni Schachter'inkine benziyordu. Fakat, denekler yalnız ya da başkalarıyla birlikte bekleme seçeneklerinden birini seçmeden önce, bazılarına kendi ve diğer deneklerin tepkileri hakkında bilgi verildi, bazılarına ise bu bilgi verilmedi. Bu yolla, deneğin belirsizlik derecesi doğrudan değişimlenmiş oluyordu, böylece de, etkisi açıkça gözlenebilirdi.

Deneklerin kendi tepkileri hakkında bilgi verme işlemi oldukça zekice idi. Her denek ayrı bir kabin içine oturtuldu, yüzük parmağına ve alnına elektrotlar bağlandı. Araştırmacı bu ölçme araçlarının deneğin "heyecanının" doğru bir ölçümünü verdiğini, yani ne kadar korktuğunu kaydettiğini söyledi. Bir koşulda, deneklere sözde biri test edilen deneğe ait olmak üzere üç gösterge gösterildi. Denek 100 bölümlü bir ölçek üzerinde kendi heyecanının 82, diğer deneklerinkilerin ise sırasıyla, 79, 80 ve 81 olduğunu gördü. Dolayısıyla, kendisinin ve diğerlerinin neyi ne kadar hissettiğini öğrendi ve hepsi de yaklaşık aynı derecede korku duyuyorlardı. Diğer bir koşulda, deneklere yalnızca kendi sözde korku dereceleri gösterildi ve üçüncü bir koşulda hiçbir bilgi verilmedi. Sonra, bütün deneklerden yalnız başlarına ya da başkalarıyla birlikte bekleme seçeneklerinden birini tercih etmeleri istendi.

Toplumsal karşılaştırma açısından belirsizlik çözümlemesine göre, insanların kendi tepkilerinin uygunluğu konusunda duydukları belirsizlik, toplumsallık isteğini etkilemelidir. Başkaları ile karşılaştırdıklarında kendilerinin ne durumda olduklarını görmek istemektedirler. Bu yüzden, kendilerinin ve başkalarının tepkilerini ve ayrıca, hepsinin aşağı yukarı aynı derecede korku duyduklarını öğrendikleri zaman, belirsizlik çok az olacaktır. Çizelge 2-4'te de gösterildiği gibi, sonuç bu beklentilere uygundur. Kendileri ve başkaları hakkında bilgi verilen denekler birlikte bekleme için en az tercih belirtirlerken, öteki gruplar toplumsallık isteği açısından bir

farklılık göstermediler. Diğer bir deyişle, belirsizliği ve dolayısıyla, toplumsal karşılaştırma gereksinimini ortadan kaldırma, toplumsallık eğilimini azaltmaktadır. Bu bulgu, toplumsallığın nedenlerinden birinin toplumsal karşılaştırma olduğunu ileri süren kuramsal görüşü güçlü bir biçimde desteklemektedir.

ÇİZELGE 2-4
Bilgi, Korku ve Toplumsallık İsteğinin Gücü

GÜCÜ	TOPLUMSALLIK İSTEĞİNİN	
Koşul	Yüksek korku	Düşük korku
Bilgi verilmedi	66.80	54.53
Kendisi hakkında bilgi verildi	70.50	64.12
Kendisi ve diğerleri hakkında bilgi verildi	55.09	47.67

Not: *Rakamlar 0-100 arasında bölümlenmiş bir ölçekten alınmıştır. Kaynak: Gerard ve Rabbie'den (1961) uyarlanmıştır.*

Kişinin kendisinin ve başkalarının duygularına ilişkin bilgilerinin bulanıklığı da belirsizliği etkiler. Sahip olunan bilgi düzeyinin toplumsallığın önemli bir belirleyicisi olduğunu göstermiş bulunuyoruz. Ek olarak, bilgilerin anlaşılması zorlaştıkça, kişinin duyduğu belirsizlik ve bu belirsizliği azaltmak için toplumsallık eğilimi artacaktır. Gerard (1963) tarafından yapılan diğer bir çalışmada deneklere, ya sürekli bir uçtan diğerine hareket eden ya da kararlı göstergeler gösterildi. Böylece, korku düzeylerine ilişkin olarak ya kesin ya da belirsiz bilgi almış oldular. Eğer, bir kişi kendisinin ve başkalarının ne kadar korktuklarını bilirse, toplumsal karşılaştırmadan kazanılabilecek pek bir şey yoktur, bu yüzden de, toplumsallık için duyulan gereksinim çok küçüktür. Eğer, bilgiler bulanıksa (ve bir göstergenin ibresi hızla bir yönden diğerine gidip geliyorsa) toplumsallık –bu bulanık bilgilerin ne anlama geldiğini bulmak amacı ile– için iyi bir neden var demektir. Gerard'ın çalışmasında kararlı ibreleri gören, yani kendilerine ve başkalarına ilişkin puanları bilen denekler toplumsallık için çok az isteklilik gösterdiler: Zikzak yapan ibreleri gören deneklerden, kendilerinin

ve başkalarının puanlarını bilenler bile, toplumsallık için güçlü bir gereksinim gösterdiler.

Toplumsallık üzerinde belirsizliğin etkisi Mills ve Mintz (1972) tarafından yapılan bir çalışmada, çok güzel bir yöntemle gösterilmiştir. Amaç bir ilaç kullanılarak fizyolojik bir uyarılma sağlamak ve bazı deneklere uyarılmaya neyin neden olduğunu söylerken diğerlerine söylememekti. İlaç tarafından uyarıldıklarını bilenlerin duygularına ilişkin olarak ya çok az bir belirsizlik yaşayacakları ya da hiç yaşamayacakları, bunu bilmeyenlerin ise ne hissettikleri konusunda bir belirsizlik yaşayacakları varsayılmaktaydı. Dolayısıyla, uyarılmaya ilacın neden olduğunu bilenler çok az bir belirsizlik yaşayacak ve toplumsallık doğrultusunda güçlü bir eğilim göstermeyeceklerdi. Uyarılmış ama bunun nedenini bilmeyenlerse oldukça belirsiz olacak ve toplumsallık için güçlü bir eğilim göstereceklerdi. Çizelge 2-5'te de görülebileceği gibi, bulgular da tam anlamıyla, bunu ortaya koymaktaydı. Böylece belirsizliğin toplumsallık arzusunun temel nedenlerinden biri olduğu görüşü bir kez daha desteklenmiş oluyordu.

ÇİZELGE 2-5
Uyarılma ve Uyarılmaya İlişkin Bilgilerin Toplumsallık Üzerindeki Etkisi

Koşul	Toplumsallık Eğiliminin Gücü
Yalancı hap-uyarılma yok	4.7
Kafein-bilgi verildi (uyarıldılar ve nedeni kendilerine söylendi)	4.5
Kafein-yanlış bilgi verildi (uyarıldılar ama bunun nedeni söylenmedi)	5.4

Kaynak: Mills ve Mintz'den (1972) uyarlanmıştır.

Bütün bu bulgular toplumsal karşılaştırma gereksiniminin insanların toplumsallık eğilimlerinin bir nedeni olduğunu göstermektedir. Bu gereksinimin gücünü etkileyen bir etmen bireyin duygularına ilişkin olarak yaşadığı belirsizlik olabilir. Bu belirsizlik ölçüsünde kişinin kendisini başkalarıyla karşılaştırmadan elde et-

tiği kazanç ve sonuç olarak toplumsallık isteği artmaktadır.

TOPLUMSALLIĞIN ETKİSİ

Korkunun toplumsallık üzerindeki etkisini oldukça farklı iki mekanizma açısından açıkladık: korkmuş kişi korkusunu azaltmak için toplumsallık istemektedir; ayrıca, duygularının uygun olup olmadığını bilebilmek, dolayısıyla, kendi duygularını başkalarınınkilerle karşılaştırmak için de toplumsallık istemektedir. Biraz farklı ama açıkça ilgili bir soru toplusallığa izin verildiğinde bu iki sürecin gerçekten işlerlik kazanıp kazanmadığına ilişkindir. Yani, bireyin korkusu azalır mı? Birey heyecanlarını başkalarınınkilerle karşılaştırır mı?

Eğer, korkuyu hafifletme toplumsallık için mantıklı bir nedense, başkalarıyla birlikte bekleme, bu başkaları da korkuyor olsalar bile, korkuyu azaltmalıdır. Eğer, toplumsal karşılaştırma toplumsallık için güçlü bir güdü ise, deneklerin başkalarının ne hissediyor olduklarına dikkat etmeleri ve kendi duygularının uygunluğu ile ilgili olmaları beklenir. Kendi duygularının başkalarınınkilerden farklı olması (uygun olmaması) ölçüsünde, denekler duygularını daha az farklı kılmak için değiştirme eğilimi gösterilmelidirler. Eğer, gruptaki herkes bunu yaparsa, grubun değişik üyelerinin duyguları daha çok birbirine benzemelidir.

Bu iki denenceyi sınamak için düzenlenmiş bir deney Wrightsman (1960) tarafından yapılmıştır. Yüksek düzeyde korkutulmuş insanların bir yarısına birlikte bekleme fırsatı verilmiş diğer yarısı ise yalnız beklemeye zorlanmıştır. Korku düzeyi ölçümleri bekleme döneminden önce ve sonra alınmıştır. Grup içinde beklemenin, özellikle, ilk doğanlarda korkuyu yalnız başına beklemeden daha fazla azalttığı görülmüştür. Ayrıca grup, duyguların benzerliğine doğru güçlü bir eğilim göstermiştir.

McDonald (1970) da başkalarıyla birlikte beklemenin korku azaltıcı etkisini ortaya koymuştur. Ancak, bu etki, öncelikle, ilk doğanlarda görülmüştür ve yalnız beklemeyi tercih eden ama birlikte beklemeye zorlanan ilk doğanlarda, beklenenin tersine, en güçlü olduğu gözlenmiştir. Bu biraz rahatsız edici bulgulara karşın, bu çalışma, genel olarak, grup içinde bekleyen yüksek korkulu deneklerin korkularının azaldığına ilişkin daha fazla kanıt sağlamakta-

dır. Böylece, insanlar yüksek korku koşulları altında başkalarıyla yakınlık kurdukları, birlikte oldukları zaman, hem korkuyu azaltma işlevinin ve hem de toplumsal karşılaştırmanın işlerlik kazandığı görülmektedir.

Özet olarak, insanlar pek çok nedenle toplumsallık isterler. Bu istek kısmen içgüdüsel olabilir; kesinlikle, ilk yıllarında insanları başkalarına bağımlı kılan doğuştan özelliklerin bir sonucu olduğu söylenebilir. Kısmen çocukluktaki bu zorunlu ilişki nedeniyle, toplumsallığın bir gereksinim doyurma yolu olduğunu öğreniriz ve toplumsallık yetişkinlikte de devam eden öğrenilmiş bir davranış olur. Yaşam boyunca, başka insanlar belli bazı gereksinimleri doyurmanın tek ya da temel aracıdırlar ve dolayısıyla, bu doyumu elde etmek için toplumsallık isteriz.

Bu genel çerçeve içinde, belirli bir durumda başkalarıyla ilişki kurma isteğini arttıran ya da azaltan daha özgül bir dizi etken vardır. Korku, kaygı, belirsizlik, başkalarının bize benzerliği, sözlü iletişim olasılığı hep toplumsallık arzusunun düzeyi üzerinde etkilidirler. Korkuyu azaltma ve toplumsal karşılaştırma açısından, bu etkilerin açıklanması toplumsallık olgusunun daha ayrıntılı ve tam olarak anlaşılmasını sağlar.

ÖZET

1. Toplumsallık içgüdüsel olabilir fakat bu görüşü destekleyen kanıt yoktur. Öte yandan, doğuştan getirdiğimiz özellikler, özellikle, bebeğin yaşamak için başkalarına uzun süreli bağımlılığı, bizi toplumsallık yönünde zorlamaktadır.

2. Toplumsallık nedenleri arasında öğrenme ve belirli gereksinimlerin doyurulması da sayılmalıdır. Yani, toplumsallıkta bunların da rolü vardır.

3. İnsanlar korktukları zaman daha fazla toplumsallık isterler. Bunun bir nedeni, toplumsallığın korkularını azaltacağına ilişkin beklentilerdir. Bu, özellikle, ilk doğanlar için doğrudur, çünkü bunlar korkularını azaltmak için başkalarına sonra doğanlardan daha fazla güvenirler.

4. Korku toplumsallığı arttırır, kaygı toplumsallığı azaltır.

5. Korkunun toplumsallık üzerindeki etkisinin diğer bir açık-

laması da şöyle olabilir: insanlar ne hissediyor oldukları konusunda bir belirsizlik içindedirler ve kendi duygularını başkalarınınkilerle karşılaştırmak için toplumsal ilişkilere başvururlar. Başkaları ile karşılaştırarak kendimizi değerlendirmeye ilişkin bu eğilim toplumsal karşılaştırma adı verilen önemli bir psikolojik ilkedir.

6. Toplumsal karşılaştırma kuramına göre, insanlar kendilerini kendilerine benzer başkaları ile karşılaştıracaklardır. Araştırmalar bu kestirmeyi desteklemektedir.

7. İnsanların ne hissediyor olduklarına ve hissettiklerinin uygun olup olmadığına ilişkin belirsizlikleri arttıkça toplumsal karşılaştırma gereksinimi ve toplumsallık artacaktır.

8. Korkulu insanlar başkaları ile yakınlık kurdukları zaman korkuları azalmakta ve grup üyeleri duyguları bakımından birbirlerine benzer duruma gelmektedirler.

3. BÖLÜM
SOSYAL ALGI

Toplumsallık, bir dereceye kadar kişinin başka insanlarla etkileşimlerine ilişkin beklentileri ve onlar hakkındaki bilgileri tarafından belirlenir. Daha önce gördüğümüz gibi, yüksek kaygı toplumsallığı azaltır. Çünkü birey etkileşimin küçük düşürücü olacağını düşünür ve yüksek korku yalnızca eğer diğer insanlar benzer bir heyecansal durum içindeyseler toplumsallığı artırır. Başkalarına ilişkin beklenti ve bilgilerimiz, kısmen bizim onlar hakkında oluşturduğumuz izlenimlere bağlı olduğundan, şimdi sıra sosyal algı konusunu tartışmaya gelmiştir. Bir kişinin resmine ya da caddeden geçen birisine şöyle bir göz atmak bile bize o kişinin nasıl bir insan olduğuna ilişkin bir fikir vermeye yeter: hatta bir ismi duymak bile o ismin sahibinin nasıl bir kimse olduğu konusunda bize bir şeyler söyler. İki kişi karşılaştıklarında, bu yalnızca bir anlık bir karşılaşma bile olsa, birbirlerinin birer izlenimini oluştururlar. Karşılaşma sayısı arttıkça ilişkilerinin tümünü etkileyen daha tam ve zengin izlenimler edinirler. Birbirlerine karşı nasıl davranacakları, birbirlerini ne kadar sevecekleri, sık sık bir araya gelip gelmeyecekleri ve benzerleri bu izlenimlere bağlıdır. İlk izlenimler toplumsal etkileşimin yalnızca başlangıcı değil, aynı zamanda temel belirleyicileridir. Aşağıdaki durumları düşünelim.

Bir cinayet davasının sonucu tanığın ifadesine bağlıdır. Jürinin (yargıcın) tanığa inanıp inanmaması ki, kararı belirleyecektir, hemen hemen tümüyle onu tanık sandalyesinde gördüğü o kısa zamanda edindiği izlenime bağlıdır. Yüzünü, genel görünümünü, giy-

silerini, sesinin niteliğini ve yanıtlarını gözden geçirir ve nasıl bir kişi olduğuna karar vermeye çalışır.

Birbiri ile oda arkadaşı olacak iki üniversite öğrencisi üniversiteye gelir ve ilk kez karşılaşırlar. Herbirinin kişiliği –ne kadar geçimli olduğu, ne kadar iyi bir kişi olduğu– diğerinin yaşamında büyük ölçüde etkili olacaktır. Karşılaşmalarının ilk birkaç dakikasında birbirlerinin birer izlenimini oluşturmaya çalışırlar çünkü yıl boyunca uzun süreler birlikte olacaklarını bilmektedirler. Birbirlerine ilişkin olarak ellerinden geldiğince ve olabildiğince çok bilgi edinmeye çalışırlar.

Kişilikleri hakkında yargılarda bulunmak, nasıl insanlar oldukları konusunda tahminler yapabilmek için insanlar başkalarına ilişkin izlenimler oluştururlarken o anda var olan bilgi ve ipuçlarından yararlanırlar. Bu bölümde sosyal algı üzerinde duracağız; ne tür bilgi üzerine kurulur, nelerden etkilenir, doğruluk ya da yanlışlık derecesi nedir gibi.

İZLENİM OLUŞTURMA

Çok sınırlı bilgi ve ipucuna dayanarak başkalarına ilişkin izlenimler oluşturma insanlarda önemli ve evrensel bir eğilimdir. İnsanlar yalnızca birkaç dakika gördükleri bir kişinin (ya da resmin) çok sayıda özelliği hakkında yargılarda bulunmak eğilimindedirler. Böylece edindikleri izlenimlere, genelde, pek fazla güvenmemelerine karşın, başkalarını zekâ, yaş, geçmiş, ırk, din, eğitim düzeyi, dürüstlük, cana yakınlık ve benzeri açılardan değerlendirirler. Ek olarak, diğer bir kişiyi daha iyi tanımış olsalardı onu ne kadar sevebileceklerini ve şimdi onu ne kadar sevdiklerini söyleyebilirler. Aşağıda böylesi izlenimlerin doğruluk derecesini tartışacağız. Şimdilik insanların çok sınırlı bilgiye dayanarak çok çabuk izlenimler edindiklerini belirtmekle yetinelim.

Tutarlılık

Yukarıda belirtilenlere ek olarak, insanlar başkalarında birbirleri ile tutarlı özellikler görmek eğilimindedirler. Bu bakımdan kişilerin algılanması başka algılamalardan farklıdır. İnsanlar, bir eve, arabaya ya da başka karmaşık herhangi bir nesneye baktıklarında genellikle karışık izlenimler edinirler. Bir ev geniştir, çekicidir, boyaya gereksinimi vardır, iyi bir yemek odası vardır, soğuktur, düşmancadır ve benzerleridir. Bir eve bakarken insanlar kendilerini onun bütününün sıcak ya da çekici olduğu sonucuna varmaya

zorlamazlar. Nesneler tutarlı olmak, tutarlı olarak algılanmak zorunda değildirler. Fakat bir insan böylesi yargılara konu olduğunda, onu özellikle değerlendirme boyutu açısından, tutarlı bir bütün olarak görmek eğilimi vardır. Bir kişi aynı zamanda hem iyi hem kötü, hem namuslu hem namussuz, hem cana yakın hem korkunç, hem nazik hem kaba olarak algılanmaz. Hatta hakkında çelişen bilgiler bile bulunsa, kişi genellikle tutarlı bir biçimde algılanacaktır. Algılayanlar tutarsızlıkları en aza indirgemek için kendilerine gelen bilgiyi çarpıtır ya da yeniden düzenlerler. Aynı duruma, eşyanın algılanmasında da rastlanabilir fakat kişilerin algılanmasında bu, özellikle güçlü bir eğilimdir.

Doğal olarak, insanların bir başka kişiye ilişkin izlenimleri her zaman tutarlı olmak zorunda değildir. Bir birey hakkındaki iki bilginin öylesine çeliştiği durumlar vardır ki, çoğu kişi bunları tutarlı bir çerçeve içine oturtamaz. Böyle bir durumda, bazıları tutarlılığı sağlamada başarılı olabilirler. Diğer bazıları çelişen bilgiler arasındaki tutarsızlığı gideremediklerinden, göreli olarak bütünlükten uzak izlenimler oluştururlar. Ancak, bir başka kişinin tutarlı bir izlenimini oluşturmak yönünde güçlü bir eğilim vardır.

Değerlendirme boyutunun merkeziliği

Değerlendirmeye ilişkin boyut, tutarlı birer bütün oluşturan bu izlenimleri örgütleyen az sayıdaki temel boyut arasında en önemlisidir. Bu boyutun önemi Osgood, Suci ve Tannenbaum (1957) tarafından anlam farklılığı (semantik differential) adı verilen bir çalışmada gösterilmiştir. Bu çalışmada deneklere değişik boyutların zıt uçlarına yerleştirilmiş bir sözcük çiftleri listesi verilmiştir. Sonra onlardan, belirli kavram, kişi, nesne ve fikirlerin bu boyutlar üzerinde hangi noktaya düştüğünü düşündüklerini belirtmeleri istenmiştir. Liste, mutlu-üzgün, sıcak-soğuk ve kırmızı-mavi gibi boyutlardan oluşmakta ve deneklerin bunlardan her biri üzerine yerleştirmek zorunda oldukları kavramlar anadan kayaya kadar hemen herşeyi içermekteydi.

Deneklerin tepkileri alındıktan sonra, Osgood ve arkadaşları hemen herşeyi betimlemede kullanılabilecek temel boyutlar olarak bazı sıfat gruplarının ortaya çıkıp çıkmadığını görmek için, bunları çözümlediler. Bütün betimlemelerdeki değişkenliğin büyük bir yüzdesinin üç boyutla açıklanabileceğini gördüler. Deneklerin belirli bir şeyi **değerlendirme** (iyi-kötü), **güç** (güçlü-zayıf) ve **etkinlik** (etken-edilgen) boyutları üzerinde yerleştirdikleri yeri bir kez belirledikten sonra araştırmacıların o şeyi betimlemek için çok az ek

bilgiye gereksinimleri vardı. Bütün öteki boyutlar (cesur, korkak, nazik-kaba) aynı birer özellik olmaktan çok bu temel boyutların birer yönü idiler. İnsanların algılanmasına uygulandığında, bu olgu en belirgin biçimiyle görülmektedir. İnsanların izlenimleri de bu üç temel boyut açısından betimlenebilir. Fakat bir boyut – değerlendirme boyutu– bunlardaki değişkenliğin büyük bölümünü açıklar ve yapılan temel ayırım olarak ortaya çıkar. Bir kez bir kişiyi bu boyut üzerinde bir yere yerleştirdikten sonra, ona ilişkin algımızın geriye kalan bölümü büyük ölçüde kendiliğinden ortaya çıkar. Belirli bir ortam ya da karşılaşmada edinilen olumlu ya da olumsuz bir izlenim bütün diğer durumlara ve açıkça ilişkisiz özelliklere genellenir.

Daha sonraki araştırmalar daha gelişmiş matematiksel teknikler kullandılar ve özde bu ilk sonuçları desteklemeye yaradılar: kişileri algılamanın temelinde yatan en önemli boyut değerlendirme boyutudur. Yani iyi-kötü, güzel-çirkin, sevme-sevmeme vb. açılarından bir değerlendirmedir. Fakat aynı araştırmalar, değerlendirmenin çok kullanılan iki farklı boyutunun belirlenmesini de sağladılar. Çok boyutlu ölçekleme adı verilen bir işlemi kullanarak Rosenberg, Nelson, Vivekananthan (1968) insanların başka insanları sosyal ve entelektüel nitelikleri açısından değerlendirdiklerini ortaya koydular. En sık kullanılan sosyal ve entelektüel özelliklerden bazıları Çizelge 3-1'de görülmektedir.

ÇİZELGE 3-1
İnsanları değerlendirmede kullanılan toplumsal ve entelektüel özellikler

DEĞERLENDİRME	SOSYAL	ENTELEKTÜEL
Olumlu	Yardımcı	Bilimsel
	Samimi	Kararlı
	Hoşgörülü	Becerikli
	Sosyal	Zeki
	Mizah sever	Israrlı
Olumsuz	Mutsuz	Aptal
	Boş	Önemsiz
	Huysuz	Kararsız
	Sıkıcı	Güvenilmez
	Sevimsiz	Beceriksiz

Kaynak: Rosenberg, Nelson ve Vivekanathan, 1968, s. 290.

Daha sonraki bir çalışmada, Hamilton ve Fallot (1974) deneklere bu daha sosyal nitelikleri vermenin, algılanması istenen kişinin sevilebilirliğine ilişkin yargıları etkilediğini gördüler. Öte yandan, daha entelektüel nitelikleri vermenin ise bu kişiye karşı saygıyı etkilediğini ortaya koydular.

Bu sonuçlar insanların başka insanları, yukarıda belirtildiğinden biraz daha karmaşık bir biçimde değerlendirdiklerine işaret etmektedir. Hiç değilse, bazen insanları farklı kişilerarası ve yaptıkları işe ilişkin özellikleri açısından düşünmektedirler. Ancak, bu ayırımın burada üzerinde durduğumuz temel noktayı değiştirmediğini unutmamakta yarar vardır. İnsanlar başka insanları algılarken en temel olarak sevme ve sevmeme açısından düşünmektedirler. Diğer bir deyişle, kişilerin algılanmasında değerlendirme temel boyuttur.

Belirli özelliklerin bir birey hakkında belirli başka özelliklerden daha çok şey anlatması değerlendirme boyutunun merkeziliğinin ilginç bir doğurgusudur. Örneğin, sıcak-soğuk özellikleri çifti, çok sayıda başka özellikle ilişkili görünmektedir. Öte yandan, nazik-kaba çifti çoğu koşullarda sadece birkaç başka özellikle ilişkili görünmektedir. Çok sayıda başka özelliği çağrıştıran, ya da çok sayıda başka özellikle ilişkili olan özelliklere **merkezi özellikler** adı verilir. Bu tür özellikleri ortaya çıkaran klasik bir araştırmada Asch (1966), bir grup deneğe bir bireyin yedi özellik (zeki, becerikli, sıcak, çalışkan, kararlı, işbilir, dikkatli) içeren bir betimlemesini verdi. Diğer bir grup deneğe sıcağın soğukla yer değiştirmesi dışında aynı liste verildi. Sonra iki grup denekten de bireyi betimlemeleri ve ayrıca bu bireyin değişik özellik çiftlerinden en çok hangisine sahip olabileceğini belirtmeleri istendi. İki grupta ortaya çıkan betimlemeler birbirinden çok farklı idi. Sıcak yerine soğuğun geçmesi kişinin diğer bir kişiyi algılamasında büyük bir farka neden oldu. Bir başka deneysel koşulda Asch sıcak-soğuk çifti yerine nazik-kaba özellikleri çiftini kullandı. Deneklerin izlenimlerinde kaba yerine naziği koymanın çok daha küçük bir farklılık yarattığını gördü.

Kelley (1950) tarafından yapılan daha sonraki bir araştırma, bu sonuçları daha gerçekçi koşullarda destekledi. Psikoloji bölümü öğrencilerine konuk bir konuşmacının konuşmadan önce betimlemeleri verildi. Betimlemeler Asch'ın kullandıklarına benzer yedi sıfat içeriyordu. Öğrencilerin yarısına sıcak sözcüğünü içeren bir betimleme, diğer yarısına da soğuk sözcüğünü içeren bir betimleme verildi. Başka bütün açılardan listeler aynıydı. Konuşmacı sı-

nıfa girdi ve yirmi dakika kadar bir tartışmayı yönettikten sonra deneklerden ona ilişkin izlenimlerini anlatmaları istendi. Sonuçlar Çizelge 3-2'de görülmektedir.

ÇİZELGE 3-2
"Sıcaklık" ve "Soğukluk" özelliklerinin diğer özelliklere verilen değer üzerindeki etkisi

	YÖNERGELER[a]	
Özellik	Sıcak	Soğuk
Kendine dönük	6.3	9.6
Asosyal	5.6	10.4
Sevimsiz	4.0	7.4
Resmi	6.3	9.6
Huysuz	9.4	12.0
Mizah sevmez	8.3	11.7
Acımasız	8.6	11.0

[a]Değerler yükseldikçe, kişi o niteliğe daha çok sahip olarak algılanmaktadır. *Kaynak*: Kelley (1950).

Asch'ın çalışmasında olduğu gibi, konuşmacının cana yakın(sıcak) olduğunun söylendiği grupla, soğuk olduğunun söylendiği grup arasında, konuşmacıya ilişkin izlenimleri açısından, çok büyük farklar vardı. Dahası, konuşmacının cana yakın olmasını bekleyen öğrenciler onunla iletişim kurmaya ve etkileşmeye daha eğilimliydiler. Böylece, farklı betimlemeler, kişilerin yalnızca başka kişileri algılamalarını etkilemekle kalmayıp, bu başka kişilere karşı davranışlarını da etkilemektedir.

Kelley'in çalışmasından bu yana, merkezi özellikler kavramına değişik eleştiriler gelmiştir. Dikkatli araştırmalar, belirli bir özelliğin merkeziliğinin, bir ölçüde, kullanıldığı duruma (bağlama) bağlı olduğunu göstermiştir. Bir kişi itaatkâr, zayıf, yüzeysel, iddiasız ve boş olarak betimlendikten sonra ayrıca sıcak ya da soğuk birisi olması pek bir fark yaratmamaktadır. Sıcaklık buradaki diğer özellikleri etkilemez. Aynı şekilde, **nazik** ya da **kaba** özellikleri de, genelde, çok önemli olmasalar bile, belirli başka özelliklerin anlamı üzerinde oldukça etkili olabilirler. Belirli bir boyutun önemi, ayrıca ve belli bir ölçüde, yargıda bulunanların belirleyecekleri özelliklere bağlıdır. Bir kişiye ait olduğu söylenen bir özellikler listesine bakarak o kişinin, ne kadar sosyal ya da popüler olduğuna karar ver-

meleri istendiğinde sıcaklık boyutu önemli olacaktır, çünkü "sıcaklık", sosyallik ve popülerlikle çok yakından ilgidir. Fakat sıcaklık diğer özellikler üzerinde göreli olarak daha az etkilidir. Ve eğer yargılayıcıların bireyi bunlar açısından değerlendirmeleri istenirse, bu özellik daha az merkezi olacaktır.

Kelley'nin bu çalışması belirli bir özelliğin merkeziliğini etkileyen etmenler hakkında daha ayrıntılı bilgi vermektedir. Sıcak-soğuk boyutu hâlâ merkezi bir boyut olarak düşünülmektedir. Fakat biz şimdi biliyoruz ki, merkezilik koşullara (bağlama) bağlıdır. Bir boyuta merkezidir denildiğinde, biz onun çok sayıda ve değişik bağlamlarda, çok sayıda tepki üzerinde büyük ölçüde etkili olduğunu anlarız.

Ortalama ve toplam alma

İnsanlar bir kişiye ilişkin bir çok bilgi parçasına sahip olduklarında o kişi hakkında nasıl bir izlenim oluştururlar? Burada temel bir sorun, bildiklerini toplama eğiliminde mi yoksa ortalamasını alma eğiliminde mi olduklarıdır. Beşinci Bölüm'de daha ayrıntılı olarak tartışacağımız gibi, kişisel özellikler ne kadar olumlu oldukları açısından değerlendirilebilirler. Örneğin, samimiyet genellikle, çok olumlu bir özellik olarak düşünülür ve buna uygun olarak insanlar bu özelliğe en yüksek olumlu değeri (+ 3) verirler; kararlılığa ise orta derecede olumlu bir değer (+ 1) verirler. Dürüst olmama özelliği ise çok olumsuz bir değer (– 3) alır. Sorun, genel bir değerlendirme için kişilik özelliklerinin nasıl bir araya getirildikleridir. Eğer bir kişinin çok olumlu bir özellikle, az olumlu bir özelliğe sahip olduğu bilinirse bu kişi genelde ne kadar olumlu bir değerlendirme alacaktır? Ortalama alma nodeline göre, samimi (+ 3) ve ayrıca kararlı (+ 1) olarak değerlendirilen bir kişi yaklaşık olarak, bu iki özelliğin ortalaması bir genel değerlendirme alacaktır. Diğer bir deyişle bu kişi orta derecede (+ 2) olumlu bir kişi olarak değerlendirilecektir. Bu nedenle, daha önceden çok olumlu bir özelliğini bildiğimiz birinin ayrıca orta derecede olumlu bir özelliğinin de bulunduğunu öğrenmemiz genel değerlendirmemizi düşürecektir. İki bilgi parçasının da olumlu olması bile bu durumu değiştirmez. Ortalama alma modelinin tersine, toplam alma modelinde, iki bilgi parçasına ilişkin değerler toplanır ve son değerlendirme iki bilgi parçasından herhangi birine dayalı bir değerlendirmeden daha yüksek (+ 4) olacaktır.*

Çizelge 3-3'te iki modele göre yapılan bazı örnek yordamalar

* Toplam alma modelinde iki takım özellikten birer tanesinin değerleri toplanır (ç.n.).

(tahminler) verilmiştir. İlk özellikler takımı, üç çok olumlu özellikten oluşmaktadır. İkinci takım ise, bunlara ek olarak, üç orta derecede olumlu özellik daha içermektedir. Ortalama alma modeline göre, bu durumun genel değerlendirmeyi düşürmesi, toplam alma modeline göre ise artırması gerekmektedir. Araştırmalar böyle durumlarda, çoğunluğun ortalama alma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Üçüncü takım, ilk üç özelliğe üç yüksek derecede olumlu özellik daha eklemektedir. Ortalama alma, ilk takımdakinin aynı bir değerlendirme ile sonuçlanacaktır. Toplam alma ise, daha yüksek bir değerlendirmeye yol açacaktır.

ÇİZELGE 3-3
Algılamada ortalama ve toplam alma

Özellik Takımları	Ortalama alma modeli	Toplam alma modeli
Samimi (+ 3), Zeki (+ 3), Cana yakın (+ 3)	+ 3	+ 3
Samimi (+ 3), Zeki (+ 3), Cana yakın (+ 3) İsrarlı (+ 1), Dikkatli (+ 1), Titiz (+ 1)	+ 2	+ 4
Samimi (+ 3), Zeki (+ 3), Cana yakın (+ 3), Arkadaşça (+ 3), Neşeli (+ 3), Sadık (+ 3)	+ 3	+ 6

Not: Bütün yordamalar mutlak olmaktan çok görelidir. Bu nedenle, iki modeli karşılaştırılabilir hale getirmek için, birinci durumda toplam alma modelinin tahmini dokuz değil 3'tür. İkinci durum için 12 değil 4'tür. Ve böylece devam eder. Önemli olan, ortalama alma modeli, örneğin, birinci ve üçüncü durumların eşit değerlendirmeler alacaklarını tahmin ederken, toplam alma modelinin üçüncü durumun birincinin iki katı daha olumlu bir değerlendirmeye yol açacağını tahmin etmesidir.

Bu sorun üzerinde yapılmış birçok araştırma bulunmakla birlikte, henüz kesin bir sonuç alınamamıştır. Norman Anderson, özenle yapılmış bir dizi araştırmada (1959, 1965 ve diğerleri) ortalama alma modelini destekleyen güçlü kanıtlar elde etmiştir. Az olumlu bir bilgi parçası, çok olumlu bilgilere dayalı daha önceki bir değerlendirme ile birleştiğinde, genel değerlendirmenin artmadığını hatta bazen azaldığını ortaya koymuştur. Benzer biçimde, iki çok olumsuz özelliğin; iki

çok olumsuz, artı iki de orta derecede olumsuz özellikten daha olumsuz bir değerlendirmeye yol açtığını göstermiştir. Öte yandan çok olumlu beş özelliğin çok olumlu iki özellikten yalnızca biraz daha olumlu bir değerlendirmeye yol açtığını gösteren bulgular vardır (Fishbein ve Hunter, 1964). Anderson (1968 ve diğerleri) bu çelişkili bulguları **ağırlıklı ortalama alma** modeli ile uzlaştırmayı önerdiler. İnsanların bütün özelliklerin ortalamasını aldıklarını fakat çok güçlü (çok olumlu ya da çok olumsuz) özelliklere daha fazla ağırlık verdiklerini gösteren kanıtlar ileri sürdü. Bazı durumlarda toplam alma modelinin daha mantıksal açıklamalara izin vermesine karşın, bu model, daha çok durumu açıklar görünmektedir. Ayrıca bu model etkinlik yargılarını da açıklayabilmektedir. Fakat güç açısından ikisinin de pek iyi çalışmadığı söylenebilir (Hamilton ve Huffman, 1971). Böylece, bir kişinin genel izlenimi toplam ve ortalama almanın bir bileşimi tarafından belirlenmekte ve çoğu durumu da ortalama alma modeli açıklar görünmektedir.

BAĞLAM. Ancak, ortalama alma ilkesinin bazı önemli istisnaları vardır. İlk olarak, bağlam da yargıları (algıyı) etkilemektedir. Herhangi bir özelliğin bizim bir başka kişiye ilişkin genel izlenimimize katkısı, o kişi hakkında sahip olduğumuz diğer bilgilere bağlı olacaktır. "Zeki" olma özelliği ki, genellikle iyi bir özelliktir, "soğuk, acımasız" bir kişiye ilişkin izlenimimiz üzerinde, "cana yakın, yardımsever" bir kişiye ilişkin izlenimimiz üzerinde olduğu kadar, olumlu bir etki yapmayacaktır. Bağlam farklıdır, dolayısıyla özelliğin etkisi de farklıdır. Bağlamın etkileri tutarlı izlenimler oluşturma eğilimi ile yakından ilgilidir. İyi özellikler birlikte daha iyi giderler, cana yakın biri, başka açılardan da olumlu biri olarak görülebilir. Böylece tutarlı bir portre oluşturulmuş olur. Bağlamın etkileri algıda (izlenimde) tutarlılık oluşturmak için algılanan kişinin özelliklerinin çarpıtılmasına neden olur (Kaplan, 1971). Bu bizim, insanları yalnızca iyi ya da kötü olarak algıladığımız anlamına gelmez. Fakat gelen bilgileri bu doğrultuda çarpıttığımız bir gerçektir.

Bu tür bağlam etkilerini doğuran mekanizma biraz tartışma konusudur. Asch (1946) Gestalt geleneği doğrultusunda çalışarak bir kişiye ilişkin algımızın bir parçasının değiştirildiği her durumda, o kişinin farklı bir genel izlenimini oluşturduğumuz fikrini ileri sürdü. Bütünün parçalarının toplamından farklı olduğuna işaret etti. Bu durumda herhangi bir özelliğin anlamı, bağlamına bağlı olarak değişir. "Soğuk, acımasız" bir kişide "zekâ" tehdit edici, düşmanca ve yıkıcı bir anlam kazanabilir. "Cana yakın, yardımsever" bir kişide ise, "zekâ" empatiye, içgörüye ve bir başkasına verme ye-

teneğine katkıda bulunabilir.

Daha çok bir öğrenme kuramcısı olan Anderson (1966), bağlamın yalnızca, **genellenmiş bir halo etkisi** sağladığını ileri sürdü. Ona göre bir kişisel özelliğin değeri, kendi iç mutlak değeriyle bağlamın değerinin ağırlıklı bir ortalaması olacaktır. Bu örnekte "zeki olma" + 2'lik bir özellik ise, bu bağlamdaki değeri, 2 çarpı "soğukacımasız"ın değerinin ya da + 2 çarpı "cana yakın-yardımsever"in değerinin bir ortalaması kadar olacaktır.

Bu oldukça farklı iki görüşten yola çıkan oldukça çok sayıda araştırma yapılmıştır. Tartışmaya yaklaşımın bir yolu, bir özelliğin farklı bağlamlarda gerçekten farklı yorumlanıp yorumlanmadığını belirlemektir (Ostrom, 1967). Hamilton ve Zanna(1974), belli bir özelliğe yüklenen anlamların farklı bağlamlarda değişip değişmediğine bakarak bu görüşü doğrudan sınadılar. Bağlama bağlı olarak anlamda böyle değişikliklerin olduğuna ilişkin sonuçlar elde ettiler. Örneğin "onurlu" özelliği olumlu bir bağlamda "kendine güvenli", olumsuz bir bağlamda ise "kendini beğenmiş" anlamı taşıyordu. Benzer biçimde Wyer (1974), belirli bir özelliğin başka hangi özellikleri ima ettiğini bağlamın belirlediğini ortaya koydu. Ek olarak, Wyer ima edilen bu özelliklerin kendilerinin bağlamla çok yakından ilişkili değerlendirmelere yol açtıklarını gördü. Yukardaki örneği ele alırsak, "onurlu" özelliğine bağlamın verdiği "kendini beğenmişlik" anlamının kendisi olumsuz bir değerlendirmeye yol açıyordu.

Bu tür çalışmalar, bağlamsal etkilerin kısmen, **anlam kayması** adı verilen bir olgu tarafından belirlendiğini göstermektedir. Bir bütün olarak bu araştırmalar çok inandırıcıdırlar ve **izlenim oluşturmayı** açıklayabilen temel ilkenin **ağırlıklı ortalama** olduğunu düşündürmektedirler. Bu alanın araştırmacıları, ortalama almanın etkili tek ilke olmamakla birlikte, insanları algılamada temel olduğu konusunda genelde anlaşmaktadırlar.

OLUMSUZLUK ETKİSİ. Diğer bir istisna olumlu ve olumsuz kişilik özelliklerinin tümüyle aynı şekilde dikkate alınmamalarıdır. Tam bir izlenim elde edebilmek için bildikleri özelliklerin bir ortalamasını alıyor görünmekle birlikte, insanlar olumsuz bilgilere olumlu bilgilerden daha fazla ağırlık verirler. Diğer bir deyişle, başka her şeyin eşit olması koşulu ile olumsuz bir özellik bir izlenimi olumlu bir özellikten daha fazla etkiler. Sonuçta, olumlu bir izlenimi değiştirmek olumsuz bir izlenimi değiştirmekten daha kolaydır (Hodges, 1974, Warr, 1974). Denekler olumsuz özelliklere dayalı değerlendirmelere olumlu özelliklere dayalı olanlardan daha fazla güvenmektedirler (Hamilton ve Zanna 1972). Buna uygun olarak da, ortalama

alma ilkesi olumsuz özellikler için, olumlu olanlar için olduğu kadar geçerli değildir. Bu farklılık, aşırı olumsuz özellikler söz konusu olunca özellikle belirginleşir. Orta derecede olumsuz (ya da olumlu herhangi) bir kişilik özelliği gibi ortalaması alınmak yerine, bütünü belirleyici bir etkiye sahip görünmektedir: aşırı olumsuz bir tek özellik, kişi başka hangi özelliklere sahip olursa olsun, aşırı olumsuz bir izlenime yolaçar (Anderson, 1965). Tanınmış bir halk önderinin "bir sahtekâr" olduğu söylendiğinde, ona ilişkin başka bilgilerimiz ne olursa olsun, onun hakkındaki değerlendirmemiz oldukça olumsuzlaşır. Fakat bize bu kişinin "sabırsız biri" olduğu söylenirse yapacağımız şey, genellikle, bu orta derecede olumsuz özellikle kişi hakkında başka bilgilerimizin bir ortalamasını almaktır.

Bu olumsuzluk etkisi için iki temel açıklama getirilmektedir. Aşağıda göreceğimiz gibi, **başka insanlara ilişkin olumlu değerlendirmeler, olumsuz olanlardan çok daha yaygındır**. Daha alışılmamış (nadir) olduklarından, olumsuz özellikler daha belirgindirler. Basit bir algılama durumunda, olumsuz bir özellik, bu nedenle, hemen göze çarpar. Tıpkı alışılmamış bir görünüş bozukluğunun ya da çok parlak bir rengin hemen göze çarpması gibi. Bu nedenle, insanlar olumsuz özelliklere daha fazla dikkat ediyor, böylece yaptıkları genel değerlendirmede bu tür özelliklere daha fazla ağırlık veriyor olabilirler. Diğer olasılık ya da açıklama yükleme kuramına dayandırılmaktadır. Jones ve Davis (1965) **ortama uymayan (alışılmamış, istenmeyen) davranışların, ortama uygun alışılmış, onaylanan davranışlara oranla** insanların gerçek kişiliklerini göstermede daha etkili olduklarını ileri sürdüler. Banka soyan birisi kendi kişiliğini ortaya koyan birisi olarak görülür. Böyle biri gerçek bir suçlu olarak algılanır. Ancak, bankada bir çek yazmak, kişiliği ne olursa olsun, herkesin yapabileceği birşeydir. Böyle davranışlar bize onları yapanın kişiliği hakkında bilgi vermezler. Bu açıklamaya göre "sahtekârlık" gibi olumsuz özellikler, genellikle "arkadaşça" gibi olumlu özelliklerden daha gerçek birer kişilik göstergesi olarak görülebilirler. Her iki açıklamaya göre de, olumsuzluk etkisi oldukça güvenilir bir etki olarak görünmektedir ve hiç değilse kısmen, olumsuz özellik ve değerlendirmelerin daha alışılmamış doğasından kaynaklanmaktadır.

Yargıların (algıların) doğruluğu

İnsanlar, genellikle başka insanların duygularını (heyecanlarını) kestirebileceklerini varsayarlar. Fakat, başkalarına ilişkin algılarımız (kişi algısı) ne kadar doğrudur? Bir görüşe göre, toplumun gözlediğimiz kadar düzenli işlev görebilmesi için insanların başka-

larını oldukça doğru algılayabilmeleri gerekmektedir. Zira, başka insanlarla her gün yüzlerce kez etkileşime girmekteyiz ve bu etkileşimlerin çoğu başkalarına ilişkin doğru yargılar gerektirmektedir. Etkileşimler ciddi çatışma ve yanlışlar olmaksızın yürüyüp gidebildiğine göre, kişilere ilişkin algılarımızın oldukça doğru olmaları gerekir.

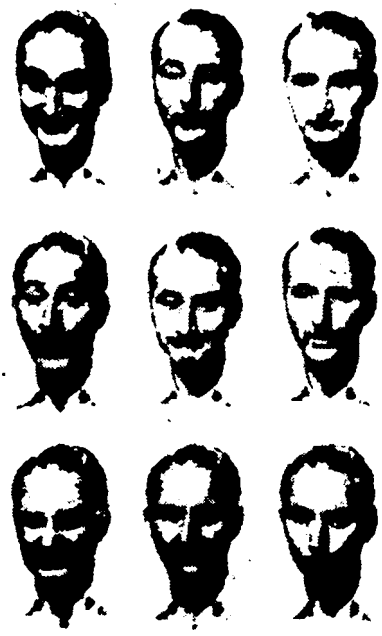
Genellikle, bir adamın boyunu kestirebilmek, bir kitap dolabının, bir arabanın ya da devenin boyunu kestirebilmekten daha zor değildir. Aynı şey ağırlık, renk ve hatta çekicilik için de doğrudur. Bütün nesnelere ilişkin bu tür yargılarda bulunuruz ve bunlarda oldukça doğruyuzdur. Kişileri algılamayı, algılamanın diğer türlerinden ayıran temel özellik, bizim insanlarda duygular, heyecanlar ve kişilik gibi içsel durumların bulunduğunu çıkarsamamızdır. Kitap dolabının bunlardan hiçbirine sahip olmadığı açıktır, bir araba ise böyle iç özelliklere yalnızca reklam ve düşlemlerde sahiptir; belki bir devede bulunurlar ama biz genellikle develerle ilgilenmeyiz. Fakat konu insanlar olunca, onların iç durumlarına ilişkin yargılarda bulunuruz. İnsanlara bakar ve onları kızgın, mutlu, üzgün ya da korkmuş, birileri olarak algılarız. Bir başka kişiye ilişkin bir izlenim edinir ve onu cana yakın, dürüst ve samimi biri olarak düşünürüz. Ayrıca, bir kişinin değişik sorunlara ilişkin tutumları gibi içsel durumlara ilişkin yargılarda da bulunuruz. Onun bir Demokrat mı yoksa cumhuriyetçi mi, dindar mı yoksa dinsiz mi, ahlaklı mı yoksa ahlaksız mı olduğunu tahmin ederiz.

Uygun ipuçları sağlandığı sürece, bir kişinin rolü hakkında yargılarda bulunmak oldukça kolaydır. Bir kumaş mağazasında, tezgâhın arkasında duran bir kadının tezgâhtar olduğunu bilir ve ona belli bir kumaşın fiyatını sorarız. Mavi elbiseli, yanından tabanca sarkanın polis olduğunu bilir, ona göre davranırız. İstasyonda, trene doğru koşan bir adamın, trene yetişmek istediğini bilir ve işini kolaylaştırmak için yolundan çekiliriz. İnsanları içinde gördüğümüz bağlamlar, onların rolleri hatta bazen duygu ve heyecanları hakkında doğru tahminlerde bulunmamızı sağlar.

Fakat, çoğu koşullar altında, içsel durumlara ilişkin yargı ve tahminlerde bulunmak çok güçtür. Bir iç durum doğrudan gözlenemez, ortada ne gibi ipuçları varsa onlardan tahmin edilmek zorundadır. Bu nedenle, yargıların doğruluğunu ve dayandırıldıkları ipuçlarını ele almadaki amacımızı yeniden belirtmeliyiz. Biz özde bireylerin içsel durumlar hakkında yapabildikleri tahmin (yargı) çeşitlerini belirleme ve heyecan, kişilik, tutumlar vb. hakkındaki bu yargıların dayandırıldığı ipuçları ile ilgileniriz.

Bir kişi ne hissetmektedir; mutlu mu, korkuyor mu, yoksa ne-

fret mi etmektedir, sorusunun yanıtı bizim sık sık yaptığımız yargıda bulunma işlemlerinin bir çeşididir. Bu nedenle, kişilere ilişkin algılarımızın doğruluğu üzerindeki çalışmaların çoğu heyecanların tanınması üzerinde yoğunlaşmıştır. Darwin'in 1872'de evrim kuramından yola çıkarak yüz ifadelerinin evrensel olarak aynı heyecansal durumları yansıttığını iddia etmesiyle birlikte bu konuda araştırmalar başlamıştır. O zamandan beri, araştırmacılar heyecan durumları hakkında insanların ne kadar doğru yargılarda bulunabildiklerini öğrenmek için araştırmalar yapmaktadırlar. Araştırmalarda temel işlem, deneğe bir başka kişiyi temsil eden bir uyaran göstermek ve ondan uyaran kişinin yaşadığı heyecanı belirtmesini istemektir. Bazı çalışmalarda, eğitilmiş aktörler farklı bir dizi heyecanı yüzlerinde ifade ettiler ve ifadelerin fotoğrafı çekildi. Her heyecan çeşidi için bir fotoğraf seçildi. Bunlar deneklere gösterilerek her birinin hangi bir heyecanı ifade ettiği soruldu. Bu resimlerden bazıları Şekil 3-1'de görülmektedir.



ŞEKİL 3-1
Heyecanların algılanması ile ilgili çalışmalarda kullanılan uyaran örnekleri. Listedeki heyecanları ifade etmek için verilen pozların fotoğrafları görülmektedir. (Aşağıdaki anahtara bakmadan önce onları adlandırmaya çalışabilirsiniz.) En üst (soldan sağa): neşe, edilgen hayranlık, kendine yeterlik. Orta: şaşkınlık, iyimser kararlılık, pişmanlık. Alt: Öfke, orta derecede tiksinti, düşüncelilik.

Başka araştırmacılar değişik uyaranlar kullandılar. Bunların bazılarında (örneğin, Boring ve Titchener, 1923) deneklere bir kişinin yüzünün elle çizilmiş resimleri gösterildi. Bu çizimlerden herbirinin bir heyecanı temsil ettiği varsayılıyordu. Diğer bazı çalışmalarda hareketli filmler (Cline, 1964) ve bazen de gerçek kişiler (Sherman, 1927) kullanıldı. Deneklere, ayrıca, görüntüsüz sesler (Davitz, 1964) ve içeriği çıkarılmış, heyecanı kalmış sesler (Starkweather, 1956) verildi.

Ek olarak, böyle uyaranların ifade ettiği varsayılan heyecanlar değişik yöntemlerle üretildi. Bir araştırmada (Yangfield, 1918), belli heyecanları gösteren yüzler bir ressam tarafından çizildiler. Başka araştırmalarda, heyecanları aktörler ürettiler (Ruckmick, 1921), insanlar bir laboratuvarda her türden heyecanı doğurması beklenen durumlarla karşılaştırılarak heyecanlar üretildi (Sherman, 1927) ya da gerçek durumlarda heyecanlar ortaya çıkarıldı (Munn, 1940).

Bu kadar değişik tekniğin kullanılmış olması karşısında, değişik sonuçların elde edilmiş olmasını belki de şaşırtıcı saymamak gerekir. Bazı araştırma sonuçları (örneğin, Guilford, 1929; Sherman, 1927) insanların heyecanları şans eseri tanıyabileceklerinden daha iyi algılayamayacaklarını gösterdi. Fakat diğer bazı araştırmalar (Langfeld, 1918; Munn 1940; Thompson ve Meltzer 1964) insanların heyecanları tutarlı ve doğru olarak algılayabildiklerini gösterdiler.

Tanınması istenen heyecanların kendileri önemli bir değişkendir, bunlardan bazılarını kimliklemek çok zorken, bazılarının tanınması göreli olarak daha kolaydır. Tüm heyecanları birbirinden ayırmakta tam olarak başarılı olmasalar bile, insanlar heyecan gruplarını tanıyabilir ve birbirinden ayırabilirler. Woodworth (1938) heyecanların altı bölümlü bir çizgi boyunca dizilebileceklerini yani, bir boyut üzerinde altı gruba ayrılabileceklerini ileri sürmüştür. Bu durumda herhangi iki heyecan arasındaki belirsizlik, o iki heyecan arasındaki uzaklıkla ters orantılı olacaktır. Söz konusu 6 grup heyecan şunlardır:

1. Sevgi, mutluluk, neşe
2. Hayret (şaşırma)
3. Korku, acı çekme
4. Kızgınlık, kararlılık
5. Nefret, tiksinti
6. Küçük görme.

Birbirinden üç, dört ya da beş basamak ayrı kategorilerdeki heyecanları ayırt etmede insanların oldukça başarılı oldukları gö-

rülmektedir. Mutlulukla nefreti, küçük görme ile şaşırmayı çok az karıştırırlar. Fakat bir doğru boyunca birbirine çok yakın olanları ayırt etmede çok daha yetersizdirler ve aynı sınıftan ya da birbirinden bir sınıf ayrı heyecanları ayırt edebilmeyi hemen hemen olanaksız bulurlar. Thomson ve Meltzger (1964) tarafından toplanmış bazı veriler, böyle bir boyut üzerinde bile, bazı heyecanların, diğer bazılarından daha tutarlı ve güvenilir olarak kimliklenebildiğine işaret etmektedir. Mutluluk, sevgi, korku ve kararlılık göreli olarak daha kolay ayırt edilebilmektedir. Öte yandan, nefret, küçük görme ve acı çekmeyi birbirinden ayırt edebilmek çok daha güçtür.

İnsanları algılama üzerinde yapılan araştırmaların sonuçları arasındaki tutarsızlığın nedenlerinden biri, kullanılan yöntemlerdeki farklılık, diğeri ise soruna ilişkin karmaşadır. Temel soru, her heyecan için belli bir yüz ifadesinin ya da vücut duruşunun bulunup bulunmadığı sorusudur. Belli bir heyecanı yaşayan herkes aynı yüz ifadesini mi gösterir, yoksa heyecanları açığa vurmada insanlar arasında büyük farklılıklar mı vardır? Örneğin, bir kişideki nefret ifadesi bir başka kişide küçük görme ifadesi olabilir mi? (Şekil 3-2'ye bakınız.)



ŞEKİL 3-2
Yukarıda resimleri görülen insanlar yüzlerinde çok farklı ifadeler taşımakta ve farklı heyecanları ifade ediyor görünmektedirler. Ancak hepsi bir ralliyi seyrederken çekilen bir fotoğraftaki insanlardır. Gerçekten farklı heyecanları yaşıyor olabilirler. Fakat aynı heyecanı farklı biçimlerde ifade ediyor da olabilirler.

Yukarıdaki soru daha genel olarak, doğru bir kimliklemenin yapılması ile ilgilidir. Bir ressam nefret duyusunu yaşayan birinin resmini çizmeye, ya da bir aktör nefret ifadesini göstermeye çalıştı-

ğında nefreti doğru olarak çizilebilmiş ya da ifade edilebilmiş midir? Belki ressam ya da aktör pek başarılı olamamıştır. Belki bunların nefretin ne olduğuna ilişkin algıları başka insanlarınkinden farklıdır. Langfeld'in (1918) bir çalışmasında deneklere, bir ressamın değişik heyecanlara ilişkin çizimleri gösterildi ve deneklerin yalnızca yüzde 32'si ressamla aynı fikirde idi. Ancak, diğer deneklere, ressamın resimde hangi heyecanı canlandırdığı söylendikten sonra ressamla aynı fikirde olup olmadıkları sorulduğunda, yüzde yetmişinin ressama katıldığı görüldü. Bu nedenle, ressamın çizimi, örneğin, nefreti temsil edebilir fakat başka heyecanları da temsil edebilir. Deneklere, çizilen resmin nefreti canlandırması gerektiği söylendiğinde, çoğunluğu bunun doğru olabileceği konusunda anlaştılar, fakat kendi görüşleri sorulduğunda, çoğu resimde başka heyecanları gördüler.

Bütün bunlara karşın, Darwin, aşağı yukarı haklı görünmektedir. Belirli bir yüz ifadesi bütün dünyada aşağı yukarı, aynı heyecanı temsil etmektedir. Ekman, Sorenson ve Friesen (1969) Brezilya, A.B.D., Arjantin, Şili ve Japonya'da üniversite eğitimi görmüş deneklerin aynı yüzlere aynı heyecan adlarını taktıklarını gördüler. Ancak, bütün bu denekler televizyonun yansıttığı ortak yüz ifadelerini görmeye alışmış ve bu ifadelerden, heyecanların yüz ifadeleri ile en iyi nasıl iletilebileceği konusunda ortak bir Hollywood kuralları takımı öğrenmiş olabilirlerdi.

Ekman ve Friesen (1971) aynı araştırmayı hiç film görmemiş, İngilizce anlamayan, batı tipi kasabalarda yaşamamış, işçilik yapmamış, "Yeni Gine Yerlileri" ile tekrarladı. Bu deneklerin, heyecanların alışılmış batı biçimi ifadesi ile görsel olarak hiç karşılaşmadıkları varsayılabilirdi. Deneklerin her birine "üzüntü" gibi bir heyecanı dile getiren kısa bir öykü verildi. Örneğin, "Çocuğu öldü bu nedenle üzüntüsü büyüktür" gibi. Sonra deneğe, bu heyecanı gösteren bir fotoğraf ve başka heyecanları gösteren iki başka fotoğraf verildi. Ortalama olarak, yüzde 80'ın üzerinde doğru resmi seçtiler. Çocuklardan da, biri doğru biri yanlış iki resimden doğru olanını seçmeleri istendi. Seçimlerin ortalama, % 90'ı doğru idi. Bu, heyecanların ifadesinde kültürel farklılıklar yoktur anlamına gelmez, fakat kültürel sınırları aşan evrensel heyecan ifade biçimlerinin bulunduğunu gösterir.

YARGILARI (ALGIYI) ETKİLEYEN ETMENLER

Kişilik ve heyecanlara ilişkin yargılar üzerinde oldukça çok araştırma yapılmış olmasına karşın, insanların başkalarına ilişkin

yargılarının doğru olup olmadığı sorusu hâlâ kesin olarak yanıtlanamamıştır. Bunun yerine, bu çalışmalar böylesi yargılarda bulunurlarken insanların, kendilerine, algılanan kişiye ve algılamanın yapıldığı ortama ilişkin pek çok etmen tarafından etkilendiklerini göstermiştir.

Algılayanların durumu

Bir dizi çalışma, başkalarına ilişkin yargıların içinde bulunulan koşul ve duygulardan ne ölçüde etkilediğini ortaya koymuştur. Daha 1932'de Bartlett, A.B.D.'de askere alınma olasılığı bulunan erkeklerin, kendilerine gösterilen subay resimlerini askere alınma olasılığı bulunmayanlardan, daha tehdit edici ve kumanda etmeye yetenekli kişiler olarak gördüklerini ortaya koymuştur. Murray(1933) bir bölümü korkutucu bir oyun oynadıktan sonra kız öğrencilerden bazı yüz fotoğraflarına ilişkin yargılarda bulunmalarını istedi. Oyunda yer alanların fotoğrafları, oyunda yer almayanlardan daha olumsuz (kötü) olarak yargıladıkları görüldü. Feshbach ve Singer (1957) bir elektrik şoku beklentisi içindeki deneklerin, böyle bir korkusu olmayan deneklere oranla, başka insanları daha korkutucu olarak algıladıklarını ortaya koydular. Sonuç olarak ve beklenebileceği gibi, yargıda bulunanların gereksinim ve duyguları onların başka insanlara ilişkin algılarını büyük ölçüde etkilemektedir. Algılayıcılar kendi duygularını başkalarına da yansıtmak ve kendi duygusal durumları nedeniyle, belli özelliklere karşı daha duyarlı olmak eğilimindedirler.

Algısal eğilimler (yanılıklar)

HALO ETKİSİ. Başkalarına ilişkin izlenimleri, çoğu zaman ve çoğu kişide bulunan birçok eğilim etkiler. Başkalarına ilişkin algılarımızın çoğu iyilik ya da kötülük açısından değerlendirmelere dayanır. Algıladığımız insanların diğer bütün özellikleri bu karardan çıkartılır. Bu eğilime HALO etkisi adı verilir. Çünkü, iyi olarak algılanan birisi olumlu bir çerçeveye sokulur ve bütün iyi özellikler ona yüklenir. Bunun tersi (ki olumsuz halo etkisi olarak da adlandırılabilir) de doğrudur, bir kez kötü olarak etiketlenen birisi de bütün kötü özelliklere sahip birisi olarak görülür.

Bu etkilerin iyi bir örneği Dion, Berscheid ve Walster'in (1972) bir araştırmalarında görülebilir. Bu araştırmada deneklere, fiziksel olarak çok çekici, orta derecede çekici ve çekici olmayan insanların resimleri gösterildi. Sonra, kendilerinden her resmi çekicilikle hiç

ilgisi olmayan bir dizi özellik açısından değerlendirmeleri istendi. Çizelge 3-4'de de görülebileceği gibi, çekici kişilerin hemen bütün özellikler açısından en yüksek, çekici olmayanların da en düşük değerlendirmeye konu oldukları görüldü. Diğer bir deyişle, yakışıklı ya da güzel olarak algılananlar bu bir tek olumlu özellik nedeniyle, diğer olumlu özelliklere de sahip olarak algılandılar (bunun tersi de doğru idi, bir kez, çirkin olarak algılanan kişilerin, bu bir tek olumsuz özellik yüzünden, başka kötü özelliklere de sahip olarak algılandıkları gözlendi).

ÇİZELGE 3-4

Çok çekici, orta derecede çekici ve çekici olmayan kişilerin değerlendirilmesinde görülen olumlu ve olumsuz "halo etkisi".

Yüklenen Özellik	Çekici olmayan kişi	Orta derecede çekici kişi	Çekici kişi
Değerlendirme konusu kişinin beğenilme derecesi	56.31	62.42	65.39[a]
Mesleki konumu	1.70	2.02	2.25
Evlilikte başarı yeteneği	0.37	0.71	1.70
Ana-babalık yeteneği	3.91	4.55	3.54
Toplumsal ve mesleksel mutluluğu	5.28	6.34	6.37
Genel mutluluğu	8.83	11.60	11.60
Evlenme olasılığı	1.52	1.82	2.17

a Puan arttıkça, uyaran kişinin sahip olması beklenen meslek vb.'nin toplumsal beğenisi ve saygınlığı artmaktadır.

Kaynak: Dion ve ark., "Güzel Olan İyidir", Jour. Pers. and Soc. Psyc., 1972, 24, 285-90, yayıncının izni ile basılmıştır.

MANTIKSAL HATA. İnsanlarda, bir özelliğin varlığından başka özelliklerin varlığını çıkarma doğrultusunda güçlü bir eğilim vardır. Birisinin zeki olduğunu bilme birçok insanın, o kişinin aynı zamanda etkin, kurnaz, hayal gücü yüksek, ne yaptığını bilir ve güvenilir biri olduğuna inanması sonucunu doğurur. Bir kişinin kaba olduğunu bilme ise, çoğunluğun o kişiyi huysuz, kabadayı, soğuk ve ikiyüzlü biri olarak algılamasına neden olur. Bu sonucu elde eden Bruner, Shapiro ve Tagiuri (1958) bu çıkarsamaların verilen

bir özellikten mantıksal olarak çıkarsanmadığına dikkati çekmektedirler; bunlar bireyin kişilik konusundaki varsayımları üzerine temellendirilmektedir. Zekâ her zaman etkinliği gerektirmez, kabalık da huysuzluğu birlikte getirmez. Bu gibi sonuçlar çıkarma eğilimine **mantıksal hata** (logical error) adı verilir. Çünkü insanlar belirli özellikleri birbirlerine daha uygun bulurlar ve bu grup özelliklerden birine sahip olan bir bireyin diğerlerine de sahip olduğunu varsayarlar.

Bu eğilim **örtülü kişilik kuramları** açısından açıklanmaktadır. Hepimiz insanları sınırlı sayıdaki tiplere sokarız ve bilmediğimiz biri ile karşılaştığımızda onu bu tiplerden biri içine yerleştirmeye çalışırız. Eğer belirli bir tipi niteleyen özelliklerden bazılarına sahip olduğunu görürsek bireyi o tipe sokarız. Bir kez kişi belirli bir tip içine yerleştirildikten sonra da o tipin bütün özelliklerine sahip olduğu varsayılır. Bu yolla, kişilik hakkında sahip olduğumuz örtülü kuramlar, bizim başkalarını nasıl algılayacağımız üzerinde etkili olurlar. Bu kuramlar insanlar arasında oldukça ortaktır. Kısaca, insanlar algılamada oldukça ortak mantıksal hatalar yaparlar.

OLUMLULUK EĞİLİMİ (YANLILIĞI). Son olarak, başka insanlar hakkında olmusuz değerlendirmelerden çok, olumlu değerlendirmeler yapmak eğilimimiz vardır. Bu eğilime **olumluluk yanlılığı** adı verilir (Bruner ve Tagiuri, 1954; Sears ve Whitney, 1973). Laboratuvar araştırmalarında uyaran olarak bir kişi verilmekte ve deneklerden onu değerlendirmeleri istenmektedir. Değerlendirmelerin, denek kişiyi tanısın ya da tanımasın, ortalama olarak, sürekli olumlu olduğu görülmektedir. Aynı şekilde, kamuoyu yoklamaları da siyasal önderlerin olumsuz değerlendirmelerden çok, olumlu değerlendirmelere konu olduklarını ortaya koymaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde, 1935-1975 arasında yapılan Gallup kamuoyu yoklamalarında, haklarında soru soruları 535 kişinin % 76'sı olumlu değerlendirilmiştir. Benzer biçimde, 1960'larla 70'lerde Michigan Üniversitesi Tarama (Survey) Araştırma Merkezi'nce ABD'nin her yerinde yapılan taramalarda, haklarında soru sorulan 50 siyaset adamının % 76'sı olumlu olarak değerlendirilmiştir. Ve aynı dönemde California'da California Halkoyu yoklaması, haklarında soru sorulan 263 politikacının yüzde 84'ünün olumlu değerlendirildiğini göstermiştir (Sears, 1976). Diğer insanlar hakkındaki olumlu değerlendirmeler daha rahatlatıcı olarak algılanır, daha kolay ve çabuk öğrenilirler; söz konusu insanlara ilişkin, daha özgül başka bilgi yokluğunda ilk akla gelenlerdir ve kişilerarası ilişkilerdeki herhangi bir değişikliğin sonucunun da böylesi

olumlu değerlendirmeler olması beklenir. Bir izlenim ya da algıda bir değişiklik olduğunda, başka herşeyin eşit olması koşulu ile, bu genellikle daha olumlu değerlendirmeler biçiminde olacaktır.

Olumluluk yanlılığının kökenlerine ilişkin bir denence, diğer insanları değerlendirirken taşıdığımız özel bir eğilimi yansıtır. Eğer, olumluluk yanlılığı özellikle insanların değerlendirilmesi ile ilgili ise, kişiliği olmayan nesneler değerlendirilirken görülmemelidir. Yani, kişi algısında bir olumluluk yanlılığı bulunmalı, fakat nesne algısında bulunmamalıdır. Bu denencenin sınanmasında karşımıza çıkan güçlük şöyle ortaya konulabilir: Genellikle, uyaranlar o kadar farklıdırlar ki, onları karşılaştırmak çok güçtür. Bir kayaya ilişkin değerlendirmelerle birisinin annesine ilişkin değerlendirmeleri karşılaştırabilirsiniz, fakat başka o kadar çok bakımdan farklılık gösterirler ki, değerlendirmelerdeki herhangi bir farklılığı yalnızca, birinin kişiliksiz diğerinin ise bir kişi olduğu gerçeğine yüklemek güçtür.

Bu nesne-kişi karşılaştırmasını dürüst bir biçimde yapmak için Sears (1976) profesörlere ilişkin değerlendirmelere baktı. Los Angeles'taki California Üniversitesi (UCLA), dersleri değerlendirmek için standart bir form kullanır. Bu formda öğretim üyesinin (kişisel bir uyaran), ve dersin (kişisel olmayan bir uyaran) değerlendirilebilmeleri için karşılaştırılabilir maddeler vadır: "Öğretim üyesine ilişkin genel değerlendirmeniz nedir?" "Derse ilişkin genel değerlendirmeniz nedir?" gibi. Büyük bir olasılıkla, her iki değerlendirme takımı da yaklaşık aynı yaşantı ile ilgilidir - öğrencinin aldığı belirli bir dersle. Fakat bir durumda, bunun öğretim üyesi kadar, kitaplar, sınavlar ve sınıf toplantıları gibi kişiliksiz yönleri de değerlendirilirken, diğerinde öğretim üyesinin kişiliğinde, yalnızca kişisel yönleri değerlendirilmektedir. 1974-75 öğretim yılında profesörlerin altıda birlik bir örnekleminin % 96'sı (n = 218) olumluluk yanlılığını destekler biçimde, olumlu (ortalamanın üstünde) olarak değerlendirilmişti. Ve durumların % 74'ünde kişisel uyaran, yani öğretim üyesi, kişiliksiz nesneden, yani dersten daha olumlu değerlendirilmişti (değerlendirmeler durumların % 7'sinde eşit, % 19'unda ise ders için daha olumlu idi). Olumluluk yanlılığının belirli bir birey değerlendirilirken verilip, kişiliği olmayan nesnelere verilmeyen ek bir "ödül"e benzediğine ilişkin başka kanıtlar da vardır. Bu formlarda, ayrıca sınavlar, dersin kapsam ve örgütlenişi, soru sorma ve etkileşim özgürlüğü vb. dersin bir dizi özgül yönüne ilişkin maddeler vardır. Bir bütün olarak dersin değerlendirilmesi, yaklaşık olarak, bu diğer maddelerin ortalamasına eşittir. Bu bizde (Anderson için de olabileceği gibi) öğrencilerin temelde genel bir iz-

lenim (algı) oluşturabilmek için dersin birçok ayrı yönüne ilişkin değerlendirmelerinin ortalamasını aldıkları kanısını uyandırmaktadır. Fakat öğretim üyesine ilişkin değerlendirme, durumların % 84'ünde bu diğer maddelerin ortalamasından daha yüksekti. Bu durum, insanların özgül bir kişiyi değerlendirirken, kendilerine verilen kişiliksiz bilgilerin ortalamasına olumlu bir "ek" yaptıkları izlenimini yaratmaktadır. Belki de yalın olarak, kendisiyle özdeşleşip sempati kurabileceğimiz özgül ve somut bir insan olması onu değerlendirirken bizi biraz fazladan bir şeyler vermeye zorlamaktadır.

YANSITMA EĞİLİMİ. İnsanlarda başka insanların kendilerine benzediğini varsayma gibi güçlü bir eğilim vardır. Bu özellikle başka kişilerin yaş, ırk, ulusal köken ve sosyo-ekonomik düzey gibi demografik açılardan kendilerine benzediği durumlarda doğrudur. Fakat bu açılardan farklı oldukları durumlarda da aynı eğilimi görmek olasıdır. Eğer birisi geleneksel düğünleri seviyorsa, başkalarının da sevdiğini varsaymak eğilimindedir; kendisi saldırgansa aynı niteliği başkalarında da görür. Freud'un deyimi ile bu eğilimin adı **yansıtma**'dır. İnsanlar kendi özelliklerini başkalarında da görmek başkalarına da yansıtmak eğilimindedirler.

Bu eğilimin birbiri ile ilişkili iki sonucu vardır. *İlk olarak, birey bir başka bireyi, gerçekte olduğundan daha fazla kendine benzer olarak algılar, diğerinin kişiliğini, kendisininkine benzetmek için çarpıtır. İkinci olarak, bu çarpıtma o kadar büyüktür ki, diğer kişiye ilişkin değerlendirme, daha çok algılayanın kişiliğini yansıtır.* Bu nedenle, bir başka kişinin nasıl algılanacağını, algılananın kişiliğinden çok algılayanın kişiliği etkiler.

Bu eğilimin (yansıtma eğilimi) bir başka sonucu da şöyle ifade edilebilir. *İnsanlar, daha iyi algıladıklarından değil, ama başkalarını sürekli kendilerine benzer algıladıklarından, kendilerine gerçekten benzeyen birini daha doğru değerlendirirler.* Bu eğilimin en ilginç sonucu, kişinin bir başkasına ilişkin değerlendirmesinin değerlendirilen bireyin kişiliği kadar (belki daha da çok) kendi kişiliğini yansıtmasıdır. Çünkü bu durumda, zayıf yönleri saklamaya ve güçlü yönleri abartmaya daha az eğilimli olacaktır. Bu yüzden birisinin kişiliği hakkında bilgi edinmek istersek, onun bir başkasını değerlendirmesine bakabiliriz.

Algılanan kişiye ilişkin bilgi

Kişilik ve davranışa ilişkin yargıların doğruluğunu arttıran, fakat kişi algısı ile çok az ilgili görünen bir etmen kişinin algılanan birey-

in üyesi bulunduğu grup ya da altkültüre ilişkin bilgisidir. Alt kültürlerin üyeleri (örneğin, caz toplulukları, beyzbol oyuncuları, üniversite öğrencileri) belirli özellik, değer ve davranışları paylaşırlar. Eğer, kişi bir grup tarafından paylaşılan nitelik ve özellikleri bilirse, bir üyenin tepkilerine ilişkin daha doğru bir tahmin yapabilir. Bir kişiyi, ait olduğu gruba ilişkin önyargımız açısından bir değerlendirme, önyargı doğru olduğu ve değerlendirilen kişi bu önyargıya uyduğu sürece doğrudur. Böylece, bir kişinin grubuna ilişkin bilgilerimiz algının doğruluğunu arttırır, fakat bu artışın kişi algısı ile hiç bir ilgisi bulunmayabilir.

Bu olguyu açıklayabilmek için, Gage (1952) deneklerden hiç görmedikleri fakat üniversite öğrencileri olarak tanıtılan insanları değerlendirmelerini istedi. Sonra, deneklerin öğrencileri görmelerini ve onları yeniden değerlendirmelerini sağladı. Deneklerin öğrencileri görmeden önce yaptıkları değerlendirmelerin, gördükten sonra yaptıklarından daha doğru olduklarını gördü. Öyle görülüyor ki, deneklerin üniversite öğrencilerine ilişkin önyargıları, görsel izlenimlerine göre, öğrencilerin daha iyi bir değerlendirmesini vermiştir.

Kalıp yargılar ve algının doğruluğu

Bir süredir, bazı insanların etnik grupları kimliklemede diğer bazılarından daha iyi olup olmadıklarına ilişkin bir tartışma sürüp gitmektedir. Özellikle, bazı yahudi aleyhtarları yahudi yüzlerini seçmede yanılmayan gözlere sahip oldularını ileri sürmektedirler. Vietnam'da bir Amerikan pilotu yaklaşık 1500 metre (5000 feet) yukarıdan bir Vietcong'u (gerilla) bir Güney Vietnamlı'dan ayırabileceğini söylemiştir. Aynı güven başka kalıp yargıları bulunan diğer insanlarda da görülmektedir - hepsi hakkında kalıp yargılı oldukları grubun üyelerini belirlemede özel bir yeteneğe sahip olduklarını düşünürler. Yakın geçmişte yapılan araştırmalar kalıp yargılı insanların, kalıp yargılarına hedef grubun üyelerini seçip çıkarmada, çok daha iyi olmamakla birlikte, kalıp yargılı olmayanlarla karşılaştırıldığında, yargılarına daha fazla güvendiklerini göstermektedir (Dorfman, Keeve ve Saslow, 1971).

Tartışmamız açısından, bu güvenlerinde tümüyle haksız da değildirler. Bir kalıp yargı doğru olduğu ve hakkında yargıda bulunulacak kişi grubunun özelliklerini taşıdığı ölçüde, kalıp yargı bilgisi yargının doğruluğunu arttırır. Kuramsal olarak bunun tersine işlemesi de olasıdır. Eğer birisi belli bir etnik gruba ilişin kalıp-yargıyı iyi biliyorsa ve kalıp yargı doğruysa, bu kişinin grubun üyelerini

belirlemedeki doğruluk derecesi artacaktır. Dolayısıyla, belki Yahudilerle ilgilenen ve onlara ilişkin güçlü kalıp yargıları bulunan Yahudi aleyhtarları onları kimliklemede daha iyi olabilirler. Ancak, etnik grubun üyeleri, grubun özelliklerini (eğer varsa) daha da iyi bilebilir ve bu nedenle de, bu tür bir kimliklemede daha da iyi olabilirler.

Fakat, doğruluk, temelde bir kalıpyargı bilgisine bağlı değildir. Kritik etmen kalıp yargının geçerliliğidir. Çoğu kalıp yargılar belirli bir ölçüde yanlış oldukları için, belirli grupların üyelerini kimliklemedeki yararları kuşkuludur. Birisinin çoğu İsveçlilerin sarışın olduğuna inanması, onun İsveçlileri kimliklemesine yardımcı olabilir, çünkü bu inancı oldukça doğrudur. Bütün İsveçliler sarışın olmamakla birlikte, büyük bir yüzdesi böyledir. Fakat, bütün Yahudilerin gözlük taktıklarına inanmak pek yardımcı olmayacaktır. Çünkü bu bakımdan Yahudilerle Yahudi olmayanlar arasında gerçek bir fark yoktur. Açıkça görülüyor ki, bir kişi ya da grup hakkında doğru herhangi bir şey bilmek algılarımızın daha doğru olmasına yardım etmektedir, fakat yanlış bilgi ya da kavramlara sahip olma yardımcı olmamaktadır.

Doğru ve yanlış kalıp yargılar arasındaki bu ayırım açık gibi görünmekle birlikte, çoğu kez bulanık ve belirsizdir. Birçok insan kalıpyargıların kötü olduğunu ve otomatik olarak önyargıyı gösterdiklerini ve yanlışlıklara yol açtıklarını düşünür. Kuşkusuz insanlara karşı yalnızca belirli bir gruba ait oldukları için, bir kalıpyargı doğrultusunda davranılmaması gerektiği doğrudur; olabildiğince herkese bir birey, bir insan olarak davranmalıyız. Ancak, eğer bir kişi hakkında hiçbir bilgimiz yoksa, ait olduğu gruplar onu daha doğru olarak algılamamızda, genellikle yardımcı olur. Eğer, bir kişinin yirmi yaşında erkek bir üniversite öğrencisi olduğunu bilirsek, onun bir futbol oyununu bir meyvecilik ve sebzecilik sergisine, ve rock'n roll müziğini dinsel müziğe tercih edeceğini varsaymakla, belki doğru yapmış oluruz. Bu varsayımlarda yanılmış olabiliriz, çünkü yirmi yaşındaki erkek üniversite öğrencilerinin tümü bu zevklere sahip değildir. Fakat doğru olmamız olasılığı daha büyüktür çünkü çoğunluğunun tercihleri bu yöndedir. Sık sık birisini tanımadan önce onunla etkileşmek zorunda kalırız ve eğer ait olduğu grup hakkında bildiklerimiz temelinde davranırsak etkileşimler daha bir uyumlu ve engelsiz yürüyebilir. **Grup hakkında bildiklerimize böyle bir bağımlılıktaki tehlike, bireyin grubu temsil etmeyen biri olmasından ve kalıpyargılarımızın genel olarak yanlış olmasından kaynaklanır**. Ayrıca, yüzeysel bilgimiz onunla oldukça iyi etkileşebilmemizi sağladığı için kişinin bir birey olarak nasıl bir

insan olduğunu öğrenmek zahmetine hiçbir zaman katlanmayabiliriz.

ALGILAYAN VE ALGILANAN

Daha önce belirttiğimiz gibi, duygusal anlam farklılığı (semantic differential) ölçeğindeki üç boyut, sosyal algıdaki değişkenliğin oldukça büyük bir bölümünü açıklamaktadır. Değerlendirme boyutunun değişkenliğin çoğunu açıkladığı belirtilmişti. Ancak, öyle görülüyor ki, boyutların sayısı üçten fazladır. Biz ayrıca iyi bir mizah duygusuna sahip olup olmadıkları, iyi atletler olup olmadıkları ve güzel olup olmadıkları gibi bireylerin özgül özellikleri ile de ilgileniriz. Herhangi bir kişinin tam bir betimini yapabilmek için böyle birçok boyut kullanmak isteriz.

Sosyal algının ilginç yönlerinden biri, değişik insanların başkalarına ilişkin algılarını farklı boyutlarda örgütlemeleridir. Örneğin, bir kişi başkalarını, her zaman mizah duyguları, fiziksel çekicilikleri, cana yakınlıkları, dürüstlükleri ve zekaları açısından betimleyebilir. Bir başkası bu özelliklerin, göreli olarak önemsiz olduklarını düşünebilir ve bunların yerine bireyin çalışkanlığını, saldırganlığını, dinselliğini ve olağanüstü atletik yeteneğini vurgulayabilir. Bu, bir kamptaki her çocuktan, kendi sözcükleri ile, öteki çocuklardan her birini betimlemesinin istendiği Dornbusch ve arkadaşlarının bir çalışmasında görülmüştür. Çocuklara ölçekler ya da özgül sorular verilmemiş fakat özgürce diğerlerini betimlemeleri istenmiştir. Bu betimlemeler, daha sonra, iki biçimde çözümlenmiştir: (1) her çocuğa ilişkin betimlemenin üzerine kurulduğu özellikler açısından ve (2) her çocuğun kendi betimlemesini yaparken kullandığı özellikler açısından. Bundan sora, araştırmacılar özellikleri her izlenimde (algıda) kullanılanlar ya da her algılayıcının kullandıkları açısından incelemişlerdir.

Veriler böylece incelendiğinde, belirgin bir örüntü ortaya çıkmıştır. Bazı çocukların mizah duygusuna ya da saldırganlık gibi çarpıcı özelliklere sahip oldukları ve herkesin onları bu açılardan betimleyeceği düşünülebilirdi. Öyle olmadı. Belirli bir çocuk için hangi boyutların önemli olduğu konusunda bir anlaşma yoktu. Her çocuğu betimlemek için birçok farklı özellik kullanılmıştı ve birini betimlemek için kullanılanların başka herkesi betimlemek için kullanılanlardan bir farkı yoktu. Fakat durum, betimlemeleri yazan çocuklar için tümüyle farklı idi. Büyük bir tutarlılık görülmekteydi. Her çocuk kimi betimliyor olmasına bakılmaksızın aynı özellikleri

kullanmak eğilimindeydi. Çocuklar arasında kullandıkları özellikler açısından farklılıklar görülüyordu, fakat her birinin kendi favorileri ya da önemli saydıkları vardı ve onları hemen tüm betimlemelerinde kullanmışlardı. Böylece, kullanılan boyutların, kimin algılanıyor olmasından çok, kimin algılıyor olmasına bağlı olduğu görülmüştür.

Bu, her bireyin kendine özgü bir kişilik görüşüne ve başka insanlarda önemli olan özelliklerin neler olduğuna ilişkin bir görüşe sahip olduğunun ek bir göstergesidir. Buna, başka insanlara ilişkin tutarlı izlenimler oluştururken bize yardımcı olan belirli bir kişilik kuramına sahip olduğumuz gerçeğini vurgulamak için **örtülü kişilik** kuramı adı verilmiştir (Schneider, 1973). Bazı araştırmalar, gerçekten farklı kişilik özelliklerinin birbirlerine nasıl uyduklarına ya da hangi özelliklerin birlikte daha iyi gittiklerine ilişkin bu örtülü varsayımların başka insanlara ilişkin gözlemlerimiz üzerinde köklü yanlılık etkilerine yol açabildiklerini göstermektedir. Berman ve Kenny (1970) buna **ilişkisel yanlılık** adını vermişlerdir; her birimizin normal olarak insanlarda hangi kişilik özelliklerinin birlikte iyi gittiğine (birbiri ile ilişkili olduğuna) ilişkin belirli varsayımlarımız vardır. Böylece, bir kişide bir özelliği gördüğümüz zaman, ötekinin de bulunduğunu varsayarız - gerçekten var olup olmadığına bakmaksızın-. Berman ve Kenny bu olgunun başka insanların kişiliklerine ilişkin yanlı gözlemlere neden olduğunu göstermişlerdir. Hatta bu başka insanların kişilikleri algılayıcıya oldukça ayrıntılı bir biçimde betimlenmiş bile olsa bu böyledir. Yaptığımız, kendi örtülü kişilik kuramımızı, ona uyup uymadığına bakmaksızın, uyaran kişiye giydirmek ya da empoze etmektir.

Bazen bir "kurama" oldukça çok sayıda insan inanır, örneğin, cana yakın bir kişinin büyük bir olasılıkla, cömert de olduğu "kuramı" gibi. Fakat, yukarıda sözü edilen çocuklarla ilgili Dornbusch çalışmasında da olduğu gibi, algılayan kişinin oldukça kendisine özgü de olabilir.

Böylece, her birimiz dünyayı ve özellikle diğer insanları kendi kurallarımıza göre bir düzene sokmak ve bu kuralları bütün algılarımız için kullanmak eğilimindeyizdir. Ne zaman biriyle karşılaşsak, önemli olduğunu düşündüğümüz özellikler açısından onun bir izlenimini, algısını oluştururuz. Diğer kişinin gerçekte ne olduğuna bakmaksızın, izlenimimiz aynı kişilik boyutları çerçevesinde örgütlenmek eğilimindedir.

Bu durumun olası bir sonucu, algılayıcıya kendi sözcük bilgisini kullanma izni vermediğimiz sürece, bir kişiye ilişkin doğru ya da anlamlı betimlemeler elde etmenin güç olmasıdır. Değerlendirmele-

ri üzerinde yapmaları için deneklere bir dizi ölçek vermek her zaman daha kolaydır. Ancak, ölçeklere alışık olmamaları yüzünden iyi bir değerledirme yapamayabilirler. Ya da, ölçekler bir deneğin daha önce kullandıklarına benzer olabilir fakat bir diğerinin kullandıklarına benzer olmayabilirler. İlk denek, onları rahat ve iyi bir biçimde kullanabilirken, ikincisi engellenecektir. Deneklere kendi ölçeklerini kullanma izni vermek bu sorunu çözümler fakat ne var ki, bu yargılarını değerlendirmeyi ve karşılaştırmayı hemen tümüyle olanaksızlaştırır.

Bu olgunun daha köklü bir sonucu, insanların dünyayı aynı biçimde görmedikleri gerçeğidir; diğer insanların farklı yönlerini vurgularlar, farklı özelliklere dikkat ederler. Bazen bu, yalnızca, özde aynı özellikler için farklı sözcükler kullanmanın sonucudur. Bir kişi diğer birinin cana yakınlığı ve mizah anlayışı, bir başkası da inceliği ve iyi huyluluğu üzerinde konuştuğu zaman, üzerinde anlaşılamayan tek nokta anlamlar (semantics) olabilir. Öte yandan, insanlar önemli saydıkları kişilik özellikleri açısından gerçekten farklılıklar gösterirler ve başkalarına ilişkin izlenimleri kendi standartları üzerine kurulur.

SÖZSÜZ İLETİŞİM

Başka insanlara ilişkin yargılarda bulunurken birçok türden bilgiye dayanmak zorunda olduğumuz açıktır. Başkalarının davranışına ve bu davranışın içinde oluştuğu genel bağlama ilişkin bilgilerimizi kullanırız. Dil, yani kişinin söyledikleri önemli bir bilgi kaynağıdır ve daha önce bu bölümde gördüğümüz gibi, heyecan ve duyguları çıkarsamak için yüz ifadeleri kullanılır. Yüz ifadeleri **sözsüz iletişim** adı verilen alanın bir örneğidir. Sözsüz iletişim, dili kullanmaksızın bilgi aktarma yollarını kapsar. Öteki sözsüz iletişim araçları; kişisel alanın kullanımı (15. bölümde tartışılacaktır) ve aşağıda üzerinde duracağımız dilin sözsüz yönleri (paralanguage), mimikler ve göz göze iletişimdir.

Dilin sözsüz yönleri (paralanguage)

Gerçek sözcükler ve sözdizimi (sentax) dışında konuşmadaki değişiklikler büyük anlamlar taşır. Sesin perdesi, yüksekliği (loudness), çekimi (inflection) de bilgi aktarır. Ana-babalar genellikle, bebeklerinin ağlamasına bakarak, aç mı, kızgın mı, yoksa azıcık huysuz mu olduklarını bilebilirler. Köpekler farklı biçimlerde havlarlar ve hayvanı iyi tanıyan birisi için bunlardan her biri farklı bir anlam taşır.

Kuşkusuz, yetişkin konuşmasının önem ve anlamı, bir ölçüde, dilin bu sözsüz yönlerine bağlıdır. "Tıp Fakültesine girmek istiyorsunuz", gibi yalın bir söz, vurguya ve ses çekimine bağlı olarak, tümüyle farklı anlamlara gelebilir. Bunu yüksek sesle, tekdüze (vurgusuz), sonunu çekerek (sesinizi yükselterek ki bir soru olacaktır) ve sonra da bir soru olarak, fakat ilk sözcüğü daha bir vurgulayarak (karşıdakinin yeterliliğini sorgular biçimde) söyleyiniz. Heyecanları aktarmada bu değişiklikler, genellikle, yaşamsal öneme sahiptir.

"Seni seviyorum" gibi küçücük bir tümce söylenişindeki sözsüz iletişim ipuçlarına bağlı olarak yumuşak bir duygu ile yeğin bir tutku arasında her anlama gelebilir. Gerçekten, bu değişiklikler o kadar önemlidir ki, sık sık yazılı dile eklenmek zorundadırlar. Birisinin tıp fakültesini olası bir seçim olarak düşünmediğini göstermek için, daha önceki örneğimizi kullanarak, tümce şöyle söylenebilirdi; (alaycı bir tavırla) "Tıp Fakültesi'ne gitmek istiyorsun!" ya da kendinden geçmişcesine, "seni seviyorum" dedi. Bu ipuçları olmaksızın, bağlamın bütününden ne söylenmek istendiğini anlayamadığımız sürece, sözcüklerden anlam çıkarmak güçtür.

Sözsüz iletişimle ilgili araştırmalardan elde edilen, özellikle ilginç bir bulgu, sesinin perdesine bakarak birisinin yalan söylediğini anlayabilme olasılığıdır. Birçok çalışma (Ekman ve arkadaşları, 1976; Kraus ve ark., 1976) birisi yalan söylerken, sesinin ortalama (ya da daha teknik olarak, temel) perdesinin, gerçeği söylerken olduğundan, daha yüksek olduğunu göstermektedir. Aradaki fark çok küçüktür ve büyük bir olasılıkla yalnızca dinleyerek ayırt edemezsiniz. Ancak, elektronik araçlarla sesin çözümlenmesi, oldukça kesin bir doğrulukla yalanı ortaya çıkarabilir. Tersine, eğer inanılmak istiyorsanız derinden konuşmanız iyi bir fikirdir. Böylece daha samimi ve içten görünürsünüz.

Sözsüz dili (çoğu diğer sözsüz davranış türlerini) inceleyip araştırmanın güçlüklerinde biri, çoğu değişkenliklerin çok ince ve belirsiz olmasıdır. Biz sözcüklerin anlamı üzerinde büyük ölçüde anlaşırız. "Tıp Fakültesi"nin ne anlama geldiğini hepimiz biliriz ve az bir değişkenlikle, biri "seni severim" dediğinde onun olumlu bir duyguyu ifade ettiğini biliriz. Fakat insanlar sözsüz dile ilişkin değişkenliklere yükledikleri anlam bakımından oldukça büyük farklılıklar gösterirler. Bazı insanlara göre konuşmada bir duraklama vurgu içindir; diğerlerine göre kendine güvensizlik anlamı taşır; yüksekçe bir ses perdesi heyecan ya da yalan anlamına gelebilir; gürültülü konuşma kızgınlık vurgu ya da heyecan olabilir. Özgül anlamı bağlama (konuşmacı çok yüksek sesle konuşur ve size

yumruğunu gösterirse, bu kızgınlıktır), bireysel alışkanlıklara ve bireyin kişisel özelliklerine bağlıdır. Bu nedenle, sözsüz dile ilişkin (paralinguistic) ipuçlarının yorumu büyük bir sorun olmuştur. Özgül ve değişmez anlamlarının olmaması nedeniyle, böylesi ipuçlarına ilişkin bir sözlük düşünemeyiz. Tersine, anlamları sözünü ettiğimiz diğer bütün etmenlere bağlıdır.

Yine de, sözsüz dilin önemli bir bilgi kaynağı olduğu açıktır. Gerçek sözcükler olmaksızın bile, konuşmanın bu sözsüz yönlerine bakarak oldukça çok şey söyleyebiliriz. Sözsüz dil değişkenliklerinin ya da farklılıklarının bir sonucu olarak, sözcüklerin kendileri anlam ve vurgu değişikliklerine uğrarlar. Bir oyunda rol alan ya da bir oyunu seyreden herkes, bir satırı okumanın kolay olduğunu, fakat tam anlamıyla aktarabilmek için, doğru sözsüz dil nitelikleri ile, onu yalnızca gerçek bir aktörün söyleyebileceğini bilir.

Beden Hareketleri

Yakın geçmişte beden hareketleri ya da bazen denildiği gibi, beden dili üzerine tanınmış kitaplar yazılmıştır. Bu kitaplara göre, bedensel devinimleri ve duruşları gözleyerek, birisinin ne düşündüğü tam olarak söylenebilir ya da ne söylediği doğru olarak anlaşılabilir. Açık bir el ayası bir çağrı, bacak bacak üstüne atma savunuculuk anlamına gelmektedir ve benzerleri. Ne var ki, bu kitaplar genelde bilimsel araştırmalar üzerine kurulmamıştır ve (eğer okunacaklarsa bile) sağlıklı bir kuşkuculukla okunmalıdırlar. Hiç kimse güvenilebilir bir beden hareketleri sözlüğü yazmamıştır. Belki, sözsüz dilde olduğundan daha fazla beden hareketlerinin anlamı bağlama, eylemde bulunan kişiye, kültüre ve büyük bir olasılıkla, başka etmenlere bağlıdır. Açık bir el ayasının davet anlamı taşıyıp taşımadığı; her zaman bize çok tanıdık gelen, bilekten yukarıya doğru kalkmış açık bir el ayasının "dur" ya da "gitme"; ya da tersi beden hareketi, aşağıya bakan el ayası ile vücuda doğru hareket eden parmakların "gel" ya da "gir" anlamına geldiği kadar açık değildir. Bunlar gibi standart olanların dışında, çoğu beden hareketlerinin ne anlama geldiğini ayrıntıları ile bilmiyoruz. Bu yüzden, bir beden hareketleri sözlüğü işlevini üstlenen herhangi bir kitap verdiği sözü yerine getiremeyecektir.

Ancak bu, hiçbir zaman beden hareketleri ve duruşun bilgi taşıdıklarını yadsımak anlamına gelmez; taşıdıkları açıktır. Bunlar, anlamı açık ve doğrudan beden hareketleri ile belirli belirsiz beden hareketleri arasında değişirler. Genellikle kabul edilmiş özgül bilgiler ve direktifler aktaran beden hareketleri vardır. Örnekler ara-

sında "dur", "gel", "otur", "evet", "hayır", "uzaklaş", "hoşçakal" için işaret ve beden hareketleri ile belirgin anlamları olan müstehcen beden hareketleri sayılabilir.

Ayrıca, amaçsız ve niyetlenilmeden kullanılan, konuşmanın yerini almaları istenmeyen beden hareketleri de vardır. Bu beden hareketlerinin bir kişinin duyduklarını sözle anlatımdan daha doğru ifade edebildiği ileri sürülmüştür. Ekman'nın deyimi ile, kişi heyecanlarını saklamaya çalışsa bile, gerçek heyecanları "dışarıya sızdıran" **sözsüz bir sızıntı** vardır. (Ekman ve Friesen, 1974). Örneğin, bir kız bir sınav sırasında kaygılı olmadığını söyleyebilir, fakat dudaklarını yalayacak ve genellikle olduğundan daha fazla göz kırpacaktır. Bu eylemler genellikle sinirlilik belirtisidirler. Ya da bir iş bulabilmek amacı ile bir işverenle görüşmeyi bekleyen birisi sakin ve her zamankinden farksız görünmeye çalışacak fakat sürekli olarak bacak bacak üstüne atacak, kravatını düzeltecek, yüzüne dokunacak, saçı ile oynayacak ve sakin görünmeye çabalamasına karşın, genellikle bir kaygı yumağı gibi görünecektir.

Öte yandan, beden hareketleri duygularınızı gizlemenize de hizmet edebilir. Gerçekten, iş bulma umuduyla bekleyen adamın sözünü ettiğimiz değişik tepkileri göstermemeye çalışmasının nedeni budur. Aşırı derecede sinirli olabilmesine karşın bile, fazla hareket etmeksizin ve "sinirli" beden hareketleri yapmaksızın oturmayı başarabilirse sakinliği bizi etkileyecektir. Robert Krauss (Krauss ve arkadaşları, 1976) deneklerin, yalanı ortaya çıkarmada, bir kişiyi hem görüp hem de sesini duyduklarında, yalnızca sesini duydukları zamankinden daha az başarılı olduklarını gösterdi. Öyle görülüyor ki, sözsüz beden hareketlerine ilişkin ipuçları yalanı ele vermekten çok gizlemektedir.

Bu nedenle, sözcükleri güvenilmez bulurken beden hareketlerinin güvenilir olduklarını düşünmemeliyiz. Her iki iletişim biçimi de doğru ya da yanlış bilgi taşıyabilir. Dahası, beden hareketlerinin doğru yorumu, söz konusu birey ve bağlama ilişkin tam ve doğru bilgiye bağlıdır; bu durumda bile, birçok beden hareketi belirsiz ya da hatta anlamsız olacaktır. Temel nokta, beden hareketlerinin bilgi taşıyabildiği ve bazı koşullar altında, önemli bir iletişim aracı olduklarıdır.

Göz teması

Göz teması, özellikle ilginç bir sözsüz iletişim biçimidir. Sözsüz iletişimin diğer biçimlerinde de olduğu gibi, göz temasının anlamı büyük ölçüde değişir ve bağlama göre biçimlenir; fakat hemen he-

men bütün toplumsal etkileşimlerde göz temasının bilgi aktardığı bir gerçektir.

İlk olarak, **göz teması konuşmaları düzenlemede kullanılır**. Çoğu durumda bir konuşmacı konuşmaya başlarken uzağa bakar ve bitirmeden az önce de yukarıya bakar. Uzağa bakma seyircinin tepki göstermesini ya da işe karışmasını önlerken, yukarıya bakma bir düşüncenin sonuna gelindiğine işaret eder ve bir başkasının konuşmasına izin verir görünmektedir (Kendon 1967).

Göz teması ayrıca, ilgiyi ya da ilgi yokluğunu gösterir. Hollywood filmleri ilgi, tutku ya da aşkı göstermek için, genellikle, bir çifti birbirlerinin gözlerinin içine baktırırlar. Kuşkusuz, birisinin sizi çektiğini gösterme aracı olarak uzun bir göz temasını hepimiz iyi biliriz. Başka türlü normal bir konuşma, eğer konuşmacılardan biri uzun süre diğerinin gözlerine bakmayı sürdürürse, romantik bir ilginin ifadesi halini alabilir. Tersine, temastan kaçınma ya da teması kesme, genellikle, kişinin ilgili olmadığı anlamına gelir. Gerçekten, bir konuşma sırasında birisi göz temasından kaçınıyorsa, bunu o kişinin olanlara gerçekten kendini vermediğine yorumlamak eğilimindeyizdir. Bir kişi soruları ne kadar dikkatli yanıtlarsa yanıtlasın, uygun zamanlarda başını ne kadar sallarsa sallasın ve konuşmayı ne kadar sürdürürse sürdürsün, göz teması yokluğu söylediklerimizle ilgili olmadığı anlamına gelir (Weisbrod, 1967).

Ancak, bu genel ilkenin açık istisnaları vardır. Göz teması yokluğu bazen kişinin utangaç ya da korkuyor olduğu anlamı taşıyabilir. Ek olarak, kötü haber ileten ya da acı verici bir şey söyleyen birisi göz temasından kaçınabilir. Ayrıca, göz temasından kaçınma çok özel bir konu tartışılırken, birisinin özel yaşamına saygının bir göstergesi de olabilir. Bu nedenlerle, yorum bir çok etmene bağlıdır.

Dahası, **göz teması tehdit için de kullanılabilir**. Birçok çalışmada, araştırmacılar bir caddenin köşesinden geçen insanların gözlerinin içine baktılar ya da bakmadılar. Gözlerine bakılanların, bakılmayanlarla karşılaştırıldığında, karşıya daha hızlı geçtikleri görüldü. Benzeri biçimde, araştırmacılar arabaları içindeki insanların gözlerinin içine baktıkları zaman bunların kavşaktan daha çabuk geçtikleri gözlendi (Ellsworth ve arkadaşları, 1972). Diğer bir deneyde, bir kişi kendisine karşı saldırganca davranabilecek bir konumda bulunan bir deneğin gözlerinin içine baktı. Gözlerine bakılan denekler gözlerine bakılmayanlardan daha az saldırgandılar (Ellsworth ve Carlsmith, 1975). Açıkça görülüyor ki, uzatılmış göz teması bir tehdit olarak yorumlanabilir ve insanların kaçmasına ya da uzlaşıcı davranmalarına neden olabilir.

Göz temasının açık bir biçimde çelişen iki anlamının bulunması arkadaşlık ya da tehdit - belki de şaşırtıcı değildir. Her iki durumda da göz teması daha büyük bir kendini vermişliği ve daha yüksek duygusal içeriği ifade eder. Heyecanın olumlu ya da olumsuz olması bağlama bağlıdır. Bir kez daha yineleyelim, sözsüz iletişimin değişmez bir anlamı yoktur. Bu nedenle, içinde bulunulan durum ve diğer kişi hakkındaki bilgiler kullanılarak yorumlanmalıdır.

NESNEL ÖZBİLİNCİ

Tıpkı, başka insanların ne yapıyor olduklarının farkına vardığımız gibi, kendi davranış ve duygularımızın da bilincindeyizdir. Ancak, kendimize ilişkin bilinçliliğimizin derecesi büyük ölçüde değişir. Bazen ne yapıyor olduğumuza özel bir dikkat gösterirken, başka zamanlar davranışlarımız hakkında fazlaca düşünmeden, aşağı yukarı otomatik olarak tepkide bulunuruz. Bu olguya ilişkin bir dizi çalışma özbilincinin davranışlarımız üzerinde aşırı derecede etkili olabileceğini göstermiştir.

Robert Wicklund ve Shelley Duval (1971) insanların bazen kendilerine bir nesneymişlercesine baktıklarını ileri süren bir nesnel özbilinci kuramı önermişlerdir. Bu kurama göre, bazı koşullar altında başka insanlara nasıl bakıyorsak, kendimize de öyle bakarız. "Geride durur" ve bir dış gözlemcinin konumunu (bakış açısını) alarak kendi davranışımızı gözleriz. Bunu yaptığımızda, daha bir kendimizin bilincinde, nasıl göründüğümüzün ve ne yapıyor olduğumuzun daha fazla farkında ve özellikle "doğru" şeyi yapmak konusunda daha bir duyarlı olmak eğilimindeyizdir.

Örneğin, bu tür bir yükseltilmiş özbilinci ya da farkındalık deneğin uygun davranıştan ne anladığına bağlı olarak saldırgan davranışı arttırabilir de azaltabilir de. Çoğu koşullar altında toplumumuzda erkekler kadınları incitmenin yanlış olduğunu düşünürler. Bir sözde öğrenme deneyinde, erkeklerden kadınlara elektrik şoku vermeleri istendiğinde, yüksek özbilinci koşullarında daha az şok verdikleri görülmüştür (Scheier ve ark., 1974). Öte yandan, bir başka çalışmada araştırmacı, içinde bulundukları durumda şok vermenin beklenen davranış olduğunu söyleyerek bir belirleme yaptığında, özbilinci yüksek kadınların erkeklere daha fazla şok verdiklerini göstermiştir (Carver, 1974). Önemli olan nokta, nesnel özbilincinin bir kişiye toplumsal standartlara göre ya da içinde bulunulan durumda kim önemli ise onun standartları açısından "iyi görünmek" isteğine yol açmasıdır.

Bu araştırmaların belki de en ilginç yönü, kullandıkları nesnel

özbilinci yaratma yöntemleridir. Kuramsal olarak, dikkatinizi kendinize çeken her şey bu işi görmelidir, fakat bu nasıl yapılabilir? En etkili teknik kişide gözlendiği izlenimini yaratmaktır. Örneğin, eğer bir odada sakin sakin otururken birisi bir fotoğraf makinası çıkarırsa, ansızın çoğu kişi kendisine dikkat kesilmeye ve görünümü konusunda kaygılanmaya başlar. Söz konusu bir televizyon kamerası ve siz videoya alınacaksanız, ya da daha kötüsü, bir seyirci kitlesi tarafından TV'de izleneceksiniz, bu etki daha da güçlüdür. Bu koşullar altında, başkalarının hakkınızda ne düşündüklerini merak etmeye ve onlara nasıl görünmeniz gerektiğini düşlemeye başlarsınız.

Nesnel özbilincini arttırmanın en yalın ve şaşırtıcı yolu, bir ayna önüne oturmaktır. Kuşkusuz, ayna kendinizin gerçek bir imgesini sağlar ve nasıl göründüğünüzü ve ne yaptığınızı gerçekten görebilirsiniz. Bir başkasına nasıl göründüğünüzü hayal etmenize gerek yoktur, çünkü bir anlamda, siz kendiniz bir başkası olabilir ve kendi imgenizi seyredebilirsiniz. Bir aynanın, herkesin bildiği, günlük olarak kullandığı bir nesnenin böylesi güçlü bir etkiye sahip olduğuna inanmak güç olabilir, fakat birçok araştırma gerçekten bunu göstermektedir. Bunu kendiniz deneyiniz, büyük bir olasılıkla, önünüzdeki bir aynanın varlığı sizi kendinizle daha bir ilgili kılacak ve bunu kendiniz göreceksiniz.

ÖZET

1. Çok az bilgiye dayanarak bile, insanlar başka insanların oldukça tutarlı izlenimlerini (algılarını) oluşturabilirler.

2. Değerlendirmeye ilişkin boyut ilk izlenimlerin temelinde yatan en önemli örgütleyici ilkedir. İnsanlar ilk olarak, diğer kişiyi ne kadar sevdiklerine ya da sevmediklerine karar verdikten sonra ona, bu hoş ya da hoş olmayan görünüme uygun özellikler yüklemektedirler.

3. İnsanların diğer insanlara ilişkin bilgileri nasıl işledikleri konusunda iki rakip görüş vardır: Öğrenme yaklaşımı ki, buna göre insanlar oldukça mekanik bir biçimde bilgilerin ortalamasını ya da toplamını alırlar; ve **gestalt** yaklaşımı ki, buna göre de, insanlar her yeni ve taze bilgiden sonra bir kişi hakkında yeniden düşünür ve hakkında bildikleri her şeyi kaynaştıran tutarlı ve anlamlı bir izlenim oluştururlar.

4. Bizim başka insanlara ilişkin yargılarımız çok doğru değildir. Özellikle yüz ifadelerinden heyecanlarını kestirmede güçlük çekeriz. Heyecanlarının olumlu mu yoksa olumsuz mu olduğunu

oldukça kolay söyleyebiliriz, fakat **hangi** olumlu ya da olumsuz heyecanın yaşandığını çıkarsamada güçlük çekeriz.

5. Başkalarına ilişkin yargılarımızı çarpıtan ya da saptıran kimliklenebilir değişik algısal yanlılıklar vardır: Halo etkisi (sevdiğimiz bir kişinin her boyutta iyi olduğunu düşünme eğilimi), olumluluk yanlılığı (çoğu insanı, hatta pek o kadar seçilebilir olmayanları bile, sevme eğilimi) ve yansıtma eğilimi (başkalarının bizim gibi olmalarını bekleme eğilimi).

6. Her birimizin örtülü bir kişilik kuramı vardır. Diğer bir deyişle, insanların nasıl davrandıklarına ilişkin olarak, bazı örgütleyici ilkelerimiz vardır. Bu, bir başka kişi hakkında sahip olduğumuz bir dizi farklı bilgi parçasını örgütlememizde yardımcı olur.

7. Başkaları ile iletişim kurmak için, ses perdesi, beden hareketleri, beden dili ve göz teması gibi sözsüz ipuçlarını kullanırız. Bunlar oldukça güvenilir iletişim yollarıdırlar.

4. BÖLÜM
YÜKLEME KURAMI

Bir önceki bölümde bir başka kişinin kişilik özelliklerine ilişkin algımızın, ona ilişkin algılarımızda merkezi bir rol oynadığını görmüştük. Eğer, diğer kişiyi "cana yakın" birisi olarak görürsek, birbirine bağlı bir dizi algı buna uygun olarak biçimlenecektir. Dahası, daha sonraki bölümlerde de görüleceği gibi, ilk izlenimler o kişiyi ne kadar sevip ona karşı nasıl davranacağımız konusunda da etkili olacaklardır. Fakat bu, bir başka kişinin kişilik özelliklerini nasıl algıladığımız sorusunu yanıtlamaz. O kişinin "cana yakın" biri olduğunu nereden biliyoruz? Gerçekten bir başka kişide bir dizi eğilimin bulunduğu konusundaki yargılara nasıl varıyoruz? Bir kişinin zeki, ya da iyi bir falsolu beyzbol topu atıcısı, ya da Yahudi aleyhtarı biri olduğunu nasıl anlıyoruz? Niyetler ya da gününde olup olmamak gibi, daha geçici başka psikolojik durumlara ilişkin sonuçlara nasıl varıyoruz?

İnsanları algılama hayvanları algılamadan işte bu bakımlardan farklıdır. İnsanları algılama, sık sık, onların iç durumlarına ilişkin çıkarsamaları gerektirir. Bir kişiyi düşünürken, güdüler, kişilik, heyecanlar ve tutumlarla ilgileniriz. Böylesi çıkarsamaları sınırlı bir bilgiye dayalı olarak yapmak zorundayızdır, çünkü yalnızca, yüz ifadeleri, mimikler, geçmiş davranışlardan anımsadıklarımız, kişinin kendi iç durumu hakkında söyledikleri ve benzeri dış işaret ve ipuçlarına ulaşabiliriz. Kişinin iç durumuna ilişkin doğrudan bilgimiz yoktur; yalnızca dış ipuçlarına dayalı bilgilere sahibizdir.

Bu çıkarsamaların ele alınıp araştırılması sosyal psikolojik araştırmaların en etkin alanlarından biri olmuştur. Söz konusu çıkarsamalar **yükleme kuramı** adı verilen bir çok kuramsal yaklaşım tarafından açıklanmaya çalışılmıştır. Bir **yükleme**, bir gözlemcinin açık davranışa bakarak, bir aktörün ya da kendisinin içsel durumu hakkıda yaptığı bir çıkarsamadır.

Heider'in sağduyu psikolojisi

Çıkarsamalar konusunda kuram geliştirme, gerçekte olgusal nedensellik ile ilgilenen Heider'le (1958) başlamıştır. Yani, Heider günlük yaşamda insanların neyin neye neden olduğuna nasıl karar verdikleri ile ilgilenmiştir. Ona göre, bütün insanlarda iki temel güdü vardır. **Bunlar çevremizdeki dünyaya ilişkin tutarlı, parçaları birbirine uyan bir görüş oluşturma ve çevremizi kontrol etme güdüleridir.** Bu güdülerden her birini doyurmanın gereklerinden biri, insanların nasıl davranacaklarını kestirebilme yeteneğidir. Eğer insanların nasıl davranacaklarını kestiremezsek bizi çevreleyen dünyaya ilişkin görüşümüz rastlantısal, şaşırtıcı, tutarsız ve düzensiz olmak zorundadır. Başkalarının davranışlarını kestirebilme yeteneği olmaksızın, işimizdeki performansımız için ödül mü yoksa ceza mı, arkadaşımızdan bir öpücük mü yoksa çenemize bir yumruk mu, ya da sevgili kızımızın kahvaltısını yapmasını mı yoksa önüne gelenleri yemek masası üzerine dağıtmasını mı bekleyeceğimizi bilemezdik. Başka insanların davranışları hakkında kestirmeler yapmak (bu kesin bir şey olmaktan çok, yalnızca bir olasılık bile olsa) çevremizdekilere ilişkin kararlı ve tutarlı bir görüş için gereklidir.

Benzer biçimde, başkalarının davranışlarını kestirebilme yeteneğimiz olmaksızın, çevremiz üzerinde doyurucu bir denetim kurabilmenin olanağı yoktur. Eğer, uygun fiyatı verirsek, bir satıcının polis çağırmak yerine istediğimiz iş pantalonunu bize vereceğine güvenebilmeye gereksinimimiz vardır. Beşinci cadde boyunca arabamızı sürerken, önümüzden giden büyük kamyonun ansızın bir U dönüşü yapmayacağına güvenmeye gereksinimimiz vardır. Bir lokantada dana haşlama ısmarladığımız zaman, domuz bacağı değil, dana haşlama geleceğine güvenmek zorundayızdır. Dolayısıyla, çevremizi kontrol edebilmede anahtar etmen, o çevre içindeki başkalarının nasıl davranacaklarını kestirebilmektir. Bunu yapabilmek için de insan davranışına ilişkin temel bir kuramımızın olması gerekmektedir. Bu nedenle, Heider, yalnızca psikologların değil,

herkesin başka insanların davranışları için nedensel açıklamalar bulmaya oldukça büyük bir enerji yatırımı yaptığını ileri sürdü. Ve bunun sonucunun bir sağduyu psikolojisi olduğuna işaret etti; yani her ortalama insanın, insan davranışına ilişkin genel bir kurama sahip olduğu görüşünü ortaya attı.

Böyle bir sağduyu psikolojisinde anahtar öge, başkalarının davranışları altında hangi kararlı eğilimlerin yattığını kimlikleyebilme yeteneğidir. Nasıl davranacaklarını kestirebilmek için insanların kişiliklerine, güdülerine, heyecanlarına ve tutumlarına ilişkin bir yargıya (çok yüzeysel ve çabuk bile olsa) gereksinim duyarız. Eğer kızımız mutsuz görünüyorsa, bunun nedeni anne ve babasının yatakta biraz fazlaca kalmaları yüzünden aç ve huysuz olması mıdır, yoksa midesinin rahatsız olması ve yemekte olduğu pastaları kaybetmek üzere bulunması mıdır? Bilmeye gereksinimimiz vardır. Yaşlı bay Hodkinson bir Yahudi aleyhtarıdır da 99.500 dolara satılığa çıkardığı evi bize 97.000'e, hatta, 99.500'e bile vermez mi; yoksa yalnızca pazarlık mı etmek istemektedir? Kafamıza takılıp kalan o sarışın, sadece naz mı etmektedir? Öyleyse, biraz daha ısrarlı olursak belki onu elde edebilir miyiz? Yoksa, gerçekten bize karşı ilgisiz midir? Eğer öyleyse, onu izlemenin, ısrarlı olmanın bir anlamı yoktur. Çevremizde olup bitecekleri kestirebilmek ve kontrol edebilmek için, başka insanların içsel eğilimlerine ilişkin her türden yargıda bulunmaya gereksinimimiz vardır.

DIŞSAL NEDENLERE KARŞI İÇSEL NEDENLER. Öyle görülüyor ki, nedensellik algılamalarının çoğunda, temel sorun, belirli bir davranış, eylem ya da olayın içsel durumlara, yani, kişisel özelliklere ya da dış güçlere yüklenmesi sorunudur. Bir kişi, genellikle, ya bazı kişisel özellik ve eğilimleri nedeniyle ya da bazı dışsal güçler nedeniyle davranıyor olarak algılanır. Sözünü ettiğimiz sarışın bizim, temelde, çok güçlü ve ayırımsız (herhangi bir kadın olabilir) bir iç cinsellikle mi, yoksa onun özelliklerinden (bizim dışımızda bir neden) dolayı mı kendisini istediğimizi bilmek ister. Bir dersten başarısız olan bir öğrenci, bunun yeteri kadar zeki olmadığından ya da yeterince ders çalışmadığından mı (içsel neden), yoksa hocanın anlattıklarının açık olmamasından, kitabın düzeyinin sınıfınkinin çok üzerinde olmasından (dışsal neden) ya da sınavdaki soruların çok zor olmasından (dışsal neden) mı kaynaklandığını bilmek ister. Okulların yönetim kurullarında, akademik toplantılarda, mahkemede ve yasama organlarında okullarda zenci çocukların beyaz çocuklardan daha zayıf olmalarının zeka düzeylerinin ve güdülenmelerinin düşük olmasından mı (içsel neden), yoksa ön yargılı ırk ayırımından,

duyarsız beyaz orta sınıf öğretmenlerinden, yetersiz olanaklardan ve uyarıcı olmayan akran gruplarından mı (dışsal neden) kaynaklandığı tartışılmaktadır (A.B.D.'de).

Böylece, temel sorun dışsal bir yüklenmenin mi, yoksa içsel bir yüklemenin mi yapılacağıdır. Dışsal yüklemelerde, nedensel sorumluluk, aktörün dışında, onu saran genel çevre, etkileşmekte olduğu özgül kişi, üzerinde bulunan rol kısıtlamaları, davranışları için ödül teklifleri ya da ceza tehditleri, şans, üzerinde çalıştığı işin özgül doğası ve benzeri her şeye yüklenebilir. İçsel nedenler arasında kişilik özellikleri, güdüler, heyecanlar, tutumlar, huylar, yetenekler, çaba ya da kişinin kendisiyle birlikte taşıdığı başka şeyler olabilir. Böylece, Heider sürekli olarak kendimize diğer bir kişinin davranışının altında yatan nedenleri sorduğumuzu ve bu soruyu, davranışa, bireyin içinde ya da dışında bir neden bularak yanıtlamaya çalıştığımızı varsaymaktadır.

NEDENİN KARARLILIĞI. Nedensellik algılamasında ikinci derecede önemli fakat yardımcı bir sorun nedenin **kararlı mı,** yoksa **kararsız mı** olduğudur. Diğer bir deyişle, neden, o dışsal nesnenin ya da aktörün içsel özelliklerinin göreli olarak kalıcı bir niteliği midir, yoksa değil midir? Bilmeye gereksinimimiz vardır. Kurallar ve yasalar(kırmızı ışıkta geçme yasağı ya da başarlı bir beyzbolcunun topu fırlatan kolunu kırma yasağı), mesleksel roller (profesörler yıllar boyu toplantılara katılır konferans verirler), ya da belirli işlerin güçlük düzeyleri (beyzbolda falsolu bir topa vurabilmek her zaman güçtür ve kızımızı gıdıklayarak güldürmek her zaman kolaydır) gibi, bazı dışsal nedenler oldukça kararlıdır. Fakat, bazı dışsal nedenler de oldukça kararsızdırlar: yarışmaya dayalı sporlarda, her zaman aynı yeterlik düzeyinde oynamaması yüzünden, rakip oyuncu ya da takımın ne kadar büyük bir engel oluşturduğunu kestirebilmek zordur. Nolan Ryan (ünlü bir beyzbolcu) bir gün harika bir oyun çıkarabilir ve ertesi gün topu kaleye atamayabilir. Böylece, onun performansı, rakip top atıcıların performansları için kararlı bir dışsal neden olmayacaktır. Benzer şekilde, belirli işler işçiye yükledikleri dışsal istemler bakımından oldukça farklılık gösterirler. Bir general olma, kişi üzerinde savaş zamanında barış zamanında olduğundan daha farklı dışsal güçlerle etkili olur ve hatta girdiği çarpışmanın özel çeşidine bağlı olarak daha da farklı istemler yükler.

Bunun bir örneği, yalın başarı görevleri için Weiner'in Çizelge 4.1'de görülen tipleştirmesidir. Kişi, genellikle bir öğrencinin belirli bir işteki başarı ya da başarısızlığını dört nedenden birine ya da daha fazlasına yükler: **yetenek**, **çaba**, **şans**, ya da **işin güçlüğü**. Ve

çizelgede görüldüğü gibi,bu nedenler içsel-dışsal, kararlı-kararsız kategorilerine oldukça iyi uymaktadırlar.

ÇİZELGE 4-1
Başarı davranışının algılanmış belirleyicileri için bir sınıflandırma

Kararlılık	İçsel	Dışsal
Kararlı	Yetenek	İşin güçlüğü
Kararsız	Çaba	Şans

Kaynak: Weiner, 1974, s. 6.

Sonuç olarak, kararlı-kararsız ayırımı, insanların nedensel yüklemelere ilişkin olarak sahip oldukları ilk (yukarıda sözü edilen) güdüyle ilgilidir. Eğer, bir sonuç kararlı bir nedene yüklenirse, gelecek için yapılacak kestirmeleri belirlemede ona daha fazla ağırlık verilecektir. Valle ve Frieze (1976) deneklerden bir yaşam sigortası satıcılığı işi için varsayımsal bir adayı değerlendirmelerini istediler. Adayın geçmişte neden bu kadar çok sigorta sattığını açıklamalarını ve gelecek için başarı durumunu değerlendirmelerini istediler. Denekler geçmişteki başarıyı yetenek ya da kişilik gibi kararlı etmenlere yükledikleri zaman, bu yüklemeler gelecek için yaptıkları kestirmelerle yakından ilgili idi. Geçmişteki başarıyı şans, kararsız çaba, ya da satışların yapıldığı belli bir dönem gibi, kararsız etmenlere yükledikleri zaman ise, yüklemeleri gelecek için yaptıkları kestirmelerle pek ilgili değildi.

İnsanların başkalarının davranışlarına yükledikleri olası bütün nedenlerin bir listesini çıkarmak, gerçekte, olanaksızdır. Bu örneklerin de gösterdiği gibi, çok fazla neden vardır ve yaşamın üzerinde durulan bölümüne (alanına) bağlı olarak, oldukça da farklılık gösterirler. Fakat genel olarak, bu nedenler, buraya kadar sözünü ettiğimiz iki boyutun (içsel-dışsal, kararlı-kararsız) kesişmesinden oluşan dört sınıf ya da kategoriye oldukça iyi uyarlar.

DEĞİŞMEZLİK İLKESİ. Böyle yüklemelere nasıl karar veririz? İki yalın ilke ile işe başlayabiliriz. İlk olarak, Heider, genel anlamda, **değişmezlik ilkesini** kullandığımızı ileri sürer. Alışılmış olarak, hepimiz herhangi bir davranışın pek çok nedene bağlı olduğunu varsayarız. *Fakat değişmezlik ilkesine göre yaptığımız şey, bir dizi farklı koşulda, belirli bir etki ile belirli bir neden arasındaki ilişkiye bakmaktır. Eğer, bir dizi farklı koşulda, belirli bir nedenle belirli bir*

etki arasında değişmez bir ilişki gözleniyorsa ve eğer, nedenin yokluğunda etki de görülmüyorsa, etkiyi o nedene yükleriz. Patronumuzun her tatilden dönüşte yaptığımız işten memnun olduğunu ve başka her zaman bizi eleştirdiğini varsayalım; davranışını yakın geçmişte tatile çıkıp çıkmamasına yükleriz. Bölüm başkanımızın sekreterlik için çok güzel bir kadını işe aldığını fakat nitelikli bir kadının öğretim üyesi olarak alınmasına, her zaman, karşı çıktığını varsayalım; davranışını şöven tutumlarına yükleriz. Yerel NBA takımının, Boston Celtics takımına her zaman yenildiğini ve Atlanta Hawks takımını her zaman yendiğini varsayalım: performansını yetenek düzeyine (orta) ve karşıt takımların yetenek düzeylerine (sırasıyla, yüksek ve düşük) yükleriz.

Bu değişmezlik ilkesi, kuşkusuz, tümüyle bilim adamlarının kullandığı bilimsel yöntemin aynıdır. Bir bilim adamı da belirli bir etmenin bir dizi farklı koşulda, belirli bir etki ile birlikte görülüp görülmediğine bakarak nedensellik yargılarına varır. Örneğin, eğer bir bilim adamı, tüyler ya da top mermileri olmalarına ve bir binanın tepesinden ya da kalça yüksekliğinden düşmelerine bakmaksızın, nesnelerin değişmez olarak yükseklerden aşağılara doğru düştüğünü gözlerse, genel bir nedensel etmenin bulunduğu sonucuna varır ki, o da yer çekimidir. Benzer biçimde, sağduyu psikologları olarak, başkalarının davranışlarını gözler ve belirli bir uyarıcıyı izleyen düzenli, değişmez etkilere bakarız. Bu yolla, kritik nedene ilişkin bir yükleme kararına varırız.

PAYLAŞTIRMA (AZALTMA) İLKESİ. Diğer bir temel ilke Kelley'nin (aşağıya bakınız) paylaştırma ilkesi adını verdiği ilkedir: "Belirli bir etkiye yol açmada belirli bir nedenin rolü, eğer, ortada inanılabilir başka nedenler de varsa", bunlar arasında paylaştırılır (1972, s. 8). Diğer bir deyişle, eğer ortada birden fazla olası neden varsa, daha az güvenle yüklemeler yaparız ve etkiyi belirli bir tek nedene yüklemeye daha az istekliyizdir. Bir sigorta satıcısı bize karşı çok nazikti̇r ve bizi yemeğe davet eder, fakat niçin bu kadar dostça davrandığına ilişkin güvenli bir yükleme yapamayabiliriz. Sözlerine inanıp davranışını bizi gerçekten sevmesine yükleyebiliriz. Daha büyük bir olasılıkla, davranışını iki nedene paylaştırabilir ve onu kısmen sevmeye, kısmen de bizimle iş yapma isteğine yükleyebiliriz. Kuşkusuz, sigorta almak için paramız yoksa, böylesi bir paylaştırma zahmetine katlanmayabiliriz.

Thibaut ve Riecken tarafından yapılan iki deneysel çalışma paylaştırma ilkesine ilişkin açık bir gösteri niteliğindedir. İlk deneyde, denek biri yüksek diğeri düşük statülü iki kişiyi bir isteğine

uymaya razı etti. Sonra, kendisine bu kişilerin isteğine neden uydukları soruldu. Burada amaç düşük statülü kişinin, temelde, dış baskıya boyun eğen birisi olarak algılanacağını (daha güçlü biri bir istekte bulunmuştur) ama yüksek statülü kişinin dış baskı (ondan bir istekte bulunulmuştur, fakat, bu istek pek zorlayıcı değildir, çünkü daha az güçlü bir kişi tarafından yapılmıştır) ve içsel eğilimlerin (yüksek statülü kişi uymak istemeseydi istek görmezlikten gelinebilirdi) bir bileşimine karşılık veren birisi olarak algılanacağını göstermektir. Sonuçlar da, bunu göstermiştir. Deneklerden, diğer kişilerin nasıl etkilendiklerini belirtmeleri istendiğinde, hemen hemen, bütün durumlarda yüksek statülü kişinin zaten "inanmak istediğini" belirtmişlerdir. Düşük statülü kişinin uyması, daha sık olarak ona uygulanan baskıya yüklenmiştir. Böylece, nedensellik odağı, yüksek statülü kişi için, düşük statülü kişi için olduğundan daha içsel olarak algılanmıştır. Bu, paylaştırma (azaltma) ilkesine göre beklenen sonuçtur. Davranış içsel ve dışsal güçlerin bileşiminin bir sonucu olarak algılandığı zaman, (yüksek statülü uyan kişi ile olduğu gibi) yüklemelerimizi buna uygun olarak bölmek eğilimindeyizdir.

Belki de en çok karşılaştığımız sorunlardan biri, bir davranışı, yalnızca bir tek içsel nedene mi, yoksa bu nedeni paylaştırıp, biraz rolünü azaltarak içsel ve dışsal nedenlerin bir bileşimine mi yüklememiz gerektiğine karar verme sorunudur. Örneğin, ikinci bir çalışmada, Thibaut ve Riecken bir yardım davranışında bulunan güçlü bir kişinin aynı davranışta bulunan zayıf bir kişiden daha nazik, ince ve iyi bir kişi olarak algılandığını gösterdiler. Güçlü bir kişinin yardım davranışı, daha fazla içsel nedenlere yüklenir; zayıf bir kişinin yardım davranışı ise içsel (nazik bir kişi olma) ve dışsal (yardıma zorlanma ya da sonuçlara katlanma) nedenlerin bir bileşimine yüklenir.

Kelley'nin küp kuramı

Buraya kadar betimlediğimiz süreçler oldukça yalındır. Algılayan kişi nedenin aktörün içinde mi, yoksa dışında mı olduğunu belirlemeye çalışmaktadır. Eğer inanılabilir birden fazla neden varsa nedenselliği biraz azaltarak bunlara paylaştırmak eğilimindedir. Fakat, bu biçimi ile yükleme kuramı insanların nedensellik yargılarını ayrıntıları ile açıklayabilmek için ne gerektiği kadar sistemli, ne de yeterince özgüldür. Kelley (1976) insanların çok nedenli görünen durumlarla karşılaştıklarında yaptıkları yüklemeleri açıklayan çok kapsamlı bir kuram geliştirmiştir. Kelley'in genel ilkesi **birlikte değişme** ilkesidir: insanlar üç farklı boyutta neden ve et-

kilerin birlikte değişimine bakarlar: (1) **uyarıcı nesne** (varlık), (2) **aktörler** (kişiler) ve (3) **bağlam ya da durumlar** (zaman ve koşullar). Diğer bir deyişle, nedenini aradıkları şeyle bunlardan herhangi biri arasında bir birlikte değişme ilişkisinin bulunup bulunmadığına bakarlar. Açıklanmak istenen olayla arasında böyle bir ilişki çıkarsadıkları boyuta nedensellik yüklemesi yaparlar.

İnsanların bu üç bağımsız boyutta olayları kontrol ettikleri varsayıldığından, buna küp kuramı denmektedir. Birlikte değişme ilkesi tıpkı Heider'ın değişmezlik ilkesi gibidir; kişinin yaptığı, bütün bu bilgiler arasındaki tutarlılık ve düzenliliklere bakmaktır. Eğer, kişi belirli bir olayın değişmez olarak, belirli bir koşullar takımı ile birlikte ortaya çıktığını görürse, olayın hangi nedene yükleneceğini bilir. Bu nedenle, kişinin aradığı, Heider'ın deyimi ile, belirli bir koşullar takımı ve o değişmez etkidir, ya da Kelley'nin deyimi ile, etkinin görülüp görülmeyeceğini belirleyen koşulların düzenli bir birlikte değişimidir.

Bu durum karmaşık görünmektedir, fakat gerçekte yalındır. En kolayı, basit bir örnekle özü kavramaya çalışmaktır. Arkadaşımız Bill'in yeni bir filmi dört kez gördüğünü, onu çok güzel bulduğunu ve bizim de görmemizi istediğini varsayalım. Ona inanacak mıyız? Bill'in bu davranışının ya da söylediklerinin nedeni, gerçekten, gördüğü filmin güzelliği midirj (uyarıcı nesne ya da varlık)? Kelly modeline göre, tepkimiz otomatik olarak kendimize şu soruları sormak olacaktır: (1) Bill **her zaman** her filmin güzel olduğunu söyler mi? Yoksa, söyledikleri yalnızca **bu filme mi özgüdür**? (2) aynı ya da benzer sözleri başkalarından da duyuyor muyuz, yoksa, bu sözler yalnızca ona ve onun garip film zevkine mi özgüdür? (3) dört kez seyrettiği filmi **her seferinde sevmiş midir**, yoksa bazen sevmiş bazen sevmemiş midir? Filmi güzel bulmasının nedeni yanında güzel bir kızla iyi bir yemekten sonra ya da bedava seyretmiş olması mıdır? Yoksa, ne zaman, kiminle ve nasıl seyrederse etsin, nereye oturmuş olursa olsun, filmi sevmiş midir?

Böylece, Kelly'nin kuramı, nedensel yüklemeler yapmaya çalışırken insanların üç ayrı çeşit bilgiden yararlandıkları üzerinde durur: (1) **Belirginlik (farklılık) bilgisi;** bu kişi yalnızca bu varlığa (yani bu uyarıcı ya da nesneye) ilişkin olarak mı böyle davranmaktadır, yoksa diğer varlıklara ilişkin olarak da aynı davranışı göstermekte midir? Örneğimize dönersek, Bill birçok başka filmi değil de yalnızca bu filmi mi sevmektedir? Yani, onu ilgilendirdiği kadarı ile, tepkisi yalnızca bu belli varlığa özgü müdür? (2) **yaygınlık (fikir birliği) bilgisi;** bu durumda başka insanlar da aynı şekilde mi davranmaktadırlar? Bu filmi başkaları da sevmekte midir? (3) **Tutarlı-**

lık bilgisi; zaman içinde ve değişik durumlarda tutarlılık; bu kişi diğer zaman ve durumlarda da aynı şekilde mi tepki göstermektedir? Ya da, bu tepki bu kişinin bu varlığa karşı her zaman ve durumda gösterdiği tepki midir? Eğer, Bill filmi bazen sever bazen sevmezse, sevmesinin nedeni belki seyrettiği zamanla ya da seyrederkenki ruhsal durumu ile ilgili bir şey olabilir; tepkisi yalnızca filme yüklenemez. Öyleyse bu, biz belirli bir etkiyi belirli bir nedene yüklemeye çalışırken Kelley'nin işlerlik kazandığını kestirdiği, ancak, örtülü ve otomatik bir biçimde işleyen bir süreçtir -. Çok çabuk bu boyutlar boyunca bilgi ambarımızı gözden geçiririz.

Dışsal nedenlere bir yüklemenin yapılabilmesi için, yani, filmin Bill'in mutluluğunun nedeni olabilmesi için, uygun bir biçimde üç testin üçü de geçilmelidir: yüksek belirginlik, yüksek yaygınlık (fikir birliği), yüksek tutarlılık; Bill'in tepkisi başka filmlere değil, yalnızca bu filme özgü olmak zorundadır; filmi başka insanların da sevmesi zorunludur; bu ve diğer koşullarda filmi tutarlı olarak sevmiş olması zorunludur.

Kelley'nin "küp" kuramından çıkartılan kestirmelere ilişkin en sistemli çalışmaları McArthur (1972) yapmıştır. Deneklere çok basit bir varsayımsal olay vermiş ve kullanabilecekleri **yaygınlık, belirginlik** ve **tutarlılık** türünü değişimlenmiş (manipule etmiş), sonra da yüklemelerine bakmıştır. Üç temel kestirme ve sonuçlar Çizelge 4-2'de verilmiştir. "Geçen gece, gece kulübündeki komedyene Mary'nin niçin katılırcasına güldüğünü açıklamaya çalışma" örneği de Çizelge 4-2'ye eklenmiştir. Üç testi de geçtiği için, birinci durum uyarıcının (nesnenin) kendisine yüklemeyi güçlendiren en açık bilgi olarak görülmektedir. Bu komedyene herkes gülüyordu. Mary öteki sanatçılardan hiç birine gülmedi, fakat buna her zaman güler. Öyleyse o gerçekten komik olmalı idi. Çoğunlukla, bu durumu denekler de öyle görmüşlerdir; % 61'i Mary'nin tepkisini komedyene yüklemiştir. İkinci örnek, gözlemciyi bir kişi (aktör) yüklemesine götürmektedir: Mary her komedyene güler, buna da her zaman güler - fakat, hemen hemen başka hiç kimse gülmedi. Mary çok gülen biri olmalı idi (% 86). Üçüncü durum bize, duruma özel bir şeyin bulunduğunu düşündürmektedir: Mary başka hiç kimseye gülmedi, daha önce buna da hemen hemen hiç gülmemişti, ve başkaları da gülmedi. Bu durumda (koşullarda) farklı ve değişik bir şey olmalıydı.

ÇİZELGE 4-2
Mary niçin güldü?

Koşul	KULLANILABİLECEK BİLGİ TÜRÜ			
	Yaygınlık (Fikir Birliği)	**Belirginlik**	**Tutarlılık**	**Yükleme**
1	Yüksek-başka herkes de güldü	Yüksek-Başka hiç kimseye gülmedi	Yüksek-Ona her zaman güler	Uyarıcıya-Komedyen (% 61)
2	Düşük-hemen hemen başka kimse gülmedi	Düşük-Komedyenlere her zaman güler	Yüksek-Ona her zaman güler	Kişiye: Mary (% 86)
3	Düşük-Hemen hemen başka hiç kimse gülmedi	Yüksek-Başka hiç kimseye gülmedi	Düşük-Ona hemen hiç bir zaman gülmedi.	Duruma: koşullar (% 72)

Kaynak: McArthur'dan uyarlanmıştır, 1972.

BAŞKALARINA İLİŞKİN YÜKLEMELER

Nedenselliğe ilişkin bu yargılara nasıl varıyoruz? Daha özgül olarak, ne zaman bir kişinin davranışının onun eğilimlerini yansıttığını düşünürüz? Diğer bir deyişle, davranışların hangi koşullar altında kişilik özelliklerini, tutumları, huyları, ya da diğer içsel durumları yansıttığına inanırız? Bazen davranışların içsel durumları yansıtmadığı açıktır. Bir savaş esiri, sık sık, gerçek tutumları ile çelişen şeyler söyleyebilir. Ya da bir erkek çocuk,kız arkadaşının onu bıraktığı günün sabahı, oldukça neşeli ve mutlu görünmeye çalışabilir. Öte yandan, bazen bir savaş esiri, desteklemediği kendi ulusunun savaş çabalarına ilişkin gerçek duygularını dile getirebilir. Bu durum Wietnam savaşında bazı Amerikan askerleri ve havacılarında kesinlikle görülmüştür. Kız arkadaşından ayrılan genç de, eğer ilişkileri uzun bir zamandır sıkıcı olmaya başlamışsa, gerçekten, kendisini rahatlamış hissediyor olabilir. Dolayısıyla, ne zaman davranışın uygun bir içsel durumdan ve ne zaman başka bir nedenden kaynaklandığını nasıl söyleyebiliriz?

Heider genel olarak, kişinin davranışını gözlediğimize ve sonra çevrenin etkisini bundan yani kişiye özgü özelliklerin etkisinden çıkardığımıza (çıkarma işlemi) işaret etmektedir. Bu çevrenin normal

insanları nasıl etkilediğini belirlerken, kendi geçmiş deneyim ve yaşantılarımızdan yararlanırız. Örneğin, silah tehdidi altındaki rehinelerin kendi tutumları hakkında doğru şeyler söylemediklerini varsayarız; tersine zorlama altında davrandıklarını ve söyledikleri herhangi bir söze bu güçlü çevresel etmenlerin neden olduğunu düşünürüz.

Kişilik özelliklerine yükleme

Çevresel güçlerin davranışın nedeni olabilecek kadar güçlü olmadığını, dolayısıyla, nedenin içsel olduğunu bir kez belirledikten sonra, bir kişilik özelliğine nasıl yükleme yapıyoruz? Jones ve Davis bu sorunu, kişinin eylemleri ile kişilik özellikleri arasında bir uygunluk ya da karşılıklılık çıkarsaması yapma sorunu olarak tanımlamaktadırlar. "Bir gözlemci, hangi koşullar altında, bir kişinin davranışlarını onun kendine özgü kararlı iç özelliklerinin (güdüleri, kişilik özellikleri, tutumları, yetenekleri vb.) bir yansıması olarak algılar?" sorusunu sormaktadırlar. Yani ne zaman bir kişinin davranışlarının, onun gerçek eğilimlerinden kaynaklandığına karar veririz? Temel koşul, **davranışın toplumsal açıdan onaylanabilirliğinin** düşük olmasıdır. Genellikle, davranış kınanan, normal dışı, kurallara ve toplumsal role uymayan bir davranış olmalıdır. Örneğin; bir arkadaşımıza "nasılsın?" deyip de "iyiyim" karşılığını aldığımız zaman, bunu nasıl anlamalıyız? Kişinin gerçekten iyi olması mümkündür. Fakat, öte yandan, sadece nazik davranıyor olması ve alışılmış, beklenen, kurallara uygun tepkiyi gösteriyor olması da eşit derecede mümkündür. Bu yüzden, kişinin tepkisi, onun gerçek içsel durumu hakkında doğru bilgi vermeyebilir. Ancak, eğer "kötüyüm" derse bunun olası yalnızca bir açıklaması vardır: gerçekten kötü hissediyor olmalıdır.

Yüklemeler yaparken kişinin sürekli ve ilk iş olarak, çevresel ya da dışsal güçlerin ağırlığını tartmaya çalıştığını ve yalnızca, bu çevresel güçlerin zayıf olması durumunda içsel bir yükleme yaptığını unutmayalım. Toplumsal olarak onaylanan davranışlarla ilgili olarak güçlü dışsal etmenler vardır: kişi başkalarının onay ve kabulünü sağlamak ve sürdürmek için bu davranışlarda bulunur. Fakat, toplumsal olarak onaylanmayan davranışlarda kişi oldukça güçlü çevresel güçlere karşı koyabilmek zorundadır, bu yüzden de, neden, içsel olmak zorundadır.

Tutum yükleme

Bu kuramın temel uygulaması bir başka kişiye tutum yükleme üzerinde olmuştur. Bir kişinin gerçek olmayan bir tutum değil de, gerçek tutumunu ifade ettiğini nereden biliyoruz? Yani, bir düşüncesinin ifadesini ne zaman üzerinde etkili olan dışsal güçlere ve ne zaman gerçek tutumuna yükleyeceğimizi (içsel bir yükleme) nereden biliyoruz? Sosyal psikologlar kesinlikle bilirler ki, insanlar toplumsal kınamadan kaçınabilmek çabası içinde, sık sık gerçek olmayan tutumlar ifade ederler. Bu konuyu 11. bölümde ayrıntıları ile tartışacağız. Ve öyle görülüyor ki, sokaktaki insan yükleme yaparken bu durumu göz önüne almaktadır.

Araştırmalar, dışsal etmenler güçlü olduğunda, bir kişinin belirtilen tutumunun onun gerçek tutumunun doğru bir yansıması olarak algılanmayabileceğini göstermektedir. Dışsal güçler zayıf olduğunda ise, ifade edilen tutum içteki tutumun bir yansıması olarak algılanmaktadır. Örneğin, Jones ve Harris (1967) bir çok koşulda, öğrenci deneklerden, diğer öğrenciler tarafından yazılmış makaleleri okumalarını istediler: makaleler ya Fidel Castro'yu (Küba devlet başkanı) desteklemekte ya da ona karşı bir görüşü savunmaktaydı (çoğu üniversite öğrencilerinin ve Amerikalıların Castro'ya karşı olduğu bir dönemde). Ayrıca, makalelerden bazıları sözde gönüllülerce yazılmış, bazıları ise ödev olarak yazdırılmıştı. Gönüllü yazılanlarda, kuşkusuz, gözlemciler yazarın belirttiği tutumun gerçek tutumu ile aynı olduğu sonucunu çıkardılar. Veriler Çizelge 4-3'te görülmektedir. Gönüllülerce yazıldığı belirtilen makalelerde, Castro taraftarı ve Castro'ya karşı tezler, sırasıyla, Castro taraftarı ve Castro'ya karşı gerçek tutumların göstergeleri olarak görüldü. Hatta, yazarın seçme özgürlüğünün bulunmadığı Castro taraftarı makalelerde bile (güçlü dışsal etmenler), gözlemciler, halâ, yazılanların gerçek tutumu yansıttığına inanmaktaydılar. Ancak bu durumda, yani ödev olarak yazdırılan makaleler üniversite öğrencilerince beklenenden farklı bir görüşü savunduğunda (yazara Castro taraftarı bir makale yazdırılması) çok daha güvensizdiler. Bu durum da Çizelge 4-3'de görülmektedir. Yazar üniversite öğrencilerince beklenen yönde (Castro karşıtı) bir görüşü savunduğu sürece, gönüllülük ya da gönülsüzlük pek farkettirmemiştir. En iyi tahmin yazarın öğrencilerin çoğu ile aynı tutumda olduğu doğrultusunda idi. Her iki durumda da makalenin içsel ve gerçek bir Castro karşıtı tutumu yansıttığına inanılıyordu. Fakat, makale beklenmeyen bir yönde yani Castro taraftarı olarak yazıldığı ve yazarının seçim yapamadığı durumda, denek yazarın gerçek tutumu konusunda o kadar güvenli

değildi. Yazar Castro taraftarı olabilirdi de olmayabilirdi de, denek olası güçlü dışsal etmenler yüzünden yargısına pek fazla güvenemekteydi.

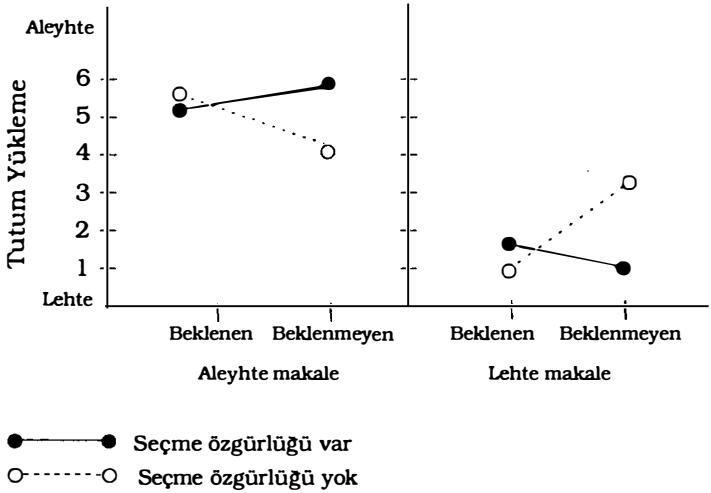
ÇİZELGE 4-3
Yazara yüklenen tutum

Koşul	KONUŞMANIN YÖNÜ	
	Castro taraftarı	Castro karşıtı
1. Deney		
Gönüllü	59.6	17.4
Gönülsüz	44.1	22.9
2. Deney		
Gönüllü	57.7	22.9
Gönülsüz	41.3	23.7

Kaynak: Jones ve Harris, 1967, s. 10. Yüksek bir puan yazara yüklenen Castro taraftarı bir tutumu göstermektedir.

Daha sonraki bir deneyde, Jones ve arkadaşları (1971) beklenti ile daha doğrudan ilgilendiler. Bu kez, yazar marihuananın yasallaştırılması konusunda savunacağı yönü yine seçerek ya da seçme özgürlüğü olmaksızın bir makale yazdı. Fakat, bu kez, denek yazarın daha önceden çeşitli özgürlük ve yurttaşlık hakları ile ilgili olarak doldurduğu bir anketten onun gerçek tutumu hakkında doğrudan bilgiye sahipti. Böylece denekler, yine ya gönüllü ya da gönülsüz yazılmış ve yazarının bilinen politik ve sosyal tutumları temelinde, beklenen ya da beklenmeyen yönde görüşleri savunan makaleleri okumuşlardır. Seçme özgürlüğünün bulunması, yine savunulan görüşün yazarın gerçek görüşü olarak algılanmasına neden olmuştur. Seçme özgürlüğünün bulunmadığı koşulda ise, gözlemciler bu kadar emin değilerdi. Fakat, diğer ilginç bir bulgu da şu idi: savunulan görüş yazarın bilinen tutumları çerçevesinde, beklendiği zaman, seçme özgürlüğü bulunsun ya da bulunmasın, beklenene uygun bir çıkarsama yapılıyordu. Bu sonuçlar Şekil 4-1'de görülmektedir. Diğer bir anlatımla, denekler yazarın seçme özgürlüğüne sahip olduğu ve olmadığı durumlarda beklenene uygun çıkarsamalar yaptılar, fakat savunulan görüş yazarın genel sosyopolitik tutumları ile tutarlı idi. Yalnızca, savunduğu görüş yazarın bilinen tutumları ile tutarsız olduğu ve yazar seçme özgürlüğüne sahip olmadığı zamanlar kesin içsel yüklemeler yapılamıyordu.

Öyle görülüyor ki, bir kişi çevresel koşulların kontrolünde birisi



ŞEKİL 4-1
Beklenti, seçme özgürlüğü ve makale yönünün (yalnızca güçlü makaleler) bir işlevi olarak tutum yükleme (Jones ve ark., 1971).

olarak görülmediği zaman, söyledikleri gerçek içsel tutumlarının daha içten ve güvenilir yansımaları olarak algılanmaktadır. Önemli bir başka sonuç da kişinin böylesi koşullarda daha ikna edici bir etkiye sahip olduğudur. Bu, iki şekilde görülebilir. Bir konuşmacı kendisinin ve dinleyicilerin ilgi, tutum ve çıkarlarına aykırı bir görüşü savunduğu zaman daha içten daha güvenilir birisi olarak algılanmaktadır. Öyle görülüyor ki, insanlar, genel olarak, propagandacının ve hizmetinde olduğu kişilerin çıkarına, ya da güçlü dışsal baskılara boyun eğme olarak algılanan ikna girişimlerinden kuşku duymaktadırlar. Bu noktayı açıklığa kavuşturmak için yaptıkları bir deneyle, Walster, Aronson ve Abrams (1966), kendi çıkarlarına aykırı bir görüşü, yani mahkemelerin yeterli güce sahip olmadıklarını savunan bir sabıkalının aynı görüşü savunan daha yüksek statülü bir konuşmacıdan (bir savcı) daha inanılabilir bulunduğunu ortaya çıkardılar. Kendi çıkarlarına aykırı bir görüşü destekleme sabıkalıya daha fazla inanılabilirlik kazandırmaktaydı. Mills ve Jellison (1967) bu görüşü genişlettiler. Dinleyicilerinin çıkarlarından kaynaklanan çevresel baskılara karşı çıkan bir konuşmacının daha güvenilir biri olarak görüldüğünü gösterdiler.

Deneklere, kamyon sürücüleri için sürücü belgesi ücretlerinin büyük ölçüde arttırılmasını savunan konuşmalar dinlettiler. Ko-

nuşmalar sözde bu görüşü destekleyen siyasal parti adaylarınca yapılmıştı. Bir koşulda, konuşmanın yerel bir TIR sürücüleri birliği üyelerine; diğer bir koşulda ise, yerel bir demiryolcular birliği üyelerine yapıldığı söylendi. Söz konusu belge ücretlerinin arttırılması kamyon sürücülerinin zararına, demiryolcuların ise yararına idi. Kaynak yani iletişimi sunan kişi, dinleyicisinin çıkarları ile aynı doğrultuda bir görüşü savunduğunda daha az taraftar buluyordu. Dinleyicisinin çıkarlarına ters düşen bir görüşü savunduğunda ise daha fazla taraftar buluyor, inandırıcılığı artıyordu. İlk durumda daha az içten, daha az dürüst, içtenliği daha kuşkulu, daha fırsatçı, yaranmacı ve diplomatik birisi olarak algılanıyordu.

Özetle, öyle görülüyor ki, güçlü dışsal kısıtlama ya da zorlu çevresel güçlerin etkisi altında ifade edildiği düşünülen tutumlar bizi sahibinin gerçek (içsel) tutumunun ne olduğu konusunda güvensiz bırakmaktadır. Bu da, yerine göre, algılayıcıyı konuşmacının (kaynağın) dürüstlük, gizli güdülenmeler ve benzerleri gibi, öteki içsel durumları konusunda daha kuşkulu yapmaktadır.

KİŞİNİN KENDİSİNİ ALGILAMASI

Yükleme kuramındaki en iddialı denencelerden biri, insanların kendi içsel durumlarını tıpkı başkalarının içsel durumlarını algıladıkları gibi algıladıklarını kestiren denencedir. Bu düşünce kendi heyecan, tutum, özellik ve yeteneklerimizin bizim için sık sık bulanık ve belirsiz olduğu varsayımından kaynaklanmaktadır. Bu yüzden, onları açık davranışlarımızdan ve bizi saran çevresel güçlere ilişkin algılarımızdan yani ipuçlarından çıkarsamak zorundayız. Diğer bir deyişle, kendi davranışlarımız için nedensellik yüklemeye çalışırken, başkalarının davranışları için yükleme yaparken kullandığımız veri ve yükleme süreçlerinin aynısını kullanırız. Bu alandaki çalışmalar, özellikle, heyecanlar ve tutumlar konusunda etkin olmuştur.

Heyecanlar

Kişinin kendi heyecanlarını algılaması ile ilgilenen en tanınmış kuramcı Stanley Schachter'dır. O ve arkadaşları bütün yükleme kuramcıları tarafından kabul edilen, insanların kendilerini ve dünyalarını anlamaya güçlü bir biçimde güdülendikleri varsayımından yola çıkarlar. Bu bağlamda, varsayım, "insanlar kendi öznel yaşantılarının açık bir değerledirmesini elde etmek isterler" biçiminde de ifade edilebilir. Ek olarak, değişik heyecanlardan kaynaklanan fizyolojik belirtiler, özde belirsiz ve farklılaşmamıştır.

Heyecanlarla ilgili geleneksel kuramcılara göre, ne hissettiğimizi, fizyolojik durumumuzu, ruhsal durumumuzu ve bu durumlara neden olan dışsal uyaranı gözden geçirerek anlarız. Fakat, yakın geçmişte elde edilen kanıtlar, hepsinin değilse bile, bir çok heyecansal tepkinin biyokimyasal olarak birbirine benzer –belki de birbirinin aynı– olduğunu göstermektedir. Diğer bir deyişle, bunların iç fizyolojik özellikleri birbirinden ayrılabilecek nitelikte değildir ve heyecanlarımızı açıklayabilmek için bilişsel etiketlere gereksinimimiz vardır. Böylece, Schachter heyecansal yaşantının iki etmenin işlevi olduğunu ileri sürmektedir: (1) **fizyolojik uyarılma** (ki, aşağı yukarı hepsi aynıdır), ve (2) **uygun bir bilişsel etiket**. Bu nedenle, belirli herhangi bir heyecanın yaşanması, genel bir uyarılma ve ortada uygun bir heyecan uyarıcı uyaranın bulunması ile artar. Bu durum hem kendi davranışımızın ve hem de çevre ile ilgili dışsal ipuçlarının önemini vurgular. Belirsiz bir uyarılma ile karşılaştığımız zaman, duygularımız için uygun bir bilişsel etiket bulabilmek amacı ile, durumu ve/ya da nasıl davranıyor olduğumuzu kontrol ederiz ve bunlardan yararlanarak heyecanımızın ne olduğuna karar veririz.

Yükleme denencesinin en yalın biçimi şöyle ifade edilebilir: Bir kişi içindeki fizyolojik uyarılmanın açık ve gerçek bir dışsal uyarıcıdan kaynaklandığına inandığı zaman, (1) **dışsal bir yükleme yapacaktır** (uyarana ilişkin olarak güçlü bir duyguya sahip olduğu sonucuna varacaktır), (2) **o uyarana karşı uygun ve açık bir heyecan gösterecektir** ve (3) **bunlara uygun olarak heyecanına bir ad (etiket) verecek ve bu heyecanı yaşamaya başlayacaktır.** Eğer, öte yandan, yaşadığı uyarılmışlık halinin söz konusu uyarıcı ile ilişkisiz koşullardan kaynaklandığına inanırsa, dışsal bir yükleme yapmayacak ve ona ilişkin olarak heyecansal da davranmayacaktır. Böylece, başladıktan sonra, Schachter heyecanlarla ilgili fizyolojik ve toplumsal etmenler arasındaki karşılıklı ilişkileri konu alan bir dizi çalışma yaptı. Bu deneyler, "içsel bir yükleme yapılamadığı zaman, uyarılma dışsal durumun heyecan uyarıcı özelliklerine yüklenecektir", denencesinden yola çıkarak, fizyolojik uyarılma için içsel bir yüklemenin yapılabilirlik derecesini değişimlediler.

İlk deneyde, Schachter ve Singer (1962) (1) deneklere uyarıcı bir ilaç (epinephrine) verdiler ya da vermediler, (2) deneğin uyarılmayı ilaca ya da kendi heyecanına yüklemesine yol açabilecek bilişsel etiketlerde düzenlemeler yaparak etkilerine baktılar. İlaç, yani epinefrin, uygun miktarlarda verilirse, genellikle, heyecanlara eşlik eden, fakat belirli herhangi bir heyecana benzemeyen bir fizyolojik uyarılmaya neden olur. Bu deneklerin bazılarına ilacın daha hızlı

kalp atışları gibi, farkına varılabilir bir fizyolojik uyarılmaya neden olacağı söylenirken, diğer bazılarına bu söylenmedi. Böylece, uyarılmış deneklerden bazıları içsel durumlarını ilaca yükleyebilirlerken diğerleri bunu yapamayacaklardı. Son bir denek grubuna epinefrin verilmedi ve dolayısıyla bu gruptaki denekler fizyolojik olarak uyarılmamış ya da çok az uyarılmışlardı. Bundan sonra, hem uyarılmış ve hem de uyarılmamış denekler bir yalancı deneğin belirli bir heyecanı yaşama rolü yaptığı bir duruma sokuldular. Deneklerin yarısı, aşırı neşeli ve kendinden geçmişcesine davranan bir kişi ile bir araya getirildiler; diğer yarısı ise, çok öfkeli davranan birisi (yalancı denek) ile bir araya getirildiler. Neşeli yalancı denek kağıttan uçaklar yaparak oraya buraya uçurdu, buruşturulmuş kağıtları ve eski bir çöp sepetini kullanarak küçük bir basketbol oyunu başlattı: şarkı söyledi, dans etti, zıpladı ve genel olarak çocukça bir tutum sergiledi. Kızgın yalancı denek ise, kötü sözler söyledi ve genel olarak, çarpık ve rahatsız edilmiş birisi izlenimini verdi. Amaç, deneklerin bu iki koşula nasıl tepki gösterdiklerini belirlemekti.

İlaç tarafından uyarılan fakat bu konuda kendilerine bilgi verilmeyen denekler ("dışsal yükleme koşulu"), diğer gruplardan, neşe koşulunda daha neşeli, kızgınlık koşulunda da daha kızgın davrandılar. Uyarılmaları ama bunu yükleyecek başka bir neden bulamamaları durumunda, denekler, öyle görülüyor ki, uyarılmalarını heyecan uyandırıcı bir durumun sonucu olarak açıklamışlardır. Diğer bir deyişle, uyarılmalarını öteki kişinin (yalancı denek) davranışına neden olan aynı koşula yüklemişlerdir. O mutlu olduğunda mutlu, kızgın olduğunda kızgın görünmüşlerdir. Fakat, uyarılmış denekler uyarılmalarını ilaca yükleyebildikleri zaman ("ilaca yükleme" koşulu), diğer kişinin (yalancı denek) davranışından etkilenmemişlerdir. Fizyolojik durumlarının ilaçtan kaynaklandığını bilmişler, dolayısıyla onu heyecansal bir uyarılma olarak açıklamamışlardır. Bu deneyin işlem ve sonuçları Çizelge 4-4'de görülmektedir.

Burada anahtar öge, hem uyarıldığı ve hem de başka hiçbir yüklemenin yapılamadığı bir durum içine sokulduğunda, kişinin dışsal durumdan yaşadığı heyecanı "yakalaması"dır. Diğer bir deyişle, başka seçenek yokluğunda, uyarılmasını dışsal olarak durumun neşe ya da kızgınlık yaratma gücüne yüklemesidir. Sonuç olarak, deneğin daha neşeli ya da kızgın davrandığı görülmektedir. Uyarılmasını ilaca yüklediği diğer koşulda, böyle bir heyecan görülmemiştir. Kısaca heyecan yaşantısı için önemli olan, ilk olarak **uyarılma,** ikinci olarak da **bilişsel etiket** ya da uyarılma için yapılan

yüklemedir. Etiket uyarılmayı ilaca yüklediğinde, denekler sanki belirli hiç bir heyecan duymuyorlarmış gibi davrandılar. Öte yandan, uyarılmadan ilacın sorumlu olduğunu bilmedikleri zaman, heyecanlarına ilişkin ipuçlarını dışsal çevreden aldılar.

UYARILMANIN YANLIŞ NEDENE YÜKLENMESİ. Bu durum **yanlış yükleme** adı verilen bir dizi çalışmaya yol açmıştır. Amaç, deneğe nötr bir hap (ya da nötr bir başka uyaran) vermek, sonra normal günlük bir heyecanı yanlış nedene yani nötr hapa yüklemesini sağlamak ve böylece, yaşadığı heyecanı azaltmaktı. Böylesi yanlış yüklemeler için model Çizelge 4-4'deki "ilaca yükleme" koşulu idi. Bir kişi yaşadığı uyarılmayı bir ilaca yüklediği zaman, artık onu gerçek çevresel olaylara (Schachter-Singer deneyinde olduğu gibi) ya da kendi gerçek heyecanlarına (bundan sonra tartışılacak deneylerde olduğu gibi) yükleme gereği duymaz. Ve sonuç olarak, kendini "gerçekten" heyecanlı olarak algılamaz; öznel olarak yaşadığı heyecanın nedeninin ilaç olduğunu düşünür.

Böyle bir deneyde, Nisbett ve Schachter (1966) bütün deneklere şekerden bir hap verdiler. Deney grubundaki deneklere hapın ellerin titremesi ve kalp atış hızının artması gibi belirtilere neden olacağı söylendi; kontrol grubundakilere ise, hapın yalnızca, fizyolojik olmayan belirtilere neden olacağı söylendi. Son olarak, bütün deneklere acı verici bir elektrik şoku verildi. Denenceye göre, deney grubundaki denekler şoktan sonraki fizyolojik tepkilerini şoka değil de hapa yükleyecekler, dolayısıyla şokun daha az acı verdiğini düşüneceklerdi. Kontrol grubundakiler ise, hapa yükleme yapabilmelerine yarayacak temelden yoksun olarak, tepkilerini şoka yükleyeceklerdi. Sonuçta kontrol grubundaki deneklerin şoku gerçekten deney grubundakilerden daha acı verici buldukları görüldü.

Eğer normal heyecanlar, onları yanlış olarak yalancı bir hapa (şeker) yüklemekle bu kadar kolay azaltılabilselerdi, belki zararlı heyecanlar da aynı yolla azaltılabilirlerdi. Eğer, sekte vurucu ve uyumsuz heyecanlar bir "yeniden yükleme" yolu ile zararsız geçiştirilebilselerdi, bu yararlı bir terapi olurdu. Storms ve Nisbett (1970) bunu insomniac (uyuma güçlüğü olan) hastalarla yapmaya çalıştılar. Hastalara yatmadan önce yalancı haplar (şekerden yapılmış zararsız) verildi. Uyarılma koşulunda, deneklere hapların fizyolojik uyarılmaya neden olacağı; uyuşturma koşulunda ise gerçekte, uyarılmayı azaltacağı söylendi. Beklendiği gibi, uyarılma koşulundaki denekler daha çabuk uyudular, çünkü uykusuzluklarını yani, uyarılmışlık hallerini her hangi bir kaygıya değil de haplara yüklemişlerdi. Öte yandan, uyuşturma koşulundaki deneklerin gerçekten,

ÇİZELGE 4-4
Schachter-Singer Deneyi

SIRA KOŞUL	1. BASAMAK Uyar c ilaç verilmiştir	2. BASAMAK İlac n uyaracağ söylenmiştir	3. BASAMAK Yalanc deneğin davran ş	4. BASAMAK Olas yükleme (ölçülmemiş)	5. BASAMAK Davran ş (ölçülmüş)
İlaca yükleme	Evet	Evet	Her durumda neşeli ya da k zg n	İlaç	Sakin
D şsal yükleme	Evet	Hay r		Durumsal olarak ortaya ç kar lan heyecan	Neşeli ya da k zg n
Uyar lma yok	Hay r	Hay r		Yok	Sakin

Kaynak: Schachter ve Singer, 1962

genellikle olduğundan daha geç ve güç uyudukları görüldü, çünkü rahatlatması gereken hapları aldıktan sonra hâlâ uyarılmış ve huzursuzdular. Yapabilecekleri tek şey heyecansal sorun ve kaygılarının alışılmıştan daha kötü olduğu sonucunu çıkarmaktı. Tekrar belirtelim, önemli olan, kişinin normal heyecansal uyarılmışlık halini (uyuyamama kaygısı) heyecanın kendisi dışında bir nedene(örneğimizde ilaca) yeniden yükleme, heyecansal yaşantının düzeyini düşürür, dolayısıyla da uyuma güçlüğünü azaltma gibi bir sonuca yol açar.

Öte yandan, Kellogg ve Baron (1975) tarafından gerçekleştirilen bir çalışma, yalnızca bu bulguları elde edememekle kalmamış, tersi yönde bulgularla da sonuçlanmıştır. Uyarıcı olduğu var sayılan hapı alan denekler daha fazla uyuma güçlüğü çekmişlerdir. Büyük bir özenle yapılmış olması nedeniyle bu çalışma, ilk sonucun doğru olmayabileceği olasılığını akla getirmekte ya da bu özel yanlış nedene yükleme etkisinin, yalnızca henüz özgülleştiremediğimiz belirli ve sınırlı koşullar altında görülebildiğini düşündürmektedir. Diğer bir anlatımla, Storms ve Nisbett çalışması çok güzel sonuçlar vermiş olmakla birlikte, başka araştırmacılar tarafından yinelenene kadar, bu sonuçların doğruluğunu kabul ederken dikkatli olmalıyız. Ancak, unutulmamalıdır ki, üzerinde konuştuğumuz etki –uyuma güçlüğünü gerçekten azaltma– sosyal psikolojide elde edilen çoğu etkilerle karşılaştırıldığında, çok büyük ve çarpıcıdır. Dolayısıyla, bu etkinin yeniden elde edilmesinin güçlüğü ve yalnızca sınırlı koşullar altında görülmesi pek şaşırtıcı sayılmamalıdır.

Yanlış nedene yükleme etkisinin görüldüğü diğer bir deneyde (Dienstbier ve Munter, 1971) deneklere yalancı hap verildikten sonra, bazılarına bunun uyarılmaya neden olacağı, bazılarına da olmayacağı söylendi. Arkasından, bütün deneklere bir sözcük bilgisi testinde kopya çekme fırsatı verildi. Hap dolayısıyla, uyarılma bekleyen deneklerin, belki de heyecanlarının kopya çekmeye ilişkin suçluluk duygusundan değil de haptan kaynaklandığı biçiminde bir yorum yaptıkları için, daha fazla kopya çektikleri görüldü. Hapların bu etkisini beklemeyen deneklerin ise, heyecanlarını kopya çekme niyetinden kaynaklanan suçluluk duygusuna bağlayarak, kopya çekmekten çekindikleri gözlendi. Bir başka çalışmada, Valins ve Ray (1967) yılandan korkan denekleri kullandılar. Onlara çeşitli yılan slaytları gösterdiler. Bu slaytlar arasına serpiştirilmiş, üzerinde "şok" yazılı başka slaytlar da vardı. Bütün bu gösteriler boyunca, denekler kendi kalp atışları olduğunu zannettikleri bir sesi duydular. Kuşkusuz bu, daha önceden teybe kaydedilmiş kalp sesine benzeyen bir sesti ve "şok" slaytları göründüğünde, sanki

deneklerin kalp atış hızları artıyormuş; yılan slaytları göründüğünde ise sanki bu hız artmıyormuş izlenimi vermekteydi. Amaç, deneklerin artan kalp atış hızlarını yılan slaytlarına değil de şok slaytlarına yükleyip yüklemeyeceklerini görmekti. Slaytlardan sonra deneklerden yaklaşık 75 cm boyunda bir boa yılanına yaklaşmaları istendi. Yalancı kalp atış hızlarını şok slaytlarına yükleyen deneklerin yılana, bu işlemden geçmemiş deneklerden daha fazla yaklaştıkları görüldü.

UYARILMAYA İLİŞKİN YANLIŞ GERİBİLDİRİM. Bu yanlış nedene yükleme çalışmaları, davranışı değiştirmenin bir yolu olarak uyarılmayı sabit tutup, ona ilişkin yüklemeyi (ya da bilişsel etiketi) değiştirmektedirler. Fakat Shachter'ın genel kuramı ayrıca, kişinin kendi uyarılmasını algılayış biçimi değiştirilip yaptığı yükleme sabit tutulduktan sonra davranışının değişip değişmediğine bakılarak da sınanabilir. Buttch Cassidy ve The Sundance Kid'i görmeye gittiğinizi var sayalım. Paul Newman'ın her perdeye çıkışında kalbinizin çarpmaya başladığını hissediyorsunuz, fakat Robert Redford için bir şey hissetmiyorsunuz. Büyük bir olasılıkla, yükselen uyarılmayı Kid'e değil Butch'a (P. Newman) yüklersiniz. Robert Redford'un değil Paul Newman'ın sizi çektiğini söyleyebilirsiniz.

Fakat, kuşkusuz Paul Newman gerçekten ve nesnel olarak Robert Redford'dan daha çekici olabilir. Bu görüşü sınamak, deneklere kendi uyarılmaları konusunda rastlantısal (random) geribildirim vermeyi gerektirir. Bu nedenle, Valins erkek deneklere çıplak kadın slaytları gösterdi ve her slayttan sonra kalp atış hızlarına ilişkin yanlış geri bildirim verdi. Her denek yalancı elektrotlara bağlandı ve kendi kalp atışlarının, taktığı kulaklıklara verildiği söyledi. Her slayttan sonra, bazı denekler kendilerine ait zannettikleri kalp atış seslerini duydular. Bu atışların hızı bazı resimlerde artmaktaydı. Diğer denekler ise ilişkisiz sesler işittiler. Valins deneklerin çıplak kadın resimlerinden hemen sonra sözde hızlanan kendi kalp atışlarını duydukları zaman kadınları daha çekici olarak değerlendirdiklerini gördü. Ayrıca, deney bittikten sonra, deneklerin bazı slaytları evlerine götürebilecekleri söylendiğinde, çoğunlukla, kalp atışlarını hızlandırdığını düşündükleri slaytları aldıkları gözlendi. Bu, insanların kendi iç öznel durumlarını (bu örnekte, belli bir kadına karşı cinsel istek) dışarıdaki uyarana ilişkin algıları temelinde değil, vücutlarının onlara anlattıkları temelinde çıkarsadıklarını göstermektedir.

Bu durum, kadınların gerçek, kalıcı ve tam bir yeniden değerlendirmesinden çok yalnızca çekiciliklerinin geçici bir yeniden eti-

ketlendirmesi olabilir. Denek, birinde iyi şeyler, öteki birinde de kötü şeyler görerek gerçekte kadınları yeni bir bakış açısından değerlendirmiyor olabilir. Yalnızca, bu güzel, öteki değil diyor olabilir. Valins (1974) daha sonraki bir çalışmasında, kendi açık uyarılmışlık halini açıklama çabası içinde deneğin kadına karşı tepkisini, gerçekten, yeniden yorumladığını göstermeye çalıştı. Ona göre, eğer bu doğruysa, deneğe, sonradan kendisine verilen fizyolojik geribildirimin yanlış olduğunun söylenmesi, onun farklı kadınların göreli çekiciliklerine ilişkin duygularını değiştirmeyecekti. Ve durum gerçekten bu idi. Böylece, bu durumdaki yeniden yükleme süreci, deneğin kendisini uyardığı varsayımı ile, uyaranı yeniden değerlendirdiği ve uyarılmasını haklı gösterecek biçimde yeniden algıladığı bir durum olarak yorumlanmaktadır. Bu denence de Barefoot ve Straub'un (1971) bir çalışmalarında desteklenmiştir. Eğer deneklerin yaptığı yalnızca her slaytı az ya da çok çekici olarak yeniden etiketlemekse, bunu oldukça çabuk yapabilirlerdi. Eğer, her kadının çekiciliğini yeniden yorumlamaksa, bu mantıksal olarak daha uzun bir zaman almalıydı. Bu araştırmacılar çalışmalarında, her deneğin başlangıçta, her slayt için harcayabileceği zamanı 10'la 25 saniye arasında değiştirdiler. Yirmibeş saniye verildiğinde fizyolojik uyarılmışlık hallerine ilişkin yanlış geribildirimin çekicilik değerlendirilmesini etkilediğini gördüler; yalnızca 10 saniye verildiğinde ise böyle bir yeniden değerlendirme yapılmıyordu. Uzun düşünme zamanı, bu nedenle, slaytlara karşı deneğin duygusunu değiştirmek için gerekli idi (Nisbett ve Valins, 1972, s. 73).

Bütün bu çalışmalar, genel olarak, herhangi bir uyarılmanın normalde bağlandığı, ilişkili olduğu uyaranlardan başka uyaranlara yüklenebileceğine, yanlış yüklenebileceğine ya da yeniden yüklenebileceğine işaret etmektedir. Bu yeniden yükleme ile heyecansal uyarılmışlık halimiz arttırılabilir ve gerçekte öyle olmadığı halde uyarandan (Valins'in playboy çıplakları ile ilgili çalışmalarında olduğu gibi) kaynaklanıyor olarak anlaşılabilir. Ya da aynı uyarılmışlık hali nötr bir uyarana yeniden yüklenebilir ve başlangıçta ona neden olan uyaran yalnızca heyecansal duyarsızlığa yol açabilir(yılan fobisi olanlarda ve uyuma güçlüğü çekenlerde olduğu gibi). Kuramsal çözümleme, tümüyle, Schachter'in 2. bölümde anlatılan toplumsallığa uyguladığı çözümlemenin aynıdır. **Uyarılmanın kaynakları konusunda oldukça büyük bir belirsizliğin bulunduğu durumlarda fizyolojik uyarılmadan sonra denek onu açıklamaya çalışır. Bu deneylerde deneğe normal olarak bir açıklama verilir. Denek sonradan bu açıklamayı benimser ve heyecansal uyarılma yaşantısını kontrol altına alır**. Benzeri biçimde, Gregor Zil-

stein toplumsallık deneylerinde, denekler çevrelerinde yaklaşmak istedikleri insanlardan kendi heyecanları için bir açıklama beklerler. Bu çalışmalarda üzerinde durulan önemli bir nokta da heyecansal yaşantının büyüklüğünün bu yükleme süreci tarafından etkilenmesidir. Uyarılma için yaptığımız bilişsel açıklamaya bağlı olarak, kendimizi oldukça uyarılmış ya da uyarılmamış hissedebiliriz ve heyecanımızı nasıl açıkladığımıza bağlı olarak, farklı heyecanlar yaşayabiliriz.

Bu çalışmalar ilk yapıldıkları sıralarda, yaşamdan koparıcı kaygılar, korkular, çöküntüler, düşük kendine saygı ve nörotik heyecanlarla başa çıkabilmek için yeni bir tedavi yöntemi umudu vermişlerdi. Değişik bir dizi başka çalışma yeniden yükleme terapilerini grup önünde konuşma kaygısına, sınav kaygısına, çöküntüye ve öteki istenmeyen heyecanlara uygulamaya çalıştılar. Bazıları başarılı oldu, bazıları olmadı (Beckevec, Wall ve Stone, 1974; Koenig, 1973; Nisbett ve arkadaşları, 1976) yaklaşımı bir bütün olarak değerlendirmek içinse henüz çok erken olabilir (Harvey ve Smith, 1977).

Tutumlar

Alışılmış olarak, psikologlar insanların kendi tutumlarını, bilinçlerindeki değişik biliş ve duyguları gözden geçirdikten sonra, sonuçları ifade ederek belirlediklerini varsayarlar. Fakat, Bem(1965) Schachter'in heyecanlar konusunda ileri sürdüklerini tutumlara ilişkin olarak da savundu: insanlar kendi tutumlarını, içlerini gözden geçirerek değil, kendi dışsal davranışlarını gözden geçirerek kestirir ya da belirlerler. Diğer bir deyişle, insanlar başkalarının tutumları hakkında nasıl bilgi ediniyorlarsa, kendi tutumlarına ilişkin olarak da aynı yoldan bilgi edinirler: var olan dışsal ipuçlarını değerlendirdikten sonra uygun yüklemeyi yaparak. Bem tutumlarımızla ilgili olarak içimizden, yalnızca, çok az ve belirsiz ipuçları alabileceğimizi varsaymaktadır, tıpkı başkalarının içsel ipuçlarına doğrudan ulaşamadığımız gibi. *Bu yüzden, kendi tutumlarımızın ne olduğunu içe bakış yöntemiyle değil, açık davranışlarımızı gözleyerek bulmak zorundayız.* Bem insanların hiç bir zaman içten kaynaklanan kanıtları kullanmadıklarını söylemek istememektedir fakat çalışmaları, insanların kendi gerçek tutumlarını belirlerken, şaşırtıcı bir düzeyde, açık davranışlarına ilişkin dışsal kanıtlara ve bu davranışların içinde oluştuğu koşullara güvendiklerini göstermektedir.

Bu kuram için doğrudan kanıtlar bireyin açık davranışını değiş-

şimledikten sonra içsel eğilimleri konusunda verdiği bilgileri ölçen çalışmalardan gelmektedir. Eğer kişinin, kendisini algılama süreci işler durumda ise, açık davranışlarına bağlı olarak farklı eğilimler bildirecektir. Örneğin, Salancik ve Conway (1975) çok ince bir biçimde deneklerin kendi dinsel davranışlarına ilişkin verdikleri bilgileri değişimlediler. Hepsi, gerçekte aşağı yukarı aynı ölçüde dinsel davranışta bulunmalarına karşın, bazı deneklerin pek çok, diğer bazılarının ise pek az dinsel davranış bildirmeleri sağlandı. Bundan sonra, deneklerden ne kadar dindar olduklarını belirtmeleri istendi. Önceden pek çok dinsel davranışta bulunduklarını bildirenler daha dindar olduklarını belirttiler. Açık davranış bildirimlerinde farklılığı sağlamak için araştırmacılar deneğin bir davranışı "ara sıra" yapıp yapmadığını ya da "sık sık" yapıp yapmadığını belirten sözlerini değişimlediler. Örneğin, deneğin yüksek derecede dinsel davranış bildirmesini sağlamak için, ona "ara sıra" dinsel bir gazete ya da dergiye abone olup olmadığı, kilise ya da sinagoga gidip gitmediği, kişisel sorunları ile ilgili olarak bir papaza danışıp danışmadığı soruldu. Deneğin düşük düzeyde bir dinsel davranış bildirmesini sağlamak için de, oldukça dindar olanları bile, bu sayılanları en çok "ara sıra" yaptıklarından, bunları ara sıra yapıyormusunuz dendiğinde evet, "sık sık" yapıyormusunuz dendiğinde ise hayır demek eğilimindeydiler. Böylece, bir gruptaki denekler dinsel davranışlarda bulunduklarını, diğer gruptakilerse bulunmadıklarını söylüyorlardı. Daha sonra, "ne kadar dindarsınız" diye sorulduğunda, kendilerini dinsel davranışta bulunan kişiler olarak betimleyen denekler, daha dindar olduklarını söylediler.

Bu görüşe ilişkin araştırmaların çoğunu bilişsel çelişki ile ilgili bölümde tartışacağız. Şimdilik önemli nokta, genellikle, içsel olarak belirlendiklerine inanılan tutumların bile, bir ölçüde, açık davranışlar üzerine temellendirilmiş yüklemelerden etkilendiği gerçeğidir. Ancak, bunu gerçek durumun inanılabilir bir açıklaması olarak görmüyoruz. Biz tutumların bir andan diğerine kalıcı olduğuna ve tümüyle şimdiki davranış üzerine kurulmadıklarına inanıyoruz. Bir deneğin ıspanağı sevip sevmediğine, son zamanlarda ıspanak yeyip yemediğine bağlı olarak karar verdiğine inanmıyoruz. Bizim görüşümüze göre, ıspanağa karşı gerçek duyguları vardır ve tepkilerini belirleyen işte bu duygulardır. Yahudilerin Naziler hakkında belirli tutumları vardır. Bu tutumlar sahiplerinin son zamanlardaki davranışları ne olursa olsun oldukça açık ve belirgindirler.

Çok büyük bir olasılıkla, bu kendini algılama etkisi, yalnızca, sözkonusu tutum önemsiz ve sonuçsuz olduğunda geçerlidir. Bu görüşü sınamak için Shelley Taylor (1975) kız üniversite öğrencile-

rine giysili erkek yüksek lisans öğrencilerinin renkli boy slaytlarını gösterdi. Önce her kızın bu slaytları çekicilik açısından değerlendirmesi sağlandı. Sonra, deneğe slaytlardan birine karşı fizyolojik tepkisine ilişkin yanlış geribildirim verildi. Deneğin, o slayta diğerlerine olduğundan daha güçlü tepki gösterdiğini söyleyen bir yalancı deneğe kulak misafiri olması sağlandı. Denemelerin yarısında bu güçlü uyarılma yanlış geribildirimi deneğin halihazırda çok çekici olarak değerlendirdiği bir slayta ilişkin olarak verildi. Geri kalan denemelerde ise deneğin yalnızca orta derecede çekici olarak değerlendirdiği bir adamın slaytına ilişkin olarak verildi. Böylece, kendinialgılama görüşüne göre, bu yüksek derecede uyarılma yanlış geribildirimi deneğin her iki slayta ilişkin çekicilik değerlendirmelerini de yükseltmelidir. Ancak, doğal olarak, önceden yalnızca orta derecede çekici bulduğu kişinin değerlendirmesi üzerinde daha etkili olmalıdır.

Fakat, Taylor'un "kendini-algılama yalnızca, önemsiz ve sonuçsuz tutumlara ilişkin olarak işlerlik kazanır" yolundaki görüşünü sınamak için kritik değişken, tutumun ne kadar önemli olduğu idi. Yüksek önem durumunda, deneğe resimlerini gördüğü kişilerden bazıları ile karşılaşacağı söylendi. Düşük önem koşulunda ise böyle bir karşılaşmadan söz edilmedi.

Denek kişi ile karşılaşmayı beklediğinde, uyarılma geri bildiriminden (yanlış) önce ve sonra oldukça benzer değerlendirmeler yaptı. Çizelge 4-5'de görüldüğü gibi, bir uyaran kişi (UK) hafifçe daha az ve bir diğeri hafifçe daha fazla çekici olarak değerlendirildi. Yanlış geribildirim başlangıçtaki tutumları, en çok, değerlendirmeler gelecekte hiç bir sonuca yol açmayacaksa değiştiriyordu.

Bu konuda pek fazla araştırma yapılmamış olmakla birlikte, öyle görülüyor ki, Bem'in kuramı, öncelikle, deneklerin kendi tutum ve eğilimlerine ilişkin çok az içsel ipucuna ulaşabildikleri durumlarla ilgilidir. Denekler, başlangıçta, güçlü tutum ya da tercihlere sahip olduklarında, Bem'in kendini algılama sürecinin pek önemli olduğu söylenemez.

ÇİZELGE 4-5
Yüksek derecede uyarılma geribildiriminin çekicilik değerlendirmeleri üzerindeki etkisi

Koşul	Başlangıçta yüksek derecede çekici UK	Başlangıçta orta derecede çekici UK
Gelecekte karşılaşma var	− 0.59	+ 1.17
Gelecekte karşılaşma yok	+ 1.09	+ 2.75

Kaynak: Taylor'dan (1975, s. 130) uyarlanmıştır. Artı işaretli bir puan çekicilikte bir artışı göstermektedir.

YÜKLEME YANLILIKLARI

Yükleme kuramı, özellikle, Kelley tarafından vurgulanan şekli, özde, mantıksal ve ussal bir süreci betimler. Gerçekten, Kelley her günkü olaylar için nedensel yüklemeler yapmaya çalışan sağ duyu psikoloğu, yani sokaktaki insanla, doğal olaylara nedensel açıklamalar getirebilmek için bilimsel yöntemi uygulayan sistemli bir bilim adamı arasında bir benzetme yapmaktadır. Bu biçimi ile yükleme kuramı insanların bilgileri mantıksal bir yöntemle işledikleri görüşündedir. Bilgileri değerlendirip bir sonuca ulaşmak için bir araya getirirken oldukça nesnel davrandıklarını ileri sürer. Fakat, biz biliyoruz ki, insanlar her zaman mantıksal ve nesnel değildirler. Gerçekten, bu kitabın ve psikolojinin daha büyük bir bölümü insan davranışındaki mantıksızlıkları inceleme ve araştırmaya ayrılmıştır. Dolayısıyla, bazı bakımlardan, insanlar bilimsellik ve ussallıktan uzak, mantıksızca davrandıklarında ortaya daha ilginç sorular çıkmaktadır. Bu yüzden, bundan sonra, yükleme sürecinde, deneysel araştırmalarla saptanmış bir çok yanlılık üzerinde duracağız.

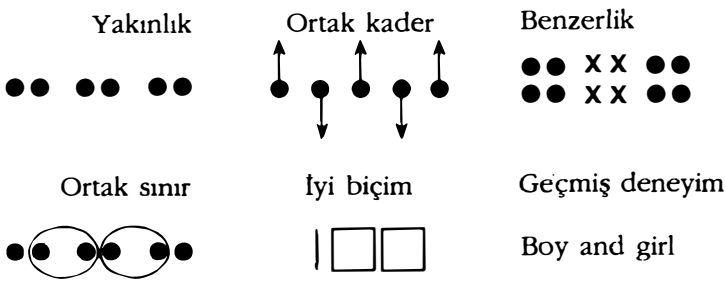
Temel olarak, iki sınıf ya da grup yanlılık vardır: güdüsel ve bilişsel yanlılıklar. Örneğin, öyle görülüyor ki, kullanılan bilgiler biçimsel olarak aynı bile olsa, insanlar başarılarını içsel, başarısızlıklarını ise dışsal etmenlere yüklemek eğilimindedirler. Başarıları için kendilerine pay çıkarırken, başarısızlıklarını başkalarına ya da dışsal etmenlere yüklemektedirler. Bunun nedeni, büyük bir olasılıkla, kendilerine olan saygılarını koruma ya da artırma çabasıdır. Bu, güdüsel temelli yanlılığa bir örnektir. Öte yandan, sadece bilgi işlemede yapılan hataları temsil eden bir dizi başka yanlılık da var-

dır. Yaygınlığa (fikir birliğine) ilişkin bilgilere mantıksal bir açıdan gerektiği kadar dikkat etmeyiz. Yani, bildiğimiz bir durumdan başka durumlara fazlaca genellemede bulunuruz. İçsel nedenlere ilişkin bilgilerin de gereğinden fazlasına gözlerimizi kaparız. Bu yanlılıkların her ikisi de herhangi özel bir güdüyü doyurur görünmemekte; daha çok, bilgi işleme sürecimizde sistemli yanlışlar olarak göze çarpmaktadırlar. Şimdi bunları ve nereden kaynaklanıyor olabileceklerini görelim.

BİLİŞSEL YANLILIKLAR

Tutarlı bir örüntü, biçim ya da düzenli bir algısal alan anlamına gelen "tutarlı bir bütün" (good Gestalt) oluşturma yönündeki insan eğilimini vurgulamaları nedeniyle 1920'lerin ve 1930'ların Alman algı psikologları Gestalt psikologları olarak anılmaya başlamışlardır. Bunlara göre, insanlar belirsiz ve dağınık bir uyaranlar takımını "tutarlı bir bütün" olarak algılamak eğilimindedirler. İlk çalışmalarında, temel algıları ele almışlar ve insanların uyaranları yakınlık, benzerlik, ortak sınırlar ve yalınlık ilkelerine göre basit ve algısal anlamda gruplama eğiliminde olduklarını göstermeye çalışmışlardır. Şekil 4-2'de bazı örnekler verilmiştir. Temel görüş, algısal durumun yakınlık ya da tutarlı bir bütün (iyi bir biçim) gibi yalın yönlerinin bizi, yaşantılarımızı belli biçimlerde yapılandırma yönünde etkilediği yolundadır.

Bu düşüncenin sosyal algıya bir uygulaması, Asch'ın izlenim oluşturmaya ilişkin görüşü içinde, daha önce verilmişti (3. Bölüme bakınız). Anımsayacaksınız, Asch, çok az bir bilgiye sahip olduklarında bile, insanların birbirleri ile ilişki içindeki parçaların eksiksiz ve yapılandırılmış bir bütün oluşturduklarını görerek, tutarlı ve anlamlı izlenimlere ulaştıklarını ileri sürmüştü. Anderson'un ortalama ve toplama alma modellerinden farklı olarak, Asch, izlenimlerin keyfi, mekanik ya da kişisellikten uzak bir biçimde oluşturulduğu görüşünde değildi. Heider ve Simmel (1944) yalın algısal iliş-nedenselliği ne kadar doğal ve kolay algıladığımızı benzer biçimde ortaya sermişlerdi. Deneklere iki üçgenle bir dairenin hareketlerini içeren bir film göstermişlerdi. Bunlar Şekil 4-3'de verilmiştir. Filmin gösterilişi sırasında bu şekiller değişik biçimlerde hareket etmekteydiler. Örneğin, büyük üçgen küçük üçgene doğru hareket ediyor ve güçlü bir biçimde ona dokunuyordu. Denekler ister kendilerinden öyle istenmiş, isterse yalnızca filmi yorumlamaları beklenmiş olsun, hareketleri, sanki canlı varlıkların hareketleri imiş gibi betimliyorlardı. "Kovma" ve "dövüşme" gibi ilişkilerden, "utangaç" ya da "zorba" gibi niteliklerden

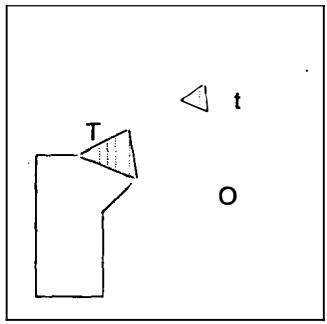


ŞEKİL 4-2
Yakınlık, ortak kader, benzerlik, ortak sınır, iyi biçim ve geçmiş deneyim ilkelerine göre gruplama.

Algısal Gruplama Örnekleri. Yakınlık üç çift nokta algısına yol açar. Bazı noktalar bir yönde, diğer bazıları başka bir yönde hareket ederlerse, gruplama kader birliğine (ortak kader) göredir. Benzer noktalar benzerlik ilkesine göre bir grup olarak algılanır. Algılanabilir sınırlar hangi noktaların bir likte gruplanacağını belirleyebilir. Beşinci şekilde, iki çiftinin yani dördünün iyi bir biçime, örneğin, bir kareye katılması nedeniyle, beş dikey çizgi gruplara ayrılmıştır. Son örnekte, on harf, eğer, alg layan kişinin geçmiş deneyimleri İngiliz Dili ile olmuşsa, üç sözcüğe ayrılır (Deutsch ve Krauss, 1965, s. 21).

söz ediyorlardı. Bu deneyin amacı, basit algısal biçimleri gördükleri zaman bile, insanların çabucak nedensel yargılara vardıklarını ve hareketleri uyaranların içsel eğilimlerine ve onları saran çevrenin özelliklerine yüklediklerini göstermekti. *Öyle görülüyor ki, çevrede hareket eden, renkli olan, büyük olan, şiddetli olan kısaca herhangi bir biçimde çarpıcı olan o çevrede gözlenen bir değişikliğin nedeni olarak algılanmaktadır.*

Bassili (1976) göz önünden geçen soyut şekillerin hareketlerini canlandıran, bilgisayarla üretilmiş filmleri kullanarak bu araştırmayı daha ileriye götürdü. Bu şekiller ya birbirlerine yakın ya da birbirlerinden uzak hareket ettiler (yersel bağımlılık) ve bunu da ya birbirlerinin hemen ardından hareket ederek ya da daha fazla zaman arası ile birbirlerinden biraz daha ayrı hareket ederek (zamansal bağımlılık) yaptılar. Bundan sonra, Bassili deneklerden gördüklerini betimlemelerini istedi. O da insanların dairelerin niyetlerinden söz ettiklerini gördü. Fakat, en önemlisi, şekiller arasında bir etkileşimin algılanması için zamansal bağımlılığın yaşamsal olması idi. Diğer bir deyişle, nedensel bir ilişkinin algılanabilmesi için bir şeklin



ŞEKİL 4-3
Olgusal nedensellik araştırmasında kullanılan geometrik şekiller (Heider ve Simmel'den 1944 uyarılmıştır) (Shaver, 1975, s. 37).

değerinin hemen ardından hareket etmesi zorunlu idi. Yersel bağımlılık ilişkinin doğasını belirlemede kritik öneme sahipti. Birbirlerine yaklaştıkları zaman izleme, kovma, vurma gibi ilişkiler yükleniyordu. Birbirleri ile uyumlu olarak hareket etmedikleri zamansa, böyle ilişkiler algılanmıyordu. Bu iki çalışma, ilgilendiğimiz uyaranlar basit yersel ilişkiler içinde hareket eden soyut şekiller oldukları zaman bile, nedenselliği ne kadar kendiliğinden ve kolay algıladığımızı göstermektedir. Daha önemlisi, nedensel yüklemeleri oldukça yalın Gestaltlar'a dayalı olarak, yalın ve tutarlı bir açıklamaya götüren bilgiler temelinde yaptığımıza işaret etmektedirler. Bu yalınlığa hizmet ettiklerinde, yanlılık ve çarpıtmalar işe karışabilmekte; hareket, öncelik, dokunma, kan yakınlığı ya da genel olarak yakınlık gibi yalın algısal ilişkilerde ortaya çıkabilmektedirler.

Eğilimlere fazla yükleme: Temel yükleme hatası

Yüklemelere ilişkin en önemli yanlılık başka insanların davranışlarındaki kişiliksel ya da eğilimsel etmenlerin önemini abartmamızdır. Kelley (1971) bunu şöyle ifade etmektedir: "Diğer insanların davranışları değerlendirilirken dışsal nedenlerin (bağlamsal etmenler) çok azı dikkate alınır." Bunun bir örneğini Fidel Castro üzerine makale yazan insanların gerçek tutumları konusundaki yüklemelere ilişkin Jones ve Harris (1967) çalışmasında görmüştük. O çalışmada, makale yazarına savunduğu görüşü seçme özgürlüğü tanınmadığı zaman bile, gözlemciler yazdığı makaledeki görüşü onun

gerçek tutumunun bir göstergesi olarak algılamışlardı. Yani, algılayıcılar dışsal güce ilişkin kanıtı (seçim özgürlüğünden yoksunluk) görmezlikten gelerek, davranışı içsel bir eğilime (Castro'ya ilişkin gerçek tutum) yüklemişlerdi. Bu durum, orada verilen çizelgede görülebilir. Dışsal güçlere böylesi yetersiz ya da eksik yükleme için açıklama Heider'dan gelmektedir: "davranış... yerel bir uyaran olarak kendi sınırları içinde kalmak yerine, görsel alanı sarma eğilimi göstermektedir. Yerel bir uyaran olarak davranışa ilişkin açıklama onu saran alana (sosyal algıdaki durum) ilişkin ek verileri gerekli kılmaktadır" (1958, s. 54). Aynı açıklama başka bir biçimde de yapılabilir: **davranış zemin üzerinde şekil** olur ve dolayısıyla, durumu saran **çevreye** karşı **çarpıcılık** kazanır. *Çarpıcı olan da nedenselliği kendine çeker.*

Jones ve Harris sonucunun olağan olup olmadığını belirlemek için oldukça çok çalışma yapılmıştır. Bu sonuç çok önemlidir, çünkü davranışın görsel alanı sarması, çevrelemesi ilkesinin anahtar göstergesidir. İlke ilk ifade edildiğinde oldukça kesindi: denekler, yazarın seçme özgürlüğünden yoksun olduğunu bildikleri durumlarda bile, savunduğu görüşün halâ kendi gerçek görüşü olduğuna inanmaktaydılar. Daha sonraki çalışmaların çoğu, gözlemcilerin makaleyi doğru olarak yazarın gerçek tutumlarına yüklüyor olabilmeleri olasılığı üzerinde durdular, çünkü makale gerçekten oldukça güçlü ve ikna ediciydi (araştırmacılar tarafından deney için özel olarak hazırlandıkları için). Gerçekten zorla yazdırılmış makaleler belki daha zayıf ve daha az ikna edici olacaklardı ve böylece içsel yüklemeler yapılmayacaktı. Snyder ve Jones (1974) bu kez belirli bir tarafı savunmakla görevlendirilmiş gerçek öğrencilerin yazdığı makaleleri kullanarak bir deney yaptılar. Fakat denekler, yine savunulan görüşün seçme özgürlüğünden yoksunluk koşulunda bile, yazarın gerçek tutumunu yansıttığına inanmaktaydılar.

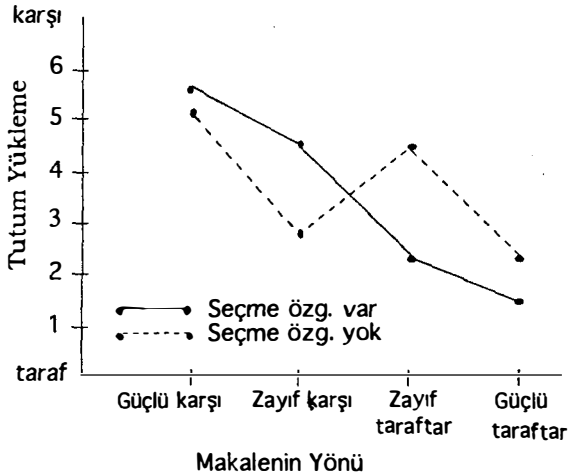
Sönük, isteksiz, güçsüz bir sunuda deneklerin belki, davranışın zorla yaptırıldığını görebilecekleri ve makaledeki görüşü yazarın gerçek tutumuna değil de, duruma (çevreye) yükleyebilecekleri düşünüldü. Schneider ve Miller (1975) konuşmacıların coşkularını değişimlemeyi içeren iki deney yaptılar. Coşkulu konuşmacı, notlardan konuştu, dik oturdu, dinleyici ile göz temasını en üst düzeyde tuttu ve vurgu için el hareketlerini kullandı. Coşkusuz (heyecansız) konuşmacı ise, yalnızca konuşmayı okudu, tek düze bir sesle konuştu ve el hareketlerine başvurmadı. Ancak, sonuç aynı idi. Seçme özgürlüğünün bulunmadığı durumda bile, gözlemci denekler konuşmacının konumunu söylediklerine bakarak belirliyor, bunların gerçek tutumunu yansıttığına inanıyorlardı. Araştırmacı-

lar ayrıca, konuşmalardaki zorlayıcılıkta da "kesin olarak inanıyorum", "durum kesinlikle değişmeyecektir" gibi, "kesinlik ifadeleri" adını verdikleri cümleler açısından değişimlemeler yaptılar. Fakat sonuç değişmiyordu. Konuşmacının seçme özgürlüğü bulunsun ya da bulunmasın, coşkulu olsun ya da olmasın, zorlayıcı konuşsun ya da konuşmasın, etki her zaman Jones ve Harris deneyindekinin aynı idi. Seçme özgürlüğünün bulunmadığı koşulda bile, bir konuşmacının ya da yazarın açığa vurduğu tutum onun gerçek tutumunun bir yansıması olarak algılanıyordu.

Son olarak, konuşmaların iç güçlerinde de değişiklikler yapıldı. Denence, yine açıkça zayıf konuşmalarda artık gözlemcilerin yazarın ya da konuşmacının yazdıklarını ya da söylediklerini gerçek tutumunun bir göstergesi olarak algılayamayabilecekleri yönünde idi. Jones ve arkadaşları (1971) deneklere açıkça seçme özgürlüğünden yoksun olarak yazılmış ya da zayıf makaleler verdiler. Konu marihuana'nın yasallaştırılması idi. Güçlü makalede, yazar kendisini destekleyen dört noktaya değiniyordu; örneğin, marihuanayı yasallaştırma örgütlü suç olaylarını azaltacaktı, marihuana güçlü ve etkili bir gerilim azaltıcı idi, yaratıcılığı arttırabilirdi ve ne zararlı ne de alışkanlık yaratıcı idi. Zayıf makalelerde yazar iki taraftan da birer görüş sunuyor ve sonuçta sadece kendi tarafının haklı olduğunu belirtmekle yetiniyordu. Güçlü makalelerde Jones ve Harris etkisi görülüyordu: yazılan ya da söylenenler gerçek tutumun göstergeleri olarak alınıyordu. Fakat, zayıf makalelerde ve seçme özgürlüğünün bulunmadığı durumlarda artık bu doğru değildi. Sonuçlar Şekil 4-4'de sunulmuştur.

Başka çalışmalar, dışsal bir yükleme ile sonuçlanabilecek yeterince saf seçme özgürlüğünden yoksunluk durumu bulup bulamayacaklarını görmek için, seçme özgürlüğüne sahip olmamanın değişik biçimlerini denediler. Örneğin, Miller (1976) deneklere başka biri tarafından yazılmış makaleleri okuyan konuşmacıları dinletti. Hâlâ, konuşmacının söylediklerinin onun gerçek konumunu yansıttığına inanıyorlardı. Son bir deneyde Synder ve Jones deneklere, konuşmacının savunduğu konumu seçme özgürlüğüne sahip olmadığını ve konuşmanın araştırmacılar tarafından verilen özgül tartışmalardan oluştuğunu, fakat konuşmayı konuşmacının düzenlediğini söylediler. Bu durumda, etkinin ortadan kalktığı görüldü. Konuşmacının söyledikleri gerçek tutumunun bir göstergesi olarak algılanmadı.

Özet olarak, öyle görülüyor ki, bir konuşmacının savunduğu görüşü onun gerçek tutumu olarak görme eğilimi seçme özgürlüğünün bulunmadığı, coşkusuz olduğu, güçsüz konuşmalar yaptığı ve



ŞEKİL 4-4

Tutum yüklemenin belirleyicileri. Seçim özgürlüğünün bulunduğu durumda, ifade edilen görüş gerçek tutumun kendisi olarak algılanır. Seçme özgürlüğünün bulunmadığı durumda, bu yalnızca güçlü makaleler için doğru, çok zayıf makaleler için ise tersi doğrudur (Jones ve diğerleri, 1971, s. 69).

yalnızca, başkasının yazdığı bir konuşmayı okuduğu koşullarda bile, şaşırtıcı bir biçimde, ısrarlıdır. Yalnızca, çok aşırı durumsal sınırlandırmalar altında ve çok zayıf savunmalarla görsel "alanı saran davranış" olgusu ortadan kalkmakta ve gözlemciler, en sonunda, dışsal güçlerin belirgin nedensel rolünü kabul etmeye zorlanmaktadırlar.

Aktörlere karşı gözlemciler

Gözlemcilerde görülen bu temel yükleme yanlılığı üzerindeki en uyarıcı görüşlerden biri bu yanlılığın kendi davranışlarını algılayan aktörlerce paylaşılmadığı yönündedir. Tersine, aktörler dışsal etmenleri gereğinden fazla vurgular görünmektedirler. Ya da hiç değilse, Jones ve Nisbett (1971) böyle olduğunu savunmakta; gözlemciler içsel nedenleri abartırlarken, aktörlerin dışsal nedenleri abarttıklarını ileri sürmektedirler. Bir kokteyl partide o sarışın kadınla çok fazla ilgilendiği için kocasına kızan bir kadın, izleyen ve benzeri tutumları ona yüklemek eğilimindedir: karısına karşı ilgisizdir, vefasızdır, bencildir, olgun değildir. Öte yandan koca, aynı

durumu (sarışınla ilgilenme) sarışının bazı niteliklerine, güzel konuşmasına ya da uyarıcı kişiliğine vb. yüklemek eğilimindedir. Böylece, kadın içsel yüklemeler yaparken, onu kızdıran koca aktör dışsal yüklemeler yapmaktadır.

Bu, değişik yükleme yanlılıkları içinde en ilginçlerinden ve üzerinde en çok durulan, en çok araştırma yapılanlarından biridir. İlk çalışmalardan birinde Nisbett ve arkadaşları (1973) erkek deneklerden, en çok birlikte çıktıkları kadını neden sevdiklerine ve okudukları dalı niçin seçtiklerine ilişkin bir paragraf yazmalarını istediler. Sonra, en iyi arkadaşları için benzer paragraflar yazmalarını istediler. Bu tepkiler, davranışın kişinin eğilimlerine (beni rahatlatacak birine gereksinimim var ya da çok para kazanmak istiyorum gibi) ya da uyarıcı kişiye (rahatlatıcı bir kişi ya da kimya çok kazanç getiren bir alandır gibi) yüklenme derecesi bakımından puanlandırıldı. Çizelge 4-6'da görüldüğü gibi, denekler kendi davranışları için, bir başkasının davranışı için olduğundan daha fazla dışsal neden göstermişlerdir. Ayrıca, güçlü olmamakla birlikte, bir arkadaşın davranışı için içsel nedenler vermek yönünde belirli bir eğilim vardır.

ÇİZELGE 4-6

Kendilerinin ve en iyi arkadaşlarının, kız arkadaşlarına ve üniversitedeki bölümlerine ilişkin seçimlerinin açıklamaları olarak, denekler tarafından verilen içsel ve dışsal nedenlerin sayısı

	Kız arkadaşı sevme nedenleri		Üniversitede bölüm seçme nedenleri	
Açıklama	Dışsal	İçsel	Dışsal	İçsel
Kendi davranışı	4.61	2.04	1.52	1.83
Arkadaşın davranışı	2.70	2.57	0.43	1.70

Kaynak: Nisbett ve arkadaşları, 1973, s. 159.

Bir başka çalışmada West, Gunn ve Chernicky (1975) deneklere yerel bir reklâm firmasını soymak için hazırlanmış ayrıntılı bir plân verdiler. Bazı koşullar altında deneklere, soygunun bir devlet dairesi (İç Gelirler Dairesi) için ve devlet yararına yapılacağı, soyguncularla kovuşturma dokunulmazlığı verileceği söylendi. Diğer koşullarda başka gerekçeler verildi. Denek aktörlerden, daha sonra,

soyguna katılmayı kabul edip etmediklerini ve kararlarının nedenlerini belirtmeleri istendi. Parantez içinde soygunun hükümet tarafından yaptırıldığı ve kovuşturma dokunulmazlığının da anlaşmanın bir parçası olduğu söylendikten sonra, deneklerin % 45'inin soyguna katılmayı kabul ettikleri görüldü. İşte bu nedenle, çalışmaya "Watergate Her Yerde" adı verilmiştir. Fakat, bu bağlamda kritik karşılaştırma, başka bazı deneklerle, yani kendilerine deneysel koşullardan birini ayrıntıları ile betimleyen kapsamlı bir kitapçık verilen gözlemcilerle yapılan karşılaştırmadır. Daha sonra, deneklere sözde bir lisans öğrencisinin soyguna katılmayı kabul ya da ret ettiği söylenmiş ve onlardan bu davranışın nedenlerini açıklamaları istenmiştir. Aktörler davranışa gözlemcilerden daha sık çevresel (dışsal) neden göstermişlerdir.

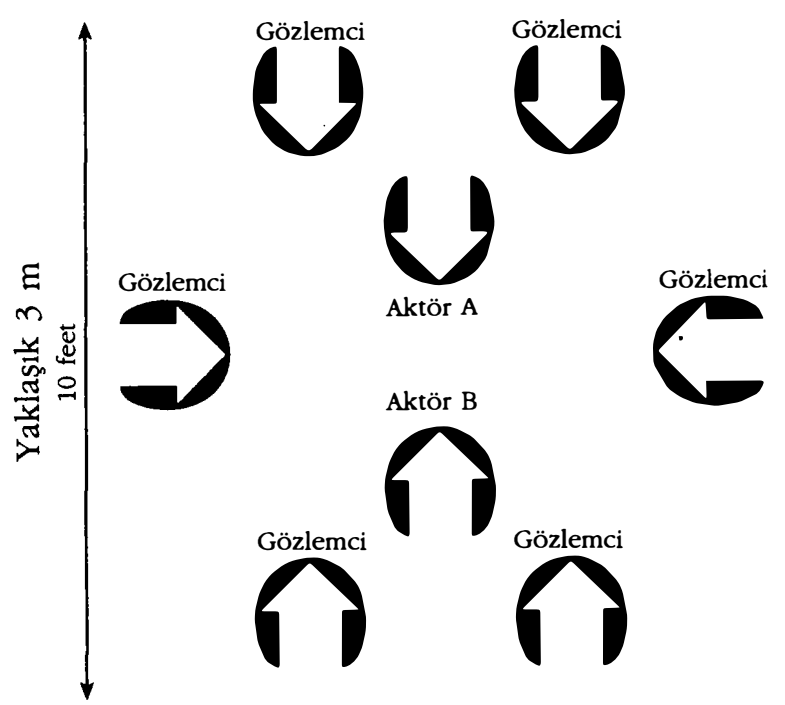
Son olarak, bir öğretmen/öğrenci durumunda iki başka aktör-gözlemci karşılaştırması yapıldı. Birinde, Gurwitz ve Panciera (1975) denekleri öğretmen ve öğrenci rollerine ayırdılar. Oturumun sonunda, her deneğe, kendi görüşüne göre, öğretmenlerin ödül ve ceza vermede ne kadar özgür oldukları soruldu. Öğrenciler değişmez olarak, öğretmenlere, öğretmenlerin kendilerine yüklediklerinden daha fazla özgürlük yüklediler. Diğer bir anlatımla, öğrenciler gözlemciler olarak, öğretmenlerin kendi içsel eğilimlerine göre davranmakta özgür ve göreli olarak dışsal güçlerin kısıtlamasından uzak olduklarını düşünüyorlardı. Benzer bir biçimde, Miller (1975) gözlemcilerden tek yönlü bir ayna gerisinden öğrencileri gözlemelerini istedi. Gözlemciler, bu aktörlerin (öğrenciler) başka iş ve görevleri yaparken gösterdikleri alışılmış davranışları gösterdikleri sonucuna vardılar. Tersine, öğrenciler, genellikle, edimlerinin başka iş ve görevlerdekinin aynı olacağını düşünmüyorlardı. Gözlemciler, yine davranışın bir çeşit içsel bir eğilimin işlevi olduğunu düşünürlerken, aktörler davranışın yapılan işin kendine özgü niteliği gibi, dışsal güçlerce belirlendiğini düşünüyorlardı.

FARKLI BAKIŞ AÇILARI. Yüklemelerdeki bu aktör-gözlemci farkı için Jones ve Nisbett iki açıklama getirmektedirler. **Bunlardan birine göre, aktörlerve gözlemcilerfarklıbilgilere ulaşabilirler, bunedenle ve doğal olarak, farklı yargılara varırlar.** Aktör geçmişteki davranışları ve şimdiki deneyimleri hakkında gözlemciden daha fazla bilgiye sahiptir. Bu yüzden, belirli herhangi bir durumda, davranışın belirginliğini daha açıkça görebilir. Dolayısıyla, davranışını o belirli durumun kendine özgü niteliklerine yüklemesi olasılığı daha fazladır, herhangi bir içsel eğilimine yükleme olasılığı ise daha düşüktür. Öteki ve şimdilerde çoğu araştırmacılarca daha fazla tutulan açıklamaya göre ise,

aktör-gözlemci farklılığı temel olarak, farklı bakış açılarından ya da o andaki algısal yönelimlerden kaynaklanmaktadır. Aktör, doğal olarak, kendisini saran durum üzerinde yoğunlaşır. Bu görüş de Koffka'nın (1936) dikkati en çok algısal olarak çevrede belirgin ve çarpıcı uyaranların çektiği doğrultusundaki gözlemine dayanmaktadır. Bu, Gestalt algısal psikolojisinin temel ilkesidir: şekil zeminden daha çok dikkati çeker. Nisbett ve arkadaşlarının (1973) değindikleri gibi:

> *Davranış sırasında aktörün dikkati, davranışını kendileri ile eşgüdümlediği duruma ilişkin ipuçları –çevresel çarpıcılıklar, tiksintiler ve zorlamalar– üzerinde odaklaşır. Bu nedenle, aktör için davranışı, bu ipuçlarına bir tepkidir, yani neden bu ipuçlarıdır. Ancak, gözlemci için çarpıcı olan durumsal ipuçları değil, aktörün davranışıdır. Gestalt deyimi ile davranış durumun oluşturduğu zemin üzerinde bir şekil ya da biçimdir* (s. 154).

Gözlemci için aktörün davranışı alanı sarıp kaplamaktadır, zemine üzerinde şekil görünümündedir ve bu yüzden, nedensel açıklamaları kendine çeker. Öte yandan, aktör için, zemin üzerinde şekil görünümünde olan davranıştan çok çevredir ve bu yüzden nedensel açıklamaları kendine çeker. Dolayısıyla, genel görüş, zemin üzerinde şekil görünümünde olan neyse dikkati o çeker ve dikkati çeken neyse o (Heider ve Simmel'in de soyut biçimlere ilişkin ilk çalışmalarında işaret ettikleri gibi) durumdaki nedensel güç olarak algılanır. Bu görüşlerin bazı gerçekten yaratıcı sınamaları yapılmıştır. Taylor ve Fiske (1975) "algısal olarak çarpıcı olan en güçlü nedensel açıklamayı kendisine çeker" denencesini sınadılar. İki yalancı deneği, "aktörler" olarak kullandılar. Bu ikisi birbirleri ile yüz yüze bir konuşmaya girdiler. Yalancı deneklerin arkasında ve yanlarında oturan, gerçek denekler ise, "gözlemcilerdi". Her aktörün böylece, hem karşısında ve hem de arkasında oturan gözlemcileri vardı. Aktör ve davranışı, karşısında oturanlar için arkasında oturanlar için olduğundan çok daha çarpıcı ve belirgin olacaktı. Fakat, yanda, iki aktörden eşit uzaklıkta oturan iki gözlemci içinse iki aktör de eşit derecede çarpıcı ve belirgin olmak zorundaydı. Bu düzenleme Şekil 4-5'de görülmektedir. Bundan sonra, yalancı denekler sanki daha yeni tanışmışlarcasına sohbet ederek, beş dakikalık standart bir konuşma yaptılar. Okudukları bölüm (üniversitede), ortak iş planları, memleketleri, aileleri, ve okuldışı etkinlikleri vb. konusunda bilgi alışverişinde bulundular. Bütün deneysel gruplarda aşağı yukarı aynı olmasını sağlamak için konuşma dikkatle yönlendirildi.



ŞEKİL 4-5

Aktör ve gözlemciler için oturma düzeni. Oklar bakış yönünü göstermektedir. (Taylor ve Fiske'den uyarlanmıştır, 1975, s. 441).

Daha sonra deneklere nedensellik algıları hakkında şu soru soruldu: Her yalancı denek konuşmanın tonunu ne kadar düzenledi, bilgi alışverişine konu olan bilgilerin çeşidini ne kadar belirledi ve öteki aktörün öyle davranmasına, ne kadar neden oldu? Sonuçlar Çizelge 4-7'de verilmiştir. Algısal olarak, aktörün çarpıcılığı ya da belirginliği (deneğin yüz yüze olduğu yalancı denek) ölçüsünde, ona en güçlü nedensellik rolünün verildiği, silikliği ya da belirsizliği ölçüsünde de (gözlemcinin arkasında oturduğu yalancı denek) daha az nedensellik rolü verildiği görüldü. Denek her iki aktörden eşit uzaklıkta bir yere oturduğu ve her iki aktöre de aynı açıdan baktığı zaman, aktörler nedensellik konusunda eşit derecede güçlü bulundular. Bu çalışma, yüz yüze değil de videoya alınmış etkileşimler kullanılarak, aynı araştırmacılar tarafından tekrarlandı. Sonuçlar aynı idi. Öyleyse bu çalışma, algısal çarpıcılığın (belirginliğin) göz-

lemcilerde daha güçlü nedensel rol algılarına yol açtığının bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

ÇİZELGE 4-7

Oturma konumlarının bir işlevi olarak, gözlemcilerin her aktöre yükledikleri ortalama nedensellik rolü.

Gözlemcinin konumu	Aktör	
	A	
	B	
Aktör A'ya karşı	20.25	15.54
Merkezde (aynı açıdan)	17.51	16.75
Aktör B'ye karşı	12.00	20.75

Kaynak: Taylor ve Fiske, 1975, s. 441.

Storms (1973) bakış açılarındaki bu farklılığın nedensellik odağı algısındaki aktör-gözlemci farkını açıklayabileceğini göstermiştir. O'na göre, aktör çevreyi gözlemekte ve sonuç olarak da çevreye nedensellik yüklemektedir; öte yandan, gözlemci aktörü gözlemekte ve doğal olarak da aktöre nedensellik yüklemektedir. Storms, görüş açısı tersine çevrilerek, durumun da tersine çevrilebileceğini düşünmüştür. Eğer, aktörün kendi davranışı videoya alınır ve sonra kendisine gösterilirse, aktör kendisini algısal alan da bir şekil olarak algılamak durumunda kalacak ve nedenselliği kendi içsel eğilimlerine yükleyecektir. Benzeri biçimde, eğer gözlemciler, aktör üzerinde odaklaşmaktansa, onun tepkide bulunduğu durumun daha fazlasını görürlerse, temel neden olarak, yalnızca aktörün eğilimlerini görmekten çok, duruma daha fazla nedensellik yüklemek zorunda kalacaklardır.

Bu denenceyi sınamak için Storms, ayrıca iki yabancının(aktörler) tanışmak için bir araya geldiği bir durum düzenledi. Bir masanın bir ucunda bu iki aktör, diğer ucunda onların tam karşısında da iki gözlemci oturmaktaydı. Gözlemciler aktörü seyretmekteydiler ve her birinden aktörlerden belirli birini gözlemeleri istenmişti. İki aktör de videoya alındı. Fakat, video filmi ile bir aktörün davranışı (aktörlere) gösterilirken diğerininki gösterilmedi (araştırmacı aracın çalışmadığını söyledi). Böylece, bir aktör eğilimsel yüklemeyi arttırabilecek bir etmen olarak kendisini gözledi; diğer aktör, bu kez videoda olmak üzere, konuşma sırasında gördüğünün aynısını, yani öteki aktörü, gördü. Benzer bir biçimde, bir gözlemci kendi aktörü-

nün tepkide bulunduğu aktörü videoda gördü ve dolayısıyla, kendi aktörünü etkileyen durumsal güçlere karşı daha duyarlı olmalı idi. Öteki gözlemci ise, yalnızca, daha önce gördüğünün bir tekrarını gördü.

Denekler olanları videodan yeniden görmedikleri ya da videoda yalnızca daha önce gördüklerinin aynen tekrarını gördükleri zaman, standart aktör-gözlemci farkı ortaya çıkıyordu. Yani, gözlemciler aktörlerden daha fazla eğilimlere yükleme yapıyorlardı. Fakat, kritik koşul, aktör ve gözlemcilerin bakış açılarını tersine çeviren koşuldu. Burada, beklendiği gibi, etkinin de tersine döndüğü görüldü. Aktörler kendi davranışlarını, gözlemciler de kendi aktörlerinin tepkide bulunduğu aktörün davranışlarını, videoda yeniden gördükleri zaman, eskisine oranla, aktörler eğilimlere, gözlemciler de duruma daha fazla yükleme yapmaya başladılar. Bu sonuçlar Çizelge 4-8'in 3. sütununda görülmektedir. Aynı bulgular Arkin ve Duval (1975) tarafından tekrarlanmıştır.

ÇİZELGE 4-8
Durumdan çok kişilik özelliklerine yükleme eğilimi

YÜKLEME	Aynı yönelim	Video yok	Yeni yönelim
Aktörün kendi davranışına ilişkin yüklemeleri	0.15a	2.25	6.80
Gözlemcilerin kendi aktörlerinin davranışlarına ilişkin yüklemeleri	4.90	4.80	1.60

[a]Puanlar yükseldikçe duruma yüklemelere karşı kişilik özelliklerine yüklemeler artmaktadır.

Kaynak: Storms'dan uyarlanmıştır, 1973, s. 169.

Bu deney Jones ve Nisbett'in normal koşullar altında aktörlerin duruma, gözlemcilerin ise eğilimlere daha fazla yükleme yapacakları yönündeki temel aktör-gözlemci denencesini desteklemektedir. Fakat bu iki yazar, bu farklılığın, görüş açılarında ya da algısal yönelimlerdeki farklılıktan ileri geldiğine işaret etmektedirler. Başka bir deyişle, o anda kendi algısal alanlarını saran farklı bilgiler almaktadırlar ve bu algısal yönelim ya da bakış açısı tersine çevrildiğinde, ne-

densel yüklemeler de tersine çevrilmektedir. Regan ve Totten (1975) bu aynı görüşe bir ek daha yaptılar. Bu yazarlara göre, eğer gözlemci daha empatik bir tutumu benimser ve durumu aktör gibi düşünüp görmeye çalışırsa, dünyayı aktörün gördüğü gibi görecektir. Yani, eğer gözlemci empati yolu ile, aktörün algısal yönelimini benimserse, daha fazla durumsal yüklemeler yapacaktır. Bu biraz şaşırtıcı bir kestirme ya da yordamadır çünkü empati, gözlemcinin aktörün kişilik ve kafa yapısını daha iyi anlamasına, dolayısıyla da, onun belirli bireysel özelliklerine daha da fazla yükleme yapmasına neden olabilir. Fakat, eğer farklı bakış açıları açıklaması doğru ise, gözlemciler için daha fazla empati ve anlayış, onları dışsal etmenlerin gücüne karşı daha duyarlı kılacaktır.

Deney, yine "tanışma" örüntüsü içinde yapılmıştır. Deneklere üniversite öğrencisi iki kızın memleketleri, bilimsel ilgileri ve seyahat üzerine yaklaşık 7 dakikalık bir sohbeti videodan gösterilmiştir. Bir durumda, deneklere aşağıdakine benzer yönergeler verilmiştir: "Lütfen kendinizi ekranın solundaki kızın yerine koymaya, konuşmanın gidişi sırasında Margaret'in neler hissettiğini anlamaya çalışınız. Filmi seyrederken o durum içinde onun hissettiklerini hissetmeye çalışınız. Konuşurken neler hissetmiş olabileceği üzerinde yoğunlaşmanız gerekmektedir. Sohbetten almakta olduğu bilgilere tepkisi hakkında düşününüz. Margaret için bu konuşma içinde olmanın ona neler hissettirdiğini kafanızda canlandırmaya çalışmalısınız" (s. 852-853). Konuşmanın sonunda, deneklerden, yine hedefin davranışını betimlemeleri ve hedefin davranışını belirlemede kişisel niteliklere karşı durumsal etmenlerin etkisini değerlendirmeleri istendi. Kişisel nitelikler içinde kişilik özellikleri, özyapı ve mizaç, durumsal nitelikler içinde ise bir deneyde olma, konuşma konuları, öteki öğrencinin davranış biçimleri gibi etmenler vardı. Sonuçlar empatik düşünmenin alışılmış aktör-gözlemci bulgusunu tersine çeirdiğini gösterdi. Yani, gözlemciler normal gözlemci düzeni içinde oldukları zaman durumdan çok eğilimlere yüklemeler yapmak eğilimindeydiler. Fakat, aktörle empatiye girme yönergeleri ile bu, hafifçe tersine çevrildi ve duruma yüklemeler daha belirgin olmaya başladı, büyük bir olasılıkla, tıpkı aktörün kendisi için olabileceği gibi.

Bu çalşımalar, aktör-gözlemci etkisinin aktör ve gözlemcilerin farklı bakış açılarından kaynaklandığı konusunda sağlam kanıtlar sağlamaktadır. Gözlemciler en çok aktörün davranışına bakmak eğilimindedirler ve aktörün davranışı algısal alanlarını sarmaktadır, bu yüzden, nedenselliği ona yüklemektedirler. Öte yandan, aktörler en çok durumdan ya da çevresel etmenlerden etkilenmekte-

dirler çünkü onlar için çarpıcı, belirgin ve görünürde olan budur.

Yaygınlık (fikir birliği) bilgisini yeterince kullanmama

Yükleme için Kelley modeli yaygınlık, belirginlik ve tutarlılığa ilişkin bilgilerin aşağı yukarı eşit olarak kullanılacağını varsayar. Bunların hiç biri, doğasında, diğerlerinden daha fazla bilgi verici olarak görülmez. Ancak, bunları karşılaştıran araştırmalar, deneklerin yaygınlığa (fikir birliğine) ilişkin bilgileri yeterince kullanmadıklarını göstermektedir. Örneğin, Mary'nin komedyene niçin güldüğünü bulmaya çalışırken, ona diğer insanların da gülmesi ya da gülmemesi çoğu gözlemci için pek bir değişikliğe yol açmamaktadır. Dans ederken Ralph'ın niçin Joan'ın ayağına bastığını bulmaya çalışırken, çoğu gözlemci geçmişte başka erkeklerin de onun ayağına basmalarının ya da basmamalarının ilişkisiz olduğunu düşünmektedirler. Susy'nin köpekten niçin korktuğunu çıkarsamaya çalışırken, bütün diğer çocukların da köpekten korkmaları ya da korkmamaları yargılarda bir farklılığa neden olmamaktadır(McArthur, 1972; 1976; Nisbett ve Borgida, 1975; Ruble ve Feldman, 1976).

Gerçekten, yakın geçmişte yapılan bir çalışmada (Wells ve Harvey, 1977) denekler başkalarının davranışlarını durumdan çok eğilimlere yüklemeye kendilerini o kadar vermiş görünüyorlardı ki, çok yüksek bir fikir birliğini tümüyle görmezlikten geldiler (o durumdaki insanların % 73'ünün tümüyle aynı şeyi yapmış olmaları gibi). Daha doğru bir ifade ile bu insanların, çoğunluğu temsil etmeyen bir grup olduğu sonucuna vardılar. Başka sözcüklerle, böyle bir ortak davranışı çok zorlayıcı bir durumun göstergesi olarak yorumlamak yerine, denekler, davranışa aktörlere özgü bir iç özelliğin neden olduğu sonucuna vardılar –pek çok insanın da aynı şeyi yapması gerçeği onların garip insanlar oldukları biçiminde yorumlandı-.

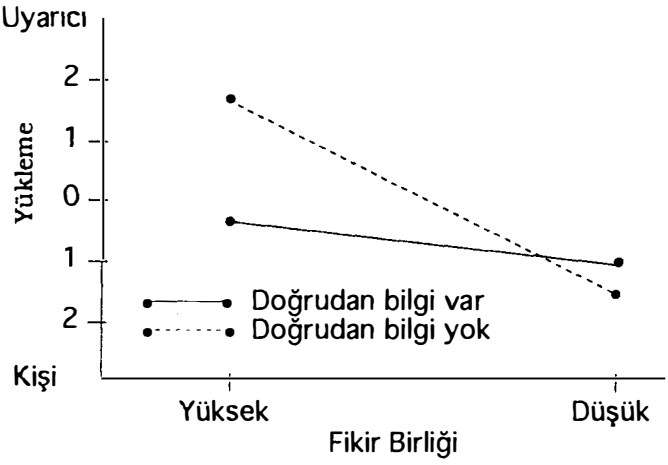
Bir grup yazar yaygınlık bilgisine karşı böylesi bir kayıtsızlıkla, diğer olasılıkları dikkate almadaki yetersizlik arasındaki koşutluğa dikkati çekmiştir (Kahneman ve Tversky, 1973). Yani, insanlar olasılıkları bir tarafa bırakarak, kolayca somut ayrıntılara çekilebilmekte, onlarla çok zaman harcayabilmektedirler. Örneğin, size Jack'ın kırkbeş yaşında, evli, dört çocuklu, tutucu, dikkatli ve hırslı birisi olduğunun söylendiğini varsayalım. Boş zamanlarının büyük bölümünü marangozluk ve matematik bilmeceleri çözme gibi alışkanlıklarla (hobilerle) geçirir ve politika ile kesinlikle ilgilenmez. Bundan sonra, Jack'ın (1) ya 70 avukat, 30 mühendis, ya da (2) 30 avukat, 70 mühendis içeren bir topluluğun üyesi olduğunu bilen

birisi olarak sizden Jack'ın bir mühendis ya da avukat olma olasılığı sorulur. Kuşkusuz, olasılık yasaları sonraki durumda çok daha büyük bir olasılıkla, mühendis olduğuna işaret edecektir. Fakat, temel bilgilerdeki bu değişiklik çok az bir farklılığa yol açmaktadır. Hangi topluluktan geldiği söylenirse söylensin, denekler Jack'ın bir mühendis olduğuna oldukça inanmışlardır. Çünkü kişisel özellikleri onu daha fazla bir mühendis gibi göstermektedir.

Nisbett ve arkadaşları (1976) yaygınlık ve olasılıklara ilişkin bilgilere karşı bu duyarsızlığın bu tür bilgilerin soyutluğundan kaynaklandığı düşüncesini ortaya attılar. Belki de, insanlar somut, canlı ve tekil olguları daha ciddiye almakta; daha soyut, sıradan ve istatistiksel türden bilgilere karşı duyarsız kalmaktadırlar. Bu görüşü sınamak için, bir üst sınıf psikoloji derslerine ilişkin olarak, psikoloji bölümü öğrencilerine iki tür bilgi verdiler: yaygınlık bilgisi deneklerine bir önceki dönemdeki her derste öğrenciler tarafından doldurulan ölçeklere dayalı ortalama ders değerlendirmeleri verildi. Somut bilgiler denekleri ise dersleri daha önce almış iki ya da üç öğrenciden yüz yüze bazı yorumlar aldılar. Yüz yüze yorumların deneklerin söz konusu dersleri alma istekleri üzerinde çok daha etkili olduğu görüldü. Daha sonra, araştırmacılar çalışmayı, yaygınlık bilgisine, daha önce dersi alan iki ya da üç öğrencinin yazılı yorumlarını ekleyerek yeniden yaptılar. Yüz yüze yorumlar, hâlâ yaygınlık bilgisinden bu somut yazılı yorumların eklenmesi durumunda bile, daha etkili idi.

Fikir birliğine ilişkin bilgiler, yüklemeleri yalnızca doğrudan, daha geçerli, daha somut bilgilerin yokluğunda etkileyebilirler. Feldman ve arkadaşları (1976) deneklere beş kişinin video filmini gösterdiler. Bunlardan birisi (aktör) bir çok parça eşyadan birini seçerken görülüyordu. Seçimini yaptıktan sonra, kamera uzanımı içinde görülebilir durumdaki öteki dördüne, o kişinin seçtiğini kendilerinin de seçip seçmedikleri soruldu. Ya hepsi seçtiklerini söyleyerek olumlu tepki gösterdiler (yüksek yaygınlık) ya da seçmediklerini söyleyerek olumsuz tepki gösterdiler (düşük yaygınlık). Sonra, deneğe aktörün seçiminin, daha çok aktör hakkında mı yoksa seçilen parça hakkında mı bilgi verdiği soruldu. Kelley'nin kuramına göre, yüksek yaygınlık (fikir birliği) bilgisi bir uyarıcıya (dışsal) yüklemeye yol açmaktadır: eğer, herkes onu seçiyorsa, çok güzel bir parça olmalıdır. Düşük yaygınlık bilgisi ise kişiye yükleme ile sonuçlanmalıdır: eğer, onu yalnızca aktör sevmişse, bunun nedeni, onun özel ve garip bir zevki olmalıdır. Öteki değişiklik (varyasyon) aktörün aralarından seçim yaptığı somut nesnelere ilişkin doğrudan bilgilere ulaşabilme idi. Deneklere içinde aktörün bulun-

duğu ya da bulunmadığı aynı film gösterildi. Sonuçlar Şekil 4-6'da verilmiştir. Deneklere söz konusu nesne hakkında doğrudan bilgiler verildiği zaman, yaygınlık bilgisinin ya hiç etkisi olmamakta ya da çok az etkili olmaktadır.



ŞEKİL 4-6
Fikir birliğine ilişkin bilgiler ve yüklemeler
(Feldman ve arkadaşlarından uyarlanmıştır. 1976, s. 696).

İnsanların yaygınlık bilgisi ya da temel bilgiler gibi daha istatistiksel ve soyut bilgileri niçin görmezlikten geldikleri tam olarak bilinmemektedir. Bu eğilim yüklemeler yapılırken yanlılığa neden olan önemli bir etmen gibi görünmektedir. Kuru istatistiksel bilgilerle karşılaştırıldığında, bir nesne hakkındaki doğrudan bilgiler, çok canlı ve uyarıcı, bu yüzden de daha sönük ve sıradan istatistiksel çözümlemenin olamayacağı kadar çarpıcılık kazanırlar. Böylece özgül durum büyük önem kazanır. Aynı şey Hansen ve Donoghue (1977) tarafından yapılan bir çalışmada da görülmüştür. Bu çalışmada denek kendisi ilgili davranışa ya girmiştir ya da girmemiştir. Yaygınlık bilgisi, yüklemeleri yalnızca deneğin davranışla doğrudan yaşantısı bulunmadığı zaman etkilemiştir. Öyle görülüyor ki, davranışla doğrudan bir yaşantısı olduğunda kişinin kendi davranışı biçimsellik kazanmakta ve yaygınlık bilgisi, çok daha az etkili olabildiği bir alana sürülmektedir.

Öte yandan, insanlar doğrudan bilgileri dolaylı olanlardan daha inanılabilir buluyor da olabilirler. Nisbett ve arkadaşlarının çalışmasındaki denekler eski öğrencilere gerçekten inanmış ve ders değerlendirmelerine ilişkin istatistiksel çözümlemelere ise pek inanmamış olabilirlerdi. Neden ne olursa olsun. öyle görülüyorki, insanlar yaygınlığa ilişkin bilgileri gereğinden fazla görmezlikten gelmekte, özgül, somut ve canlı yaşantılardan ise gereğinden fazla yararlanmakta ve genellemeler yapmaktadırlar.

GÜDÜSEL YANLILIKLAR

Savunucu yükleme

Yükleme sürecinde mantık dışı işleyen yanlılıklardan birine savunucu yükleme adı verimlektedir. Bu ad benliği destekleyen ve kişinin kendine saygısını koruyan yüklemeleri betimler. Bunlar benliğe hizmet eden yanlılıklardır. En yalın ve en yaygın örnek, kişinin başarıyı kendine mal ederken, başarısızlık için suçu dışsal etmenlere yüklemesi olabilir. Başarılarımızı kendi yeteneklerimiz, çok çalışmamız ya da genel olarak iyi olmamız gibi içsel nedenlere yükleriz. Başarısızlıklarımız için kötü şans, baskıcı bir politik yapı, baş ağrısı bir karı ya da şövenist bir koca, kimsenin başa çıkamayacağı kadar büyük engeller, kötü hava koşulları ve benzeri dışsal etmenleri suçlarız. Bu sürecin bir örneği, Kingdon'un (1967) yaptığı görüşmelerden (mülakatlardan) gelmektedir. Kingdon A.B.D.'nin Wisconsin Eyaleti'nde senatörlük, milletvekilliği, eyalet senatörlüğü, eyalet temsilciliği ve eyaletin değişik yerlerinde beş konum için yapılan 33 seçimin herbirinde kazanan ve kaybeden adaylarla görüştü. Bu kişilere neden kazandıklarını ya da kaybettiklerini sordu. Kazananlar en önemli etkenin adayların yani kendi özellikleri olduğunu düşünüyorlardı! Kaybedenlerse bu etkeni görmezlikten gelerek, sonuç için parti etiketini (seçmenler oylarını partiye verdiler) ve seçmenlerin bilgisizliğini suçlamaktaydılar. Sonuçlar Çizelge 4-9'da görülmektedir. Ek olarak, kaybedenlerin % 70'i kazananlarınsa % 32'si seçmenlerin "bilgisiz" olduğu düşüncesindeydi. Öte yandan, kaybedenlerin ancak % 3'üne karşılık, kazananların % 26'sı seçmenlerin "çok bilgili" olduğunu söylemiştir.

"Geçmiş yıllarda kazanmanıza ya da kaybetmenize katkıda bulunan etmenleri özetleyebilir misiniz?" biçimindeki açık uçlu bir soruya verilen yanıtlardan çıkan sonuçlar daha da etkileyici idi. "Kazanmalar" için deneklerin % 75'i kendi denetimleri altındaki etmenleri vurguladılar: "Çok çalışmaları, seçmenlere kişisel hizmet-

leri, propaganda taktikleri, ün yapmış ve kendilerini tanıtmış olmaları" gibi (s. 141). "Kaybetmeler" içinse deneklerin % 90'ı kendi denetimleri dışındaki etmenleri vurguladılar. "Bölgenin partilere ilişkin yapısı, rakibin tanınmışlığı ve öteki başa çıkılamaz özellikleri, ulusal ve eyalet eğilimleri, parasal yetersizlik ya da denetim altına alınması olanaksız öteki koşullar" (s. 141). Yalnızca, çok küçük bir oranı (% 10) kaybetmelerini tembellik ya da stratejide yanlışlar gibi içsel etmenlere yüklediler.

ÇİZELGE 4-9

Kazanan ve kaybeden adayların sonucu parti etiketine, konulara ve adayların kişisel özelliklerine yükleme oranları açısından karşılaştırılması

	EN ÖNEMLİ		EN ÖNEMSİZ	
Değişken	Kazananlar	Kaybedenler	Kazananlar	Kaybedenler
Parti etiketi	% 21	% 59	% 47	% 17
Seçim konuları	% 17	% 7	% 50	% 55
Adayların Özellikleri	% 62	% 35	% 3	% 28
Toplam	% 100	% 101a	% 100	% 100
N	% 29	% 29	% 30	% 29

[a] Yuvarlama hatası

Başarı ve başarısızlık için açıklamalarda benliğe hizmet eden aynı farklılık Cialdini, Braver ve Lewis (1974) tarafından yapılan bir deneyde de gösterilmiştir. Bu yazarlar deneklerden bir konuda başka bir kişiyi (gerçekte bir yalancı denek) ikna etmelerini istediler. Savunulacak konu standart ve hazır olarak propagandacıya verildi ve o bunu okudu. Öteki denekler, gözlemciler olarak bu işlemi seyrettiler. Yalancı deneğe, ya kolayca ikna olmuş ya da inanmamış izlenimi vermesi yönünde yönerge verildi. Bundan sonra, hem propagandacılar ve hem de gözlemciler yalancı deneği zekâ açısından değerlendirdiler. Propagandacılar ikna olmuş görünen yalancı deneği tarafsız gözlemcilerden daha zeki buldular. Fakat, propagandacılar (ikna ediciler) başarısızlıkları durumunda, yani ikna olmamış izlenimi veren yalancı denekleri, yansız gözlemcilerden daha az zeki buldular. Böylece, propagandacılar kendilerine saygılarını desteklemek için duruma ilişkin algılarında açıkça yanlılık yapmaktaydılar. Kingdon'un deyimi ile, ikna olmuş görünen yalancı deneği

büyük içgörüsü için kutluyorlardı. Fakat, inatçı yalancı denek geri zekâlı ve duyarsız olmakla suçlanıyordu.

Böyle bir etki geniş bir dizi deneysel çalışmada sınanmıştır. Bunlardan bazıları deneğin bir öğrenciye birşey öğretmeye çalıştığı ve öğrencinin başarılı ya da başarısız olduğu bir öğretmen-öğrenci durumundan yararlanırlar. Diğerleri ise, deneğin kendi kişisel başarısı üzerinde odaklaşırlar. Bu durumlarda, bir başarı ya da başarısızlık yaşantısından geçirildikten sonra, denekten başarı ya da başarısızlığının nedenlerini değerlendirmesi istenir. Her iki yönde de, eğer benliğe hizmet eden yanlılıklar önemli ise, başarı için daha çok içsel yüklemeler, başarısızlık içinse daha çok dışsal yüklemeler yapılacaktır. Ayrıca bu farklılıklar benliğin işe karışması ile daha da abartılacaklardır. Konunun kendisi için önemi arttıkça birey yaralı benliğini tamir edebilmek için yüklemelerinde yanlılık yapmaya daha fazla güdülenecektir.

DEĞERLENDİRME. Bu araştırmalar neyi göstermektedir? İlk olarak, denek bir başarı yaşantısından geçtiğinde, yetenek ya da çaba gibi içsel yüklemeler onda işin kolaylığı ya da şans gibi dışsal yüklemelerden daha olumlu duygular uyandırabilir (Riemer, 1975). Dolayısıyla, başarıyı dışsal güçlerle paylaşmaktansa, içsel olarak ondan pay çıkarma, kendisine saygısı açısından denek için daha yararlı olabilir. Gerçekten, geniş bir dizi çalışma, kendi başarısızlıklarımız, kötü şans ya da işlerin güçlüğü gibi dışsal yüklemelere yol açarken, kendi başarılarımızın yetenek ya da çaba gibi içsel yüklemelere yol açtığını göstermektedir (Bakınız, Stevens ve Jones, 1976; Luginbuhl ve arkadaşları, 1975; Nicholls, 1975). Benzer biçimde, Johnson ve arkadaşları (1964) öğretmenlerin bir öğrencinin başarısındaki iyileşme için sorumluluğu kabul ettiklerini, fakat sürekli düşük başarı için öğrenciyi suçladıklarını göstermişlerdir. Ancak bu öğrenci-öğretmen örüntüsünü kullanan daha sonraki çalışmalar biraz karışık sonuçlar elde etmişlerdir (bakınız, Beckman, 1970; Ross ve arkadaşları, 1974).

Başarısızlık için sorumluluğu dışsallaştırma ve başarı için kendimize pay çıkarma Miller'in (1975) bir çalışmasında gösterdiği gibi, benliğin işe karışması ölçüsünde artmaktadır. Yüksek benlik içerilmişliği yaratabilmek için Miller deneklere, aldıkları testin, iyi geliştirilmiş bir toplumsal algılama yeteneği testi olduğunu; bir çok kuruluş ve işletme tarafından müşteri ve işgörenlere ilişkin kararlarda kullanıldığını; yüksek puanların zeka, evlilikte mutluluk ve benzeri istendik özelliklerin bir göstergesi sayıldığını söyledi. Düşük benlik içerilmişliği koşulunda ise, araştırmacı deneğe testin

yeni geliştirilmiş bir test olduğunu ve henüz iyice denenmediğini söyledi. Sonuçlar yüksek benlik içerilmişliğinin savunucu yüklemeleri abarttığını; yani başarısızlık için daha fazla dışsal etmenlerin suçlanmasına, başarıdan da daha fazla pay çıkarılmasına yol açtığını gösterdi.

Ayrıca, bu savunucu yükleme süreci aktörler için gözlemciler için olduğundan daha belirgin olmalıdır. Benliği destekleme açısından, savunucu yüklemeler yaparak aktörün kazanacağı çok şey vardır, gözlemcinin ise kazanabileceği hiçbir şey yoktur. Yapılan bir dizi çalışma, tümüyle, bu doğrultuda bulgularla sonuçlanmıştır. Bir örnek Snyder, Stephen ve Rosenfeld'den (1976) gelmektedir. Bu kez, denekler birbirlerine karşı bir oyun oynadılar. Rastlantısal olarak kazanma ve kaybetme koşullarına ayrıldılar. Oyundan sonra, deneklerden hem kendi ve hem de rakiplerinin elde ettikleri sonuçlar için nedensellik yüklemeleri yapmaları istendi. Veriler Çizelge 4-10'da sunulmuştur. Aktörler olumlu sonuçları beceri ve çaba gibi içsel etmenlere yüklerken, rakiplerin aktörün kazançlarını işin kolaylığına ya da şansa yükledikleri açıkça görülmektedir. Öte yandan, aktörler kayıplar için çok daha fazla, şans gibi, dışsal etmenleri suçlarken, gözlemciler beceri ve çaba yetersizliğine de biraz nedensellik yüklemek eğilimindedirler. Taylor ve Koivumaki (1976) da aynı bulguyu elde etmişlerdir. Yaptıklarının nedenlerini açıklamaları istendiğinde, denekler iyi şeyler için eğilimlere, kötü şeyler içinse durumsal etmenlere yükleme yapmak eğilimindeydiler. Öte yandan, bir tanıdığın davranışını açıklamaları ve dolayısıyla, bir gözlemci rolü oynamaları istendiğinde yapılanların iyi ya da kötü olmasının yüklemelerde bir farka yol açmadığı görüldü.

ÇİZELGE 4-10
Kazanma ve kaybetmeler için aktör ve gözlemci yüklemeleri

	AKTÖR		GÖZLEMCİ	
Yükleme	kazanır	kaybeder	kazanır	kaybeder
İçsel (beceri, çaba)	8.13	0.56	3.54	3.00
Dışsal (şans, işin güç.)	4.25	4.74	6.00	3.38
İçsel-dışsal farkı	+ 3.88	- 4.18	-2.46	-0.38

Kaynak: Synder ve arkadaşlarından uyarlanmıştır, 1976, s. 438.
*Aktör

Bir başka deneyde, Stephen (1975) bir yalancı denekten, kaybettiği bir kontakt lensi ararken gerçek deneğin (aktör) yardımını sağlamaya çalışmasını istedi. Bu arada bir gözlemci de onları seyretti. Deneklerin yarısına, diğer deneklerin çoğundan daha fazla yardımcı oldukları diğer yarısına ise, çoğundan daha az yardımcı oldukları söylendi. Sonra, aktörden de gözlemciden de aktörün davranışlarını açıklamaları istendi. "Yardım etmeyen" aktörle eşleştirilen gözlemci, aktörden daha fazla içsel yükleme yapmak eğilimindeydi. Tersine, çok yardımcı aktörle eşleştirilen gözlemci, aktörün kendisinden daha fazla durumsal ya da dışsal yüklemeler yapmak eğiliminde idi. Son bir örnek, Fontaine'in (1975) bir çalışmasıdır. Fontaine, deneğin gerçekten kendi başarı ve başarısızlığı ile karşı karşıya geldiğinde daha fazla savunucu yüklemeler yaptığını ortaya koydu. Yalnızca varsayımsal bir kişiye ilişkin olasılıkları göz önünde canlandırmak zorunda olduğu bir bilgisayar deneyi sırasında böyle yüklemeler daha az yapılıyordu.

GÜDÜSEL YANLILIKLAR İÇİN BİLİŞSEL AÇIKLAMALAR. Bu bulguların yorumu ile ilgili olarak, nedenleri anlaşılabilir bazı sorunlar vardır. Bazı yazarlar (Miller ve Ross, 1975: Ross, 1977) bu bulguların gerisinde güdüsel nedenlerden çok, bilgisel nedenlerin bulunabileceğini ileri sürdüler. Biz benliği güçlendirmenin rolünü vurgulaya geldik. Fakat, bu eleştiriciler, bu deneylerdeki deneklerin çoğunun başarı deneyim ve yaşantılarına, başarısızlık deneyim ve yaşantılarından daha alışık olduklarını savunmaktadırlar (Lise ve üniversitede not olarak çok az zayıfın verilmesi gibi) ve bu yüzden başarısızlık başarıdan çok daha beklenmedik bir yaşantıdır. Kelley'e göre bu nedenle, bir başarısızlık geçmiş deneyimlerle tutarsız, başarı ise tutarlıdır. Ve daha önce gördüğümüz gibi, yüksek tutarlılık kişisel bir yüklemeye yol açarken, düşük tutarlılık koşullara yüklemeye neden olur. Performansım hep böyle ise, nedeni ben ve benim özelliklerimdir. Eğer performansım sınav sorularına bağlı olarak çok fazla değişiyorsa, o zaman neden sorular olmak zorundadır. Dolayısıyla, ego'yu ya da benliği destekleme ve koruma kaygıları olmaksızın, insanlar yalnızca, bilişsel ve yüklemeye ilişkin nedenlerden dolayı savunucu bir yükleme örüntüsü gösterebilirler.

Bu görüşün de birçok sorunu vardır. Bunlardan biri, çoğu insanın genel olarak, başarılı deneyimleri yoktur. Başarılarına ilişkin yargıları normalde kesin bir standarttan çok, öznel bir dilek düzeyi tarafından belirlenir. Örneğin, çoğu üniversite öğrencisi, geçer bir not olmasına karşın C ya da D almayı bir başarı deneyimi olarak görmez. Eğer, beş kıza benimle çıkmayı teklif ettiğimde, üçü kabul

eder de ikisi bir sümüklüböcek olduğumu söyleyip defolmamı isterse, bir başarısızlık hissederim. A.B.D.'de Süper Basketbol Finali'ni Dünya Şampiyonluğunu ya da Ulusal Basketbol Birliği Şampiyonluğu'nu (NBA) yalnızca bir takım kazanır. Bir Kaliforniya Üniversitesi basketbol takımı üç dört oyun dışında bütün oyunları kazanabilir, fakat, NCAA finalini oynayamazsa, o dönemin sonucu bir başarısızlıktır. Bu nedenle başarı ve başarısızlık tarihçemizle ilgili sorun, bu eleştiricilerin işaret ettiğinden çok daha karmaşıktır. Başarılar kadar başarısızlıkları da yaşamış olabiliriz. Dolayısıyla, geçmişimizin çoğumuzda, çoğu zaman, başarılı olma(kendi standartlarımıza göre) beklentisine yol açacağı kuşkuludur.

İkinci olarak, beklentilerin gerçekleşmemesi bile, benliği savunucu bir biçimde açıklanır. Stevens ve Jones (1976) başarı ya da başarısızlıkta düzenlemeler yaparak ve bir dizi duyusal ayırt etme görevi kullanarak bir deney yaptılar. Ayrıca, Kelley'nin yükleme boyutları, belirginlik (farklı görevlerde tutarsız performans), tutarlılık (aynı işteki performasta) ve yaygınlık bilgilerini (bu görevlerde diğerlerinin performansı), değişimlediler. Mantıksal yükleme süreçlerinin göreli olarak, pek büyük bir fark yaratmadığı görüldü –örneğin, aynı görevdeki tutarsızlık, şans ya da çaba yokluğu gibi kararsız niteliklere yüklemeleri arttırmalıdır. Ancak bu olmadı. Tutarsız performanslar, gerçekte çok benzer bile olsalar, görevlerin farklılığı bakımından açıklamalara yol açtılar. Düşük belirginlik (farklı görevlerde tutarlı performans) görevler değiştiği halde, performansın değişmediği (tutarlı olduğu) gerçeğini açıklayabilme çabası içinde, kararlı etmenlere yüklenmeli idi. Fakat, farklı görevlerde tutarlı başarısızlık özellikle şans gibi kararsız dışsal yüklemelere neden oldu. Öte yandan, tutarlı başarı yeteneğe, kararlı bir içsel yüklemeye yol açtı. Bu yüzden, eğer insanlar farklı işlerde tutarlı olarak başarısızlık göstermişlerse, bunu şansa yükleyerek açıkladılar. Eğer, farklı işlerde tutarlı olarak başarı göstermişlerse, bütün bu işlerde büyük yeteneğe sahip olduklarını ileri sürdüler. Belki de en yıkıcı koşulda, sözde başkaları hep başarılı olurken, deneğin bütün işlerde (bazıları yeni, bazıları tekrar) başarısız olması sağlandı. Bu yüksek tutarlılık, düşük belirginlik ve düşük fikir birliğinin içsel bir yüklemeye –tam bir yeteneksizliğe– neden olması gerekirken, hiç de öyle olmadı. Deneklerin yalnızca % 18'i yeteneğe yükleme yaptı. Şans daha fazla (% 40) vurgulanmaktaydı. Yazarlar haklı olarak, kişinin kendine saygısını koruyan savunucu yükleme süreçlerinin, verileri, daha bilişsel ve bilgiye dayalı yorumlardan daha iyi açıkladığı sonucuna vardılar.

Son olarak, benlik içerilmişliği arttıkça savunucu yüklemeler de

artmaktadır; bu aktörler için, gözlemciler için olduğundan daha doğrudur ve bütün bunlar, "yüklemeler bilişsel mekanizmalardan çok, güdüsel gereksinimler üzerine yapılanır" görüşü ile tutarlıdır. Kısaca, özellikle iyi olaylardan pay çıkarmak ve kötü olaylarda sorumluluktan kaçabilmek için, yüklemelerde, kendine saygı gereksinimi çerçevesinde güçlü bir yanlılık eğilimi vardır.

OLUMLULUK YANLILIĞI. Benlik destekleyici bu yanlılıklar, kuşkusuz, temelde deneğin kendi benliğini desteklemeye yönelmiştir. Fakat, son bölümdeki olumluluk yanlılıkları ile ilgili tartışmalarımızdan da anlaşılabileceği gibi, sıra başkalarına geldiğinde de insanların cömertliği tutmaktadır. Olumluluk eğilimi, anımsanacağı gibi, başka insanları daha çok olumlu bir açıdan değerlendirme, başka her şeyin eşit olması koşulu ile, başkalarına bir olumlu değer "ödülü" verme eğilimidir. Bunu savunucu yüklemeye uygulama belki de insanların kendileri için yaptıkları aynı cömert mantıksallaştırmaları başkaları için de yapmalarını beklememize yol açmaktadır. Yani, eğer insanlar iddia ettiğimiz kadar başka insanları, gerçekten seviyorlarsa başka insanlar adına da biraz savunucu yükleme yapmalıdırlar. Yaptıkları iyi şeyler için kredi vererek, kötü şeyleri denetlenemez dışsal güçlere yükleyerek onları kayırmalıdırlar. Bu bizim başkalarına, kendimize karşı olduğundan daha cömert davranacağımız anlamına gelmez, fakat başkalarına da soluk aldıracağımız anlamı taşır.

İnsanların bu savunucu yükleme cömertliğini gerçekten başkalarını da içine alacak biçimde genişlettiklerine ilişkin oldukça çok kanıt vardır. Taylor ve Koivumaki (1976) deneklerden değişik kişilere karşı –kendisi, eşi, bir arkadaşı ve bir tanıdık– üç olumlu davranışı (birisine iltifat etme, neşeyle bir başka kişiyle konuşma, eğlenme) ve üç olumsuz davranışı (birisi ile kavgamsı bir tartışma, birisine kaba davranma ve bir şeyi yapmayı unutma) açıklamalarını istediler. Bütün durumlarda, olumlu davranışlar için olumsuzlar için olduğundan çok daha fazla içsel yüklemenin yapıldığını gördüler. Veriler Çizelge 4-11'de sunulmuştur. Bir başka çalışmada aynı yazarlar denekten geniş bir dizi değişik sıfatın sevilen ya da sevilmeyen bir tanıdığa, eşe ve kendilerine uyma derecelerini sordular. Genel olarak, denekler yüksek derecede olumlu tüm sıfatların bütün bu kişilere uygun olduklarını belirttiler, orta ya da düşük derecede olumlu olanlarınsa uygun olmadıklarını söylediler. Dolayısıyla, denekler yalnızca, başkalarının iyi davranışlarını açıklamada ve kötü davranışlarını içinde bulundukları elverişsiz koşullar açısından yorumlamada kişisel eğilim ya da özellikleri kullanmakla

kalmamakta, aynı zamanda, başka insanlara iyi özellikler yükleyip, kötü özelliklerin onlara uymadığını da söylemektedirler. Bu bulgu sevilmeyen tanıdıklar için bile geçerlidir. Regan ve Totten (1975) tarafından yapılan bir çalışmadan da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Burada seyircilerin aktörlerin performanslarını değerlendirirlerken bir "sempati oyu" verdikleri gözlenmiştir.

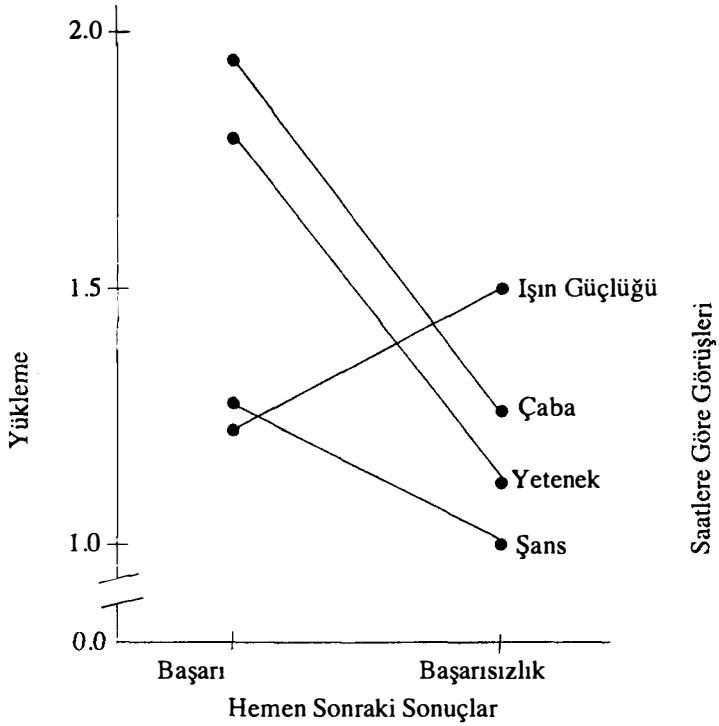
ÇİZELGE 4-11
Ortalama eğilimsel (içsel) nedensellik değerlendirmeleri

Uyaran kişi	Olumlu davranış	Olumsuz davranış
Tanıdık	6.41	4.74
Arkadaş	7.41	3.92
Eş	7.66	3.36
Kendisi	7.57	3.31

Kaynak: Taylor ve Koivumaki'den uyarlanmıştır, 1976, s. 405.

Gözlemcilerden çocuk ya da yetişkinlerin performanslarını açıklamalarının istendiği yalın öğrenme durumlarında, başarıyı çaba ve yeteneğe, başarısızlığı da işin güçlüğüne yükleme yönünde bir eğilim görülmektedir. Bir çalışmadan elde edilen veriler Şekil 4-7'de verilmiştir. Weiner ve arkadaşları deneklere az önce belirli bir işte başarılı ya da başarısız olmuş varsayımsal bir kişi verdiler. Sonra bu başarı ya da başarısızlığın nedenini belirtmelerini istediler. Bu durumda, başarısızlık dışsal olarak zor bir işe yüklenirken başarının içsel olarak çaba ve yeteneğe yüklendiği görüldü (Frieze ve Weiner, 1973). Fontaine (1975) de benzer sonuçlar elde etti. Öyle görülüyor ki, bu deneylerde denekler uyarıcı kişinin davranışları için oldukça cömert açıklamalar yapmaktadırlar. Önyargılı oldukları bir toplumsal grubun üyelerine karşı da bu kadar cömert davranıp davranmayacakları merak konusudur.

Daha gerçekçi bir çalışmada, Ross ve arkadaşları (1974) gerçek öğretmenlere onbir yaşında bir erkek çocuğa (yalancı denek) konuşma sorunlarıyla başa çıkma dersleri verdirdiler. Çocuk öğretim sonunda ya başarılı ya da başarısız oldu. Öğretmenler başarısız olduğunda onu suçlamaktan çok, kendilerini suçlamak eğilimindeydiler. Daha sonra, seyredilmek üzere videoya alınıyor olmaları gerçeği, onları çocuğu suçlamaya isteksiz kılmış olabilirdi (bkz. Stephan, 1975) ya da çok az tanıdıkları bir çocuğa karşı cömert davranıyor olabilirlerdi. Son olarak, Karaz ve Perlman (1975) in-



ŞEKİL 4-7
Az sonraki sonucun bir işlevi olarak yetenek, çaba, işin güçlüğü ve şansa yüklemeler

sanlarla ilgili bu çalışmalarda olduğu gibi, yarış atlarının performansları için açıklamalarda da bir olumluluk yanlılığı buldular. Deneklere belirli bir atın kazandığı ya da kaybettiği videoya alınmış at yarışları gösterdiler. Başarıların ata, başarısızlıkların ise koşullara ve diğer atlara yüklendiği görüldü. Böylece, bir atın bile, iyi performansı için kişisel pay aldığı ve kötü performansı için suçlanmadığı görülmektedir.

"Adil bir dünya"

Bazılarının dikkatini çeken bir olgu da, olaylar için bir "kurbanı suçlama" eğilimidir. Eğer, bir kişi bir trafik kazasına karışmışsa,

arabasını dikkatsizce kullanıyor olmalıdır. Irzına geçilmiş bir kadın özendirici davranışlarda bulunmuş, bunu davet etmiş olmalıdır. Ayrımcılığa hedef olan azınlık grupları çok iticidirler, ya da çok edilgendirler, bu yüzden de başlarına geleni hak etmişlerdir. Deprem, hortum, tayfun ve su baskını kurbanları kendilerini yeterince hazır bulundurmamışlardır. İnsanlar hak ettiklerini alır ve aldıklarını da hak ederler.

Böylesi gözlemleri açıklamak için Lerner (1965) "adil bir dünyaya" inandığımız görüşünü ortaya attı: iyi insanlar iyi sonuçlar elde ederler ve kötü şeyler kötü insanların başına gelir. Anahtar nokta, gözlemcilerin, başlarına gelen temelinde başkalarının eğilimlerine ahlaksal yüklemeler yapmalarıdır. Sana kötü bir sürücü özelliğini yüklüyorum, çünkü birisi okul yolunda bir kavşakta kırmızı ışığı geçti ve sana vurdu. Bu görüşü sınamak için Lerner deneklerin elektrik şoku verilmek üzere rastlantısal olarak seçilen tümüyle masum kurbanları kötülemek eğiliminde olduklarını gösteren bir dizi deney yaptı. Lerner'e göre, olayları kontrol edebildiğimize inanmak gereksinimindeyizdir. Dolayısıyla, bu kontrol duygusunu koruyabilme çabası içinde, insanları başlarına gelen kötü şeyler için suçlarız. Eğer, genel olarak insanlar başlarına gelen bir felaketten sorumlu iseler, biz kendimiz uygun davranışları göstererek felaketten kaçınabiliriz. Bu çeşit savunucu yüklemeler simgesel olarak, "kötü şansın sapantaşı ve oklarına" karşı kendimizi açık hissetmekten korur. Şansa bağlı felaketler bizim başımıza gelmeyecektir, çünkü bunlar yalnızca kötü insanların başına gelir.

Bu açıklamayı, bizim savunucu yükleme adını verdiğimiz olguya yaklaştıran biraz değişik bir görüş Shaver (1970) ve diğerleri tarafından geliştirilmiştir; yani yüklemeler öncelikle, kendi benliklerimizi korumak ya da beslemek gereksinimi ile güdülenmişlerdir. Shaver'e göre, kazalar için sorumluluk kısmen sonucun gözlemci için ağırlık derecesi açısından dağıtılır. En önemlisi, kendimizi suçluya benzer gördüğümüzde, kendimizi en iyi, ona daha düşük düzeyde bir sorumluluk yükleyerek savunabiliriz, çünkü kendi davranışımız birgün aynı etkiyi yapabilir ve biz bunun için suçlanmak istemeyiz. Chaiken ve Darley (1973) insanların yüklemeleri, gelecekteki suçlamalardan kaçınmak için kullandıklarını savunan görüşü sınamak için bir deney düzenlediler. Denekleri bir işçi-yönetici deneyine soktular. Bir denek işçi, diğer bir denek de yönetici rolü oynayacaktı. Bunlar birlikte çalışarak, belirli bir örüntüde bloklar yapacaklardı. İşçiye kısmen, tamamlanan iş temelinde ücret verilecekti. Başlamadan önce, deneklere daha önceden yapılmış olduğu söylenen sözde bir oturumun video filmi gösterildi.

Oturumun sonunda, yönetici gitmek için yerinden kalkarken, sözde kaza sonucu olarak masaya çarptı ve bütün blokların darmadağın olmasına neden oldu. Bu koşulda, bu durum işçinin ücretinin birazını (orta sonuçlar); bir diğerinde ise tümünü götürdü (ciddi sonuç). Bu kaza, az sonra işçi ve yönetici konumlarını alacak olan denek çiftleri tarafından nasıl açıklanacaktır? Çizelge 4-12'de gösterildiği gibi, geleceğin yöneticileri, eğer aynı şey kendi başlarına gelirse, suçlanmaktan kurtulma umudu ile, kendilerinden öncekini suçlamaya hiç de istekli değildirler. Yöneticiler yöneticiyi suçlamak yerine, suçu şansa ya da araçların iyi çalışmamasına yüklemişlerdir.

ÇİZELGE 4-12
Sorumluluk yüklemeleri

	Sonuçlar	Az Sonra İşçi	Az Sonra Yönetici
Yöneticiye yüklemeler	Orta	9.00	7.70
	Ciddi	8.90	4.90
Şansa ya da araçların iyi işlememesine yüklemeler	Orta	4.30	5.40
	Ciddi	3.65	6.65

Kaynak: Chaiken ve Darley'den uyarlanmıştır, 1973, s. 271.

Bunlar yükleme süreçlerinde ek iki çarpıklık olarak görünmektedir: (1) Tümüyle suçsuz kurbanları kaderleri için sorumlu tutmak ve (2) kendimizi sorumlularına benzer olarak algıladığımız durumlarda, kazalar için sorumluluk yüklemekten kaçınmak. Doğal olarak, bu durum kazada rolü olan kişiye benzerlik algısını önemli bir konuma getirmektedir ve bunu gelecek bölümde daha ayrıntılı olarak göreceğiz. Bu yanlılıklar takımının kurbanların çektiklerini hak ettikleri temelinde, kötü toplumsal koşullara karşı hoşgörülü olmamızı nasıl kolaylaştırdıkları da böylece anlaşılabilir. Bütün yanlış algılamalar, daha önce tartışıldığı gibi, olaylar için eğilimsel ya da içsel kontrole aşırı yükleme hatasının bir başka örneği olabilirler. Fakat, Lerner'e göre, bu genel yanlılığın temelinde benliği savunma kaygısı yatmaktadır.

ÖZET

1. Yükleme kuramı normal insanların toplumsal olayları nasıl açıkladıkları üzerinde durur. İnsanların yaptıkları nedensel açıklamalar ya kişiye özgü, kişinin içinde olmaları (heyecanlar, tutumlar, kişilik özellikleri, ya da yetenekler) ya da kişinin dışında olmaları (çevrelerindeki insanlar, yaptıkları iş, şans, hava koşulları) açısından ele alınırlar. Bazı nedenler kararlıdır (zekâ, iş güçlüğü); diğerleri ise kararsızdır (mizaç, çaba, şans).

2. Kuramcılar insanların çevrelerindeki olayları açıklamaya güçlü bir biçimde güdülenmiş oldukları varsayımından yola çıkarlar. Bunu, değişmezliğe bakarak yaparlar; yani, hangi nedenler düzenli ve değişmez olarak hangi etkilerle birlikte görülmektedir? Ve paylaştırma ilkesini kullanırlar; yani, inanılabilir başka nedenlerin çokluğu ölçüsünde, açıklamalarını bunlar arasında paylaştırarak yaparlar.

3. Kelley'in küp kuramına göre, insanlar yüklemelerini, özellikle, üç çeşit bilgi üzerine temellendirirler: yaygınlık (aynı durumda başka insanlar da aynı şeyi yaparlar mı?), belirginlik (bu durum kişinin bu davranışta bulunduğu tek durum mudur?), tutarlılık (bu durumda her zaman bunu yapar mı?)

4. Başka insanların kişilik özellikleri ve tutumları, normalde belirli bir zamanda onlar üzerinde etkili olan dışsal güçler dikkate alınarak çıkarsanır. Eğer, bu güçler güçlü iseler, yüklemeler dışsal ve içsel nedenler arasında paylaştırılır. Zayıf iseler yalnızca içsel yüklemeler yapılır. Karşılıklı uyuşan (açık davranış kişinin kişisel özellik, tutum ya da diğer içsel durumlarını doğru olarak yansıtır) bir çıkarsama yapmada zorunlu bir koşul, davranışın toplumsal açıdan arzu edilirlik derecesinin düşük olmasıdır.

5. Yükleme kuramı başkalarının algılanmasına olduğu kadar, kişinin kendisini algılamasına da uygulanabilir. Diğer bir deyişle, aynı ilkeler, hem kendimizin, hem de başkalarının davranışlarının nedenlerini nasıl çıkarsadığımızı açıklayabilir.

6. Kendi heyecansal uyarılmalarımızdan aldığımız içsel ipuçları geçmişte sanıldığından daha belirsiz ve birbirinden farksız görünmektedir. Sonuç olarak, kendi heyecansal durumlarımızın hem doğasını ve hem de derecesini kendi davranışlarımız, dışsal uyarılma durumlarımızın göstergeleri ve çevre koşulları hakkındaki kanıtlara dayalı yükleme süreçleri ile çıkarsarız.

7. Bir yanlış yükleme süreci içinde insanların kendi heyecanlarına ilişkin algıları değiştirilebilir, ayarlanabilir. İç heyecansal durumları belirsiz olduğu zaman, insanlar heyecanlarını nötr ilaçlar

gibi, daha önceden nötr olan uyaranlara yeniden yükleyebilirler.

8. Bazı koşullar altında, kendi tutumlarımızı kendi davranışlarımızdan çıkarsarız. Ancak, böylesi çıkarsamalara en çok, tutumlarımıza iyice bağlanmadığımız ve bu tutumlar gelecek yaşamımız için çok büyük bir önem taşımadıkları zaman rastlanmaktadır.

9. En saf biçimi ile yükleme kuramı, nedensel açıklamalarda kullanılan mantıksal ve ussal bir mekanizmayı betimler. Fakat, bir dizi sistematik yanlılık ortaya çıkarılmıştır. Bunların çoğu, algısal olarak çarpıcı nedenlere (yani zemine değil de şekile) çok fazla nedensellik yükleme ya da kişinin kendisinin ya da arkadaşlarının benliğini savunucu açıklamalar yapma eğiliminden kaynaklanırlar.

10. Genel olarak, insanlar içsel eğilimlere gereğinden fazla, dışsal güçlere ise gereğinden az nedensellik yüklemektedirler. Bu, özellikle, başka insanların davranışlarını gözledikten sonra yapılan yüklemeler için doğrudur. Kendini algılamalar ise gerçekte, karşıt yönde yanlı olabilir ve dışsal güçlere daha fazla nedensellik yüklenebilir.

11. Sorumluluğu dışsallaştırarak, ya da başarıdan kendilerine pay çıkararak kendilerine olan saygılarını destekleyici ya da koruyucu açıklamalar yapma gereksinimi, insanları oldukça çok etkiler görünmektedir.

12. İnsanlar, istatistiksel ve soyut bilgileri yeteri kadar kullanmamakta, canlı ve somut birkaç uyarana aşırı duyarlılık göstermektedirler. Arada sırada rastladıkları somut örneklerin temsil ediciliklerini abartıyor görünmektedirler.

5. BÖLÜM
SEVGİ VE ÇEKİCİLİK

Önceki bölümlerde insanların diğer insanları nasıl algıladıkları üzerinde durduk. Şimdi de kişilerarası algı ve kişilerarası ilişkilerin temel bir boyutunu, insanların birbirlerini ne zaman ve ne kadar sevdiklerini, tartışmaya geçiyoruz. Duygusal anlam farklılığı üzerinde dururken değerlendirme boyutunun tutum ve algılardaki farklılığın büyük bir bölümünü açıkladığını gördük. Bir kitap, bir ev, ya da ABD başkanı olsun, herhangi bir şeyi değerlendirirken, değerlendirilen şeye karşı ne kadar olumlu bir duyguya sahip olduğumuz, yaptığımız değerlendirmeyi etkileyen önemli bir etmendir. Başka insanlar söz konusu olduğunda, bu özellikle önemlidir. Çünkü iki insanın birbirlerini sevme derecesi, aralarındaki etkileşimin temel bir belirleyicisidir. Bu sevgi, aralarındaki ilişkinin hemen her yönünü –birbirlerini ne kadar sık görmek isteyeceklerini, birbirlerine ne kadar yakın duracaklarını, birbirlerine neler söyleyeceklerini, birbirlerine karşı nasıl davranacaklarını, birbirlerinden ne kadar etkileneceklerini ve böyle daha pek çok ilişkiyi– etkileyecektir. Bir başkası ile karşılaştığımızda kendimize sorduğumuz ilk sorular arasında: "Beni sevecek mi?", "Ben onu sevecek miyim?" soruları vardır.

Burada daha teknik ya da nötr bir deyim olan olumlu değerlendirme yerine, sevme ya da sevgi sözcüğünün kullanıldığına dikkat ediniz. Bunun nedeni, bizim bir kişinin olumlu değerlendirilmesinden daha fazlasıyla ilgileniyor olmamızdır. Bir A.B.D. başkanlık adayını ya da bir film aktristini olumlu olarak değerlendirebiliriz, fakat onunla arkadaş değilizdir. Aradaki fark, kuşkusuz, pek belir-

gın değildir. Çünkü olumlu değerlendirmeyi etkileyen etmenlerin çoğu daha kişisel bir düzeyde sevgiyi de etkiler. Ancak, sevgiyi kullanmayı yeğleyeceğiz. Çünkü yalnızca, niçin bir kişinin diğer bir kişiyi olumlu değerlendirdiği sorusuyla değil, aynı zamanda, niçin bir kişinin bir başka kişiyi sevmek, onunla arkadaş olmak eğiliminde olduğu sorusu ile de ilgilenmekteyiz.

Burada sevginin altı belirleyicisi üzerinde duracağız: yakınlık, kişisel özellikler, tanışıklık, ödüllendiricilik, bilişsel denge ve benzerlik. Her durumda elimizdeki değişkenin genel etkisini anlatacağız fakat daha çok, etkisini en aza indiren ya da en üst düzeye çıkaran özgül (belirli) durumlarla bu durumlarda nasıl etkili olduğunu açıklamaya çalışacağız. Bölümün sonunda, bu bulgulardan bazılarını daha yakın ilişkilerin gelişimine ve ırklararası ilişkilere uygulayacağız.

YAKINLIK

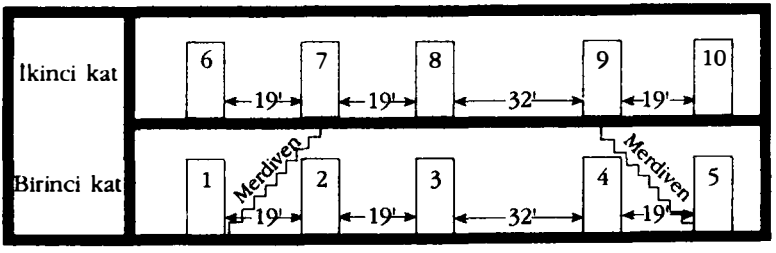
İki insanın arkadaş olup olmadıklarının en iyi kestiricisi birbirlerinden ne kadar ayrı yaşadıklarıdır. Eğer biri Brezilya'da diğeri Çin'de yaşıyorsa, büyük bir olasılıkla arkadaş değildirler. Biri Ankara'da diğeri İstanbul'da yaşıyorsa, hatta aynı kentin birbirine zıt iki ucunda yaşıyorlarsa, arkadaş olmaları olasılığı düşüktür. Gerçekten biri diğerinden yalnızca on sokak ilerde yaşayan iki kişinin arkadaş olma olasılıkları, kapı komşusu iki kişininkinden çok daha düşüktür.

Yakınlık nasıl etkili olmaktadır?

W.H. Whyte (1956) yeni kurulmuş bir kenar mahallede (Park Forest) arkadaşlık örüntülerini inceledi. Bu mahalleye herkes hemen hemen aynı zamanda taşınmıştı ve birbirlerini tanımıyorlardı. Evler birbirinin aynı olduğu için ev sahipleri ve komşular şansa bağlı olarak belirlenmişti. Daha iyi bölümler, daha ucuz ya da kötü evler yoktu. Bu yüzden, taşınmadan önce mahallenin bir bölümündeki insanların diğer bir bölümündekilerden, herhangi bir açıdan farklı olduklarını söyleyebilmek pek mümkün değildi. Sanki büyük bir grup rastgele evlere dağıtılmıştı.

Whyte, bir süre kimlerin kimleri ziyaret ettiğini, kimlerin kimleri davet ettiğini (gazetelerden), kısaca kimlerin kimlerle arkadaşlık ilişkilerine girdiğini gözledi. İlişkilerin daha çok yakınlığa bağlı olarak geliştiğini gördü. Diğer bir deyişle, birbirine yakın oturan kişiler arasında arkadaşlık bağları gelişiyordu.

Daha büyük yerleşim birimlerinde de yakınlığın aynı etkiyi yaptığı görülmektedir. Festinger, Schachter ve Back (1950) Westgate West adı verilen bir yerleşim birimindeki arkadaşlık örüntülerini incelediler. Burası, iki katlı 17 apartmandan oluşmaktaydı. Her apartmanın her katında beş daire vardı. Apartmanlardan birinin planı Şekil 5-1'de görülmektedir. Apartmanlar Park Forest'e olduk ça benziyordu. Birbirlerine çok benziyorlardı ve en önemlisi daire lerde oturanlar buraları kendileri seçmemişti. Rastlantı eseri onla ra verilmişti.



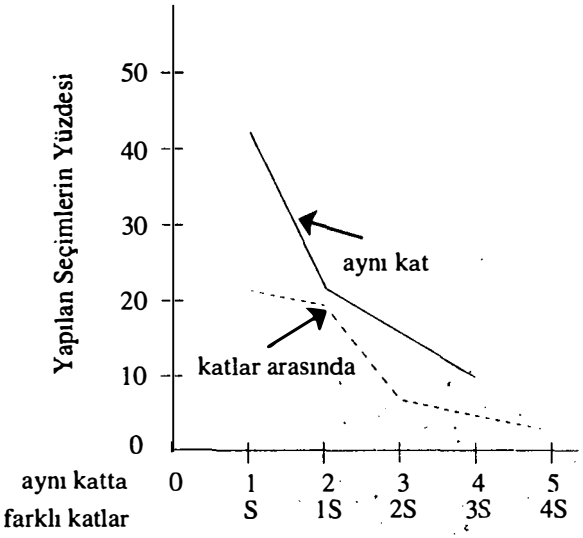
ŞEKİL 5-1

Westgate West'in kat planı. Birimdeki bütün evlerin planı aynı idi. Araştırmada işlevsel uzaklık iki kişi arasındaki kapı sayısı olarak tanımlanmıştır – Amerikan uzunluk birimi "foot"la ölçülen uzaklık farkları dikkate alınma mıştır– (Festinger, Schachter ve Back'ten uyarlanmıştır, 1950).

Bütün apatman sakinlerine en sık hangi üç kişiyle birlikte (sosyal etkinliklerde) oldukları soruldu. Sonuçlar Şekil 5-2'de görülmektedir. Kişilerin en çok kendilerine yakın diğer kişilerle arkadaşlık ilişkilerine girdikleri açıkça sergilenmektedir. Aynı kattakiler (üstteki çizgi) kapı komşularından, iki kapı ilerdeki komşularına göre daha fazla söz ediyorlardı. İki kapı ilerdeki komşu ile arkadaşlık olasılığı uçtaki komşu ile olduğundan daha yüksekti. Birlikte bulunulan kişiler arasında % 41 ile ilk sırayı kapı komşuları alıyordu.

İki kapı ilerdekiler için bu oran % 22, uçtakiler için ise yalnızca % 10 idi. Ayrıca, aradaki uzaklıkların küçük olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. İki kapı arası yaklaşık 9 metre idi. Ancak, arkadaşlık ilişkilerini belirlemede bu küçük uzaklık farklarının önemli bir etmen olduğu görülmekteydi.

Dahası, farklı katlarda yaşayanlar (alttaki çizgi) fiziksel olarak



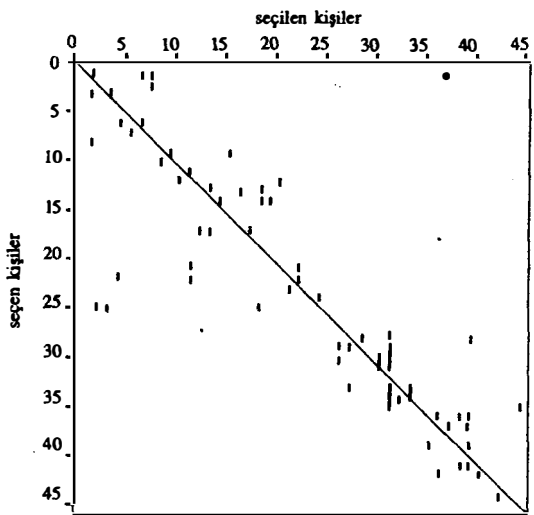
ŞEKİL 5-2

Sevgi ile işlevsel uzaklık arasındaki ilişki. Aynı katta yaşayan insanlar arasındaki uzaklıkla farklı katlarda yaşayan insanlar arasındaki yakın-lı ın arkadaşlık örüntüleri ile yakından ilişkili olduğu görülmüştür - aradaki uzaklık azaldıkça arkadaşlık olasılığı artmıştır. Farklı katlarda ya-şama (alttaki çizgi) arkadaşlık olasılığını azaltmıştır. Çünkü işlevsel uzaklık artmıştır (Festinger, Schachter ve Back, 1950).

aralarındaki uzaklık aynı bile olsa, aynı katta yaşayanlarla karşılaştırıldığında, arkadaş olarak birbirlerinden çok daha az söz etmekteydiler. Fiziksel ya da işlevsel (çaba gerektiren) olarak, insanlar yakın oldukları ölçüde birbirleri ile arkadaşça ilişkilere giriyorlardı.

Yakınlığın etkisine ilişkin daha yalın bir bulgu Maryland Eyaleti Polis Eğitim Akademisi'nde yapılan bir çalışmada elde edilmiştir (Segal, 1974). Bu okuldaki polis adayları sınıflara ve yurt odalarına isimlerinin alfabetik sırasına göre oturtulmuşlardır. Böylece, alfabetik olarak soyadları arasındaki uzaklık azaldıkça hem sınıf içinde hem de sınıf dışında zamanlarını birbirlerine yakın olarak geçirmeleri olasılığı artmaktaydı. Altı ay sonra, her adaydan en yakın üç arkadaşının adını vermesi istendi. Şaşırtıcı biçimde, bu üç arkadaşın isimleri alfabetik sırada adayınkine en yakın isimlerdi. Arkadaşların isimlerinin alfabetik sırada birbirlerine ne kadar yakın ol-

duğu Şekil 5-3'te görülmektedir. Arkadaş olarak seçilen bir birey alfabetik sıralamada kendisini seçenden ortalama 4.5 harf uzakta idi. Böylece, yalnızca bir odaya ya da sınıfa yerleştirilme olgusu bile, diğerlerini iyice tanıma süresi olarak altı ay geçmiş olmasına karşın, arkadaşlık seçimlerini büyük ölçüde etkilemiştir. Sosyal psikoloji sınıflarımızda her bir öğrenciden kaldığı yurdun bir arkadaşlık haritasını çıkarmasını isteriz. Her yıl, bu harita birbirine yakın odalarda kalanların, arkadaş olma şanslarının uzak odalarda kalanlarınkinden çok daha yüksek olduğunu gösterir. Dolayısıyla, yakınlık, genellikle sevgide artışa yol açmaktadır.



ŞEKİL 5-3
Arkadaş seçimleri çizelgesi. Alfabetik sırada birbirine yakın olan insanlar arasında arkadaşlık olasılığı daha yüksektir (Segal, 1974).

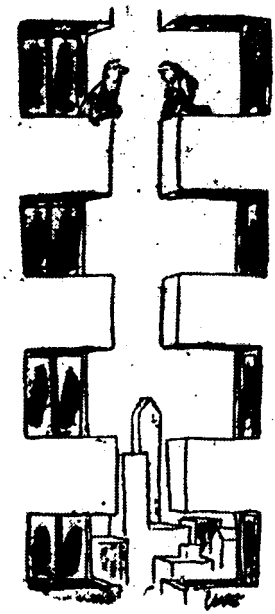
Yakınlık niçin arkadaşlığa yol açar?

Bu olgunun en yalın açıklaması şöyle olabilir: Birbirlerine yakın insanlar birbirlerine uzak olanlardan daha ulaşılabilirdirler. Bilmediğimiz, görmediğimiz biri ile arkadaş olamayız. Sık sık görülmeyen kişilerle arkadaşlığı sürdürmek güçtür. Arkadaşlarımızı bildiğimiz, tanıdığımız insanlar arasından seçeriz. Düşmanlarımızı da bunlar arasından seçeriz. Olumlu ya da olumsuz ilişkilere birbirini sık sık gören ve kesinlikle birbirini tanıyan insanlar arasında rastlanır. Bu

düzeyde konu pek ilginç görünmemektedir. Doğal olarak tanımadığımız insanlarla dost da düşman da olamayız. Bize yakınlığı ölçüsünde, bir başkasını, onunla arkadaş ya da dost olacak kadar iyi tanıyabiliriz.

Ancak, yakınlığın etkisini tümüyle ulaşılabilirliğe bağlamak yanlış olur. Ulaşılabilirlik açısından size 5 metre uzakta yaşayan birisi ile 25 metre uzakta yaşayan birisi arasında çok büyük bir fark yoktur. İkisi de ulaşılabilirdir. Buna karşın, araştırmalar yakınlığın çarpıcı bir biçimde etkili olduğunu göstermektedir. Neden yalnızca fizisel yakınlık ya da birisini görme olasılığının yüksekliği, dostlukların kurulmasında böylesine etkili olmaktadır? Hatta neden çevrede arkadaşlar olarak ulaşılabilecek diğer insanlar da bulunsa bile bu böyledir. Ayrıca, yakınlık, genel olarak, niçin olumsuz değil de olumlu ilişkilere yol açmaktadır? Zira, birisini sevmek için onu tanımak zorunda olduğumuz kadar, nefret etmek için de tanımak zorundayız.

Sürekli etkileşim beklentisi çekicilikte diğer bir etkendir: Bir birey belirli bir durum içinde olacağını bildiğinde, bunun olumlu bir durum olacağına, hiç değilse, olumsuz olmayacağına kendisini inandırmaya çalışır. Aynı şekilde, eğer gelecekte birisiyle etkileşmeyi beklerse, onun olumlu özelliklerini abartma, olumsuz olanlarını ise görmezlikten gelme(önemini düşürme) eğilimi gösterir. İnsanların etkileşimlerin olumlu olacağına kendilerini inandırmaya çalıştıkları varsayılır. Daha karşılaşmadan diğer bir kişinin iyi birisi olduğuna karar verdiğimiz zaman, o kişi ile gerçekten karşılaştığımızda büyük bir olasılıkla onu severiz. Eğer diğer kişi yandaki kapıda yaşıyorsa, onunla sık sık karşılaşmayı ve bu karşılaşmaların olumlu olacağını kestiririz. Buna uygun olarak, insanlar komşula-



Beni gerçekten seviyor musun Antony, yoksa bana karşı ilginin nedeni yalnızca 38. katlarda oturmamız mı?

rını olumlu bir çerçevede algılamaya, güçlü bir biçimde güdülenmişlerdir.

Etkileşim beklentisinin başka etkileri de vardır. Diğer kişinin iyi birisi olduğuna karar vermeye ek olarak, kendimiz de olumlu birisi olarak görünmeye özellikle çaba harcarız. İlk karşılaşmalarda daha birçok kez karşılaşacağı beklentisi içinde, birey özellikle iyi birisi gibi davranmaya, çatışmadan kaçınmaya, dostça bir ilişki kurmaya çalışır. Birisine iyi davranmak ise onun bizi sevmesini sağlamanın etkili bir yoludur. Böylece, ilerde etkileşmeyi bekleyen ve bu nedenle birbirlerine iyi davranan iki kişinin birbirlerini sevmeleri olasılığı yüksektir.

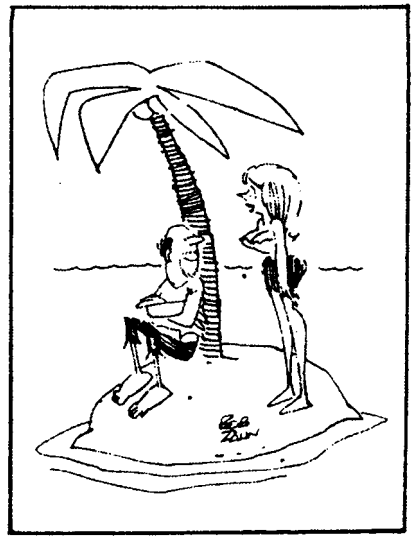
Yakınlığın etkisi, diğer bir kişinin davranışının **kestirilebilirlik** derecesi açısından da açıklanabilir. Bir kişiyi ne kadar çok görürsek, onun hakkında o kadar çok şey öğreniriz. Böylece, o kişinin değişik bir dizi durumda nasıl davranacağını daha iyi kestirebiliriz. Yaptığımız şeye diğer kişinin göstereceği tepkiyi oldukça iyi bilirsek, onu rahatsız edecek davranışlardan kaçınabiliriz. Bu diğer kişi için de doğrudur. Her biri etkileşimleri tatsızlaştırmamak için nasıl davranması gerektiğini öğrenir ve amaçlı olarak tatsızlığa meydan vermez. Bu durum iki kişinin birbirini sevmesini sağlamaz ama kolaylaştırır. Özellikle doyurucu ve olumlu etkileşimler arkadaşlık ilişkilerinin gelişimini olumlu yönde etkiler.

Bazı araştırmalar da bir nesne ya da kişi ile **aşinalığın** da sevgiye yol açtığına işaret etmektedir. Bir araştırmada (Zajonc, 1968) deneklere bir dizi Türkçe sözcük gösterildi. Ancak, bazı sözcükler diğerlerinden çok daha fazla tekrarlandı (Başka çalışmalarda anlamsız heceler ve Çince sözcükler kullanılmıştır). Daha sonra, deneklerden, kendilerine gösterilen sözcüklerin anlamlarını tahmin etmeleri istendi. Daha çok gördükleri sözcüklere daha olumlu anlamlar yüklemeye büyük bir eğilimlerinin olduğu görüldü. Bu araştırmaların bulguları kesin bir sonuca varmamıza yetmese de, aşina olmanın sevgiye yol açtığına ilişkin kanıt ya da belirtiler vardır. Bu konuyu daha ayrıntılı olarak tartışacağız.

İstisnalar

Diğer insanlara yakınlık, genellikle, onları daha çok sevmemize neden olmakla birlikte, her zaman bu etkiye sahip değildir. En basit istisna, başlangıçta düşmanlığın ya da olumsuz duyguların bulunduğu durumlarda görülür. Eğer ilk karşılaşmamızda diğer kişiyi sevmezsek, yakınlığın sevgiye yol açmadığını gösteren bulgular vardır.

Schiffenbauer ve Schiavo (1976) böyle bir denenceyi sınadılar. Bu araştırmacılara bir deneği bir bayan yalancı denekle birlikte laboratuvara soktular ve onlara çözmeleri için bazı problemler verdiler. Deneysel koşula bağlı olarak, yalancı denek deneğin edimi (performansı) hakkında ya olumlu ve uyumlu: "Evet iyi bir taktikti. Ancak çok zeki kişilerin yararlanabildiği bir taktikti". Ya tarafsız: "Yorum yok"; ya da olumsuz davrandı: "Evet kötü bir taktikti, ancak geri zekâlılar kullanabilirdi." Öteki bağımsız değişken "yakınlık"tı: yalancı denek gerçek deneğe yakın (69 cm) ya da uzak (150 cm) oturdu. Çizelge 5-1'den de görülebileceği gibi, yalancı denek olumlu olduğunda yakınlık ona karşı sevgiyi arttırıyordu. Fakat olumsuz olduğunda ona karşı sevgiyi azalttığı görülüyordu. Bu nedenle yakınlık, güzel, hafif parfümlü bir kadına karşı sevgiyi arttırabilir; işini yenice bitirmiş bir çöpcüye karşı sevgiyi ise azaltabilir. Yakınlığın bu etkisini 15. bölümde tartışmaya devam edeceğiz.



"Nihayet tipim olduğuna karar verdim."

Son iki bölümde, algılamada "olumluluk eğilimi"nden söz etmiştik. Çoğu insan, çoğu diğer insanı olumlu bir açıdan değerlendirir. Dolayısıyla, yakınlık yalnızca olumlu, çekici, arzulanır insanların daha çekici olarak algılanmasına yol açsa bile, olumluluk eğilimi yakınlığın genelde çekiciliği arttırmasına neden olacaktır, çünkü çoğu insan başkaları tarafından olumlu, çekici ve arzulanır biri olarak görülür.

Kuşkusuz, yakınlık başkalarını sevip sevmememizi etkileyen tek etmen değildir. İnsanlar her zaman kapı komşularını sevmezler; hatta oda arkadaşları her zaman birbirlerini sevmezler. En iyi arkadaşımız, koridorun az ilerisinde ya da kentin öteki ucunda yaşıyor olabilir. Arkadaşlarımızı ve eşlerimizi bildiklerimiz ve ulaşabildiklerimiz arasından seçmek zorundayızdır. Fakat, ulaşılabilir olanlar arasında oldukça büyük bir seçim şansımız vardır ve bu se-

ÇİZELGE 5-1

Yalancı deneğe ilişkin ortalama sevgi puanı

	YALANCI DENEĞİN DAVRANIŞI		
UZAKLIK	Olumlu (hoş)	Nötr	Olumsuz (nahoş)
Yakın	12.25	8.67	7.42
Uzak	10.67	9.00	9.08

Not: Yüksek sayılar yalancı deneğe ilişkin yüksek sevgiyi ifade eder.
Kaynak: Schiffenbauer ve Schiavo, 1976, s. 279.

çim bir dizi başka etmen tarafından etkilenir.

Deneyimlerimizden de bildiğimiz gibi, sık sık gördüğümüz insanların hepsi arkadaşımız olmazlar. Benzeri biçimde, arkadaşlarımızın tümü bizim yakınımızda yaşamazlar. Birçok insanın oldukça uzakta yaşayan arkadaşları, dostları vardır. Hemen herkesin sık sık görüp de sevmediği ya da hakkında hiçbir şey duymadığı insanlar vardır. Öyleyse, sevgiye yol açan diğer etmenler hangileridir?

KİŞİSEL ÖZELLİKLER

Hepimiz insanların başka insanları sevmesinde etkili olabilen bir dizi kişilik özelliği sayabiliriz. Başka değişkenlerin eşit olması koşulu ile, dürüst insanları dürüst olmayanlardan, yardım sevenleri yadım sevmeyenlerden, arkadaş canlısı olanları olmayanlardan, nazik olanları kaba olanlardan daha fazla sevmek eğilimindeyizdir.

Norman Anderson (1968) insanları betimlemede kullanılan 555 sıfat derledi. Sonra, üniversite öğrencisi deneklerden, bu sıfatlardan her birine sahip bir kişiyi ne kadar sevebileceklerini belirtmelerini istedi. Sıfatlardan bir örneklem Çizelge 5-2'de görülmektedir. Araştırmanın en çarpıcı sonuçlarından biri, 1960'larda üniversite öğrencilerince en çok değer verilen kişilik özelliği olarak içtenliğin (samimiyet) gösterilmesiydi. En çok değer verilen sekiz sıfattan altısı –içtenlik, dürüstlük, sadakat, gerçekçilik, güvenilirlik ve bağlanılabilirlik– şu ya da bu biçimde içtenlikle ilgiliydi. Benzer biçimde, en az değer verilen sıfatlar yalancılık, sahtekarlık ve en aşağılarda dürüst olmama idi. Denekler arasında hangi özelliklerin istenen hangilerinin istenmeyen özellikler olduğu konusunda bir fikir birliği görülüyordu. Büyük bir olasılıkla, çok olumlu özelliklere sahip olma kişinin sevilme olasılığını arttırmaktadır. Öte yandan, değeri düşük özelliklere sahip olma aynı olasılığı azaltmaktadır.

ÇİZELGE 5-1
Kişisel özelliklerin sevilebilirlik dereceleri

Yüksek derecede Sevilebilir	Hafif Olumludan Hafif Olumsuza	Yüksek Derecede Sevilmez
İçtenlik	Israrlılık	Huysuzluk
Dürüstlük	Gelişigüzellik	Soğukluk
Anlayışlılık	Lafını esirgemezlik	Düşmancalık
Sadakat	Dikkatlilik	Gürültücülük
Gerçekçilik	Titizlik	Bencillik
Güvenilirlik	Çabuk heyecanlanma	Dar kafalılık
Zekilik	Sessizlik	Kabalık
Bağlanılabilirlik	İçtepisellik	Kibirlilik
Düşüncelilik	Saldırganlık	Açgözlülük
Yardımseverlik	Utangaçlık	İçtenliksizlik
Doğruculuk	Kestirilmezlik	Kalınlık
Cana yakınlık	Duygusallık	Güvenilmezlik
İncelik	Usluluk	Hastalıklılık
Dostçalık	Saflık	Sevimsizlik
Elseverlik	Yerinde duramazlık	Gerçekçi olmama
Mutluluk	Hayalcilik	Dürüst olmama
Mizahseverlik	Maddecilik	Zalimlik
Sorumluluk	Başkaldırıcılık	Kötülük
Neşelilik	Yalnızlık	Sahtelik
Güvenlilik	Bağımlılık	Yalancılık

Kaynak: Andersen'den (1968) uyarlanmıştır.

Cana yakınlık (Sıcaklık)

"Canayakınlık" sevgiyi etkileyen, özellikle, önemli bir özelliktir. "Cana yakınlığın" bir başka kişiye ilişkin izlenim üzerinde ne kadar etkili olduğu üzerinde daha önce durulmuştu. Bunun nedeni, birisini sevip sevmemeye karar verirken yaşamsal bir etkiye sahip olmasıdır. "Cana yakınlık" nesneleri sevmeme, yerme, onlardan nefret etme ve genellikle eleştirici olma eğilimi yerine, onları sevme, övme, kabul etme eğilimimizde kendini gösterir. Folkes ve Sears (1977), "sevenler daha çok sevilir" denencesini sınamak amacı ile bir dizi deney yaptılar. Deneklerden bir mülakattá görüşülen kişilerin kendilerine verilen uzun bir listedeki nesneleri değerlendirdikleri mülakat sonuçlarını okumaları ya da dinlemeleri istendi. Bazı durumlarda, listedeki maddeler politik liderler, bazılarında kafeterya işçileri, kentler, filmler ya da üniversite birinci sınıf dersleri idi. Genellikle, olumlu değerlendirmelerde bulunan (politikacıların,

kentlerin, filmlerin ya da derslerin çoğunu sevdiğini söyleyen) görüşülen kişilerin, genelde olumsuz tutum belirtenlerden daha çok sevildikleri görüldü. "Sevenler" daha çok seviliyordu. Folkes ve Scars bunun nedeninin olumlu görüşlerin işaret ettiği daha büyük bir cana yakınlık olduğu sonucuna vardılar. Çünkü, yaptıkları diğer çözümlemeler, bu etkinin olumlu ve görüşülenler lehine algılanan zekâ ya da bilgi farkından ya da tutum benzerliğinden kaynaklanmadığını gösterdi. Karşılıklılık ise söz konusu değildi çünkü görüşülenler denekleri hiç değerlendirmemişlerdi.

Fiziksel çekicilik

Sevgi ya da çekiciliği etkileyen diğer bir güçlü etmen de fiziksel çekiciliktir. Başka her şey eşit olmak koşulu ile, fiziksel olarak çekici olduğu düşünülen kişiler, çekici olduğu düşünülmeyenlerden daha fazla sevilmektedirler. Örneğin, Walster ve arkadaşları(1966) kız ve erkek öğrencilerin rastlantısal olarak eşleştirildiği bir "bilgisayar dansı" düzenlediler. Sonuç olarak, her öğrencinin ne kadar çekici olduğunu bilmenin, eşinin onu ne kadar seveceğini kestirme olanağı sağladığını gördüler. Çekici oldukları düşünülen kızlar da erkekler de daha fazla sevilmişti. Genel olarak, fiziksel çekicilik çıkmalarda, hatta evlilikte eş seçimini belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. Ancak, Stroebe (1971) evlilikte eş seçiminde fiziksel çekiciliğin, çıkmalardaki seçimlerde olduğundan daha az önem taşıdığını ortaya koydu. Öyle görülüyor ki, uzun süreli ilişkilerde başka etmenler görece daha önemli bir rol oynamaktadır.

ÇİFTLERDE ÇEKİCİLİK DÜZEYLERİ. Herkes için olabildiğince çekici kişileri eş olarak seçme yönünde genel bir eğilimin bulunmasına karşın, herkesin bu bakımdan umduğunu bulamadığı da açıktır. Genellikle, insanlar kendileri ile aşağı yukarı, aynı çekicilikte eşler seçmek durumunda kalırlar. Örneğin, Silverman(1971) erkek ve kadın gözlemcilerden tiyatro dinlenme salonu, toplumsal etkinlikler ve barlar gibi doğal erkek-kız çıkma yerlerinde çiftleri değerlendirmelerini istedi. Bir çiftin ortaklarından her birinin çekiciliğini, birbirinden tümüyle bağımsız olarak ayrı gözlemciler değerlendirdiler. Ortalama olarak, bir ortağın çekicilik değerlendirmesi, öteki ortağın bağımsız çekicilik değerlendirmesine(başka bir gözlemci tarafından) çok yakındı. Çiftlerin % 85'i için değerlendirmeler beş bölümlük bir ölçekte, bir ölçek bölümünden daha fazla farklılık göstermemiştir. Murstein (1972) nişanlı ya da sözlü çiftler arasında da çekicilik açısından aynı derecede yüksek bir uyum ya da ben-

zerlik bulmuştur.

ÇİFTE STANDART. Öyle görülüyor ki, fiziksel çekicilik erkekler için, kadınlar için olduğundan daha önemlidir. Hem kız-erkek çıkmaları hem de evlilik için eş seçmede, fiziksel çekicilik erkekleri kadınlardan daha fazla etkilemektedir. Birçok araştırma sonucuna göre, lise ve üniversitelerde kız-erkek çıkma sıklığını daha çok kadının çekiciliği belirlemektedir (Berscheid, Dion, Walster ve Walster, 1971; Krebs ve Adinolfi, 1975). Çekicilik yargılarına varmada erkekler cinselliği ve fiziksel çekiciliği kadınlardan daha fazla kullanmaktadırlar; kadınlarsa kişilerarası ilişkileri daha fazla kullanmak eğilimindedirler (Morse, Gruzen ve Reis, 1976). Kuşkusuz, bu durum değişebilir. Hem de çok çabuk değişebilir. Kadın hakları akımı beklenilenden çok daha hızlı gelişmiş ve değişme alanlarından biri cinsel davranış olmuştur. Kadının cinsel davranışı sıklık ve etkinlik türü açısından, kutsallaştırılmış "çifte standart" engelini aşarak erkeğinkine benzer duruma gelmektedir (Hopkins, 1977). Daha sonraki değişikliklerden biri, belki de, cinsel ortak seçerken fiziksel çekiciliğe kadınların da erkekler kadar ağırlık vermeleri olacaktır". Kadın çapkınlığı da başlamak üzere olabilir (ABD'de).

HALO ETKİSİ. Genel anlamda halo etkisi, fiziksel olarak çekici kişilerin, doğru olmasa bile, olumlu bir dizi başka özelliğe de sahip olarak algılanmalarıdır. Ancak, bunun nereye kadar gittiği konusu ilginç bir sorun oluşturmaktadır. Güzel bir kızın cana yakın olmasını beklemek (herkes size dünyanın en iyi insanıymışsınız gibi davransaydı, siz de cana yakın biri olurdunuz ya da olmamanız için bir neden kalmazdı.) başka şey, aynı kızın zeki, suçlanabileceği herhangi bir durumda suçsuz ve özellikle yüksek bir konumu hak edecek kadar nitelikli biri olmasını bekleme başka şeydir. Bir dizi çalışma fiziksel açıdan özellikle çekici insanlara ilişkin "halo etkisi"nin sınırlarını belirlemeye çalışmıştır. Bunlardan birine (Dion, Berscheid ve Walster, 1972) daha önce değinilmişti (3. bölüm). Bu çalışmada deneklere bir üniversite yıllığından öğrenci fotoğrafları gösterildi: fotoğrafları gösterilen öğrencilerden bazıları, başka denekler tarafından çok çekici, bazıları orta derecede çekici, bazıları da görece az çekici kişiler olarak değerlendirildiler (Fotoğrafların ve deneklerin yarısı erkek yarısı kızdı). Bundan sonra, deneklerden kendilerine gösterilen fotoğrafları değişik boyutlarda değerlendirilmeleri istendi. Daha önce Çizelge 3-4'te özetlendiği gibi, çekici öğrenciler (fotoğraflar) daha olumlu bir kişiliğe, daha yüksek bir konuma sahip, evlenebilme ve evliliğinde başarılı olma ve genel olarak mutlu olma olasılık-

ları daha yüksek kişiler olarak değerlendirildiler. Tek istisna, çekiciliğin ana ya da baba olarak öğrencilerin (fotoğraf) gelecekteki başarısını etkilemesinin beklenmemesiydi.

Böyle durumların çoğunda, halo etkisi bazı mantık dışı inançlardan çok, oldukça gerçekçi beklentiler üzerine temellendirilebilir. Çekici bir kişi zamanla daha iyi bir kişilik geliştirebilir. Çünkü, kendine saygısı ve güveni sürekli desteklenmektedir. Çekici bir kişinin mesleksel açıdan daha ileri gidebilmesi olasılığı vardır, çünkü çekici kişiler gerçekten daha hızlı ilerletilmektedirler. Bunlara benzer daha başkaları söylenebilir. Fakat bu halo etkisinin, fiziksel çekicilikle oldukça ilgisiz bir dizi başka alana da genellendiği görülmektedir. Landy ve Sigall (1974) erkek deneklerden televizyonun toplumdaki etkisi ve rolü üzerine yazılmış makaleleri okumalarını istediler. Makaleler, sözde fotoğrafı ekli bir kadın yazar tarafından yazılmıştı. Bu kadın ya çekici idi ya da değildi. Ek olarak, bazı durumlarda makalaler iyi (açık, gramer kurallarına uygun, iyi örgütlenmiş vb.) bazı durumlarda ise kötü (gramer yanlışları ile, sloganlarla ve bulanık) yazılmıştı. Bir kontrol grubuna da makaleler yazarının fotoğrafı olmaksızın verildi. Çizelge 5-4'ten de görülebileceği gibi, gerçekten iyi ya da kötü yazılmış olmasına bakılmaksızın, çekici (güzel) kadın tarafından yazıldığı sanılan makalelerin daha iyi olduğu sonucuna varılıyordu.

ÇİZELGE 5-4
Makalenin algılanan değeri

Makalenin	YAZARIN FİZİKSEL ÇEKİCİLİĞİ			
Objektif değeri	Çekici	Kontrol	Ç. Değil	Toplam
İyi	6.7	6.6	6.4	6.4
Kötü (poor)	5.2	4.7	2.7	4.2
Toplam	6.0	5.5	4.3	

Kaynak: Landy ve Sigall, 1974, s. 302. Puanlar yükseldikçe makalenin algılanan değeri de yükselmektedir.

Başka araştırmalar, kötü bir şey yaptıklarında çekici insanlara karşı daha yumuşak davranıldığını göstermektedir. Dion (1972) özel (mahrem) alanlara giren çekici çocuklara karşı yetişkinlerin, çekici olmayanlara karşı olduğundan, daha yumuşak davrandıklarını ortaya koydu. Aynı biçimde Landy ve Aronson (1969) bir jüri oyununda deneklerin, suçları aynı sözcüklerle anlatılan biri çekici, diğeri çekici olmayan iki kişiden ilkini daha az hapis cezasına çarptırdıklarını gördüler. Dahası, bu araştırmacılar çekici birisini öldürmenin, çekici olmayan birisini öldürmeden daha fazla ceza getirdiğini ortaya koydular.

Fakat, her şeyde olduğu gibi, çekiciliğe dayalı bu halo etkisinin de sınırları vardır. Sigall ve Ostrove (1975) eğer suç çekicilikle doğrudan ilgili ise, çekici bir sanığa jüri üyelerinin, gerçekte daha sert davranacakları yolundaki bir denenceyi sınadılar. Böylece, bir jüri oyunundaki jüri üyesi deneklere, olayın ayrıntıları ile birlikte sanığın (çekici ya da çekici olmayan bir kadın) fotoğrafını verdiler. Olay ya sanığın güzelliği ile hiç bir ilgisi olmayan bir ev hırsızlığı ya da güzel bir kadının güzelliğini kullanarak işlediği bir dolandırıcılık suçu idi. Fotoğraf dışında diğer malzemenin aynen verildiği bir kontrol grubu, suçu çekiciliğe bağlayan bu düşünceyi kanıtlar biçimde güzelliğini kullanan dolandırıcıyı ev hırsızından daha çekici olarak değerlendirdi. Yukarıda değinilen diğer çalışmalarda olduğu gibi, burada da çekiciliğin ev hırsızının cezasını azalttığı görülüyordu. Fakat, güzel dolandırıcıya, güzel olmayan dolandırıcıdan daha fazla ceza veriliyordu. Sonuçlar Çizelge 5-5'te görülmektedir. Dolayısıyla, çekiciliğinizi kullanarak başkalarını aldatıyor ya da dolandırıyor görünmediğiniz sürece güzellik işe yaramaktadır.

ÇİZELGE 5-5
Yıl olarak verilen ortalama hapis cezası

	SANIĞIN ÇEKİCİLİK DÜZEYİ		
Suç	Çekici	Ç. Değil	Kontrol
Dolandırıcılık	5.45	4.35	4.35
Ev hırsızlığı	2.80	5.20	5.10

Kaynak: Sigall ve Ostrove, 1975.

Çekiciliğin neden olduğu halo etkisi, denekler uyarıcı kişi ile gerçekten yüzyüze etkileşimde bulunduklarında ve dolayısıyla, kişi ile daha gerçekçi ve tam bir ilişkiye girdiklerinde daha zayıf olabilir.

Örneğin, Kleck ve Rubenstein (1975) deneklerin bir kadın yardımcıları ile uzunca süren bir mülakatta etkileşmelerini sağladılar. Kadın yardımcının çekiciliği giysileri ve makyajı kullanılarak değişimlendi. Deneklerin çekici yardımcıyı daha çok sevdikleri, ancak, ona daha değerli kişilik özellikleri yüklemedikleri görüldü.

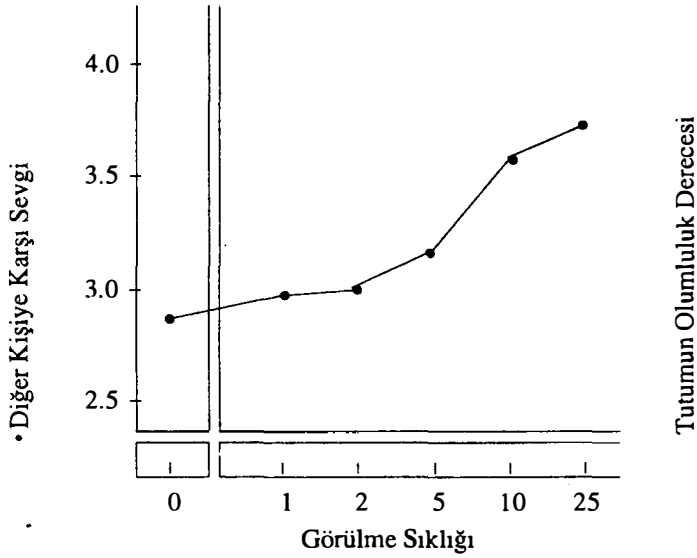
Bazı insanların, diğer bazılarından daha fazla sevilebilir özelliğe sahip oldukları gerçeğini anlamadan sevgi olgusunu anlamaya olanak yoktur. Ancak, bu özellikler önemli olmakla birlikte, sevgiyi tam olarak açıklayamadıkları da görülmektedir. İki insanın kurdukları etkileşimin türü de çok önemlidir. Bu dersin bir sosyal psikoloji dersi olması nedeniyle, kişilerarası etkileşimden doğan etmenleri de vurgulamak yerine olacaktır. Şimdi tanışıklığı tartışmaya geçiyoruz.

TANIŞIKLIK (AŞİNALIK)

Bazı araştırmaların sonuçları yakınlığın sevgi üzerindeki etkisine ilişkin özellikle ilginç bir açıklamayı gündeme getirmiştir. İlk olarak, İngilizce'de bir değerlendirme boyutu hem olumlu hem de olumsuz uçlara sahip olduğunda (iyi-kötü, doğru-yanlış, uzun-kısa, güzel-çirkin), olumlu ucu belirleyen sözcük hemen her zaman daha fazla kullanılmaktadır. Bu nedenle, kitap ve gazetelerde iyi kötüden, doğru yanlıştan vb. daha sık görünmektedir. Bu durum başlı başına bir merak konusudur. Başka araştırmalar olmadan, tanışıklığın sözcükleri olumlu ya da "tanışık olmamanın" olumsuz yapıp yapmadığını bilme olanağı yoktur. Fakat bu gerçek, tanıdık şeylerin tanıdık olmayanlardan daha olumlu algılanıyor olabileceğine işaret etmektedir. Belirli bir biçimde, tanışıklık iyi olmayı çağrıştırmaktadır.

Daha önce de değinildiği gibi, Zajonc (1968) tanışıklığın kendi başına sevgiyi arttırıp arttırmadığını göstermeyi amaçlayan bir dizi araştırma yaptı. İlk çalışmalarında oldukça kişiliksiz (impersonal) anlamsız heceler ya da Çince sözcükler gibi uyarıcılar kullandı. Konu ile daha doğrudan ilgili bir başka çalışmasında Zajonc deneklere yüz resimleri gösterdi. Bazı yüz resimleri 20 kez civarında gösterildi, bazıları ise yalnızca bir ya da iki kez gösterildi. Daha sonra deneklerden her yüzü ne kadar sevdiklerini ve resimdeki kişiyi ne kadar sevebileceklerini belirtmeleri istendi. Sonuçlar Şekil 5-4'te görülmektedir. Tanışıklık sözcüklere ilişkin olarak da aynı etkiyi gösteriyordu. Denekler bir yüzü ne kadar sık görürlerse onu ve sahibini o kadar çok sevmek eğilimindeydiler. Bu genel bulguya küçük bir ek daha yapan Brickman, Meyer ve Fred (1975) denekle-

ri sözcük çağrışımları veren bir uyarıcı kişi ile karşılaştırdılar. Uyarıcı kişi, kediye karşılık olarak köpek demek gibi, oldukça tanıdık çağrışımlar verdiği zaman, kediye karşılık kan demek gibi, alışılmamış çağrışımlar verdiği zamankinden daha çok seviliyordu.



ŞEKİL 5-4

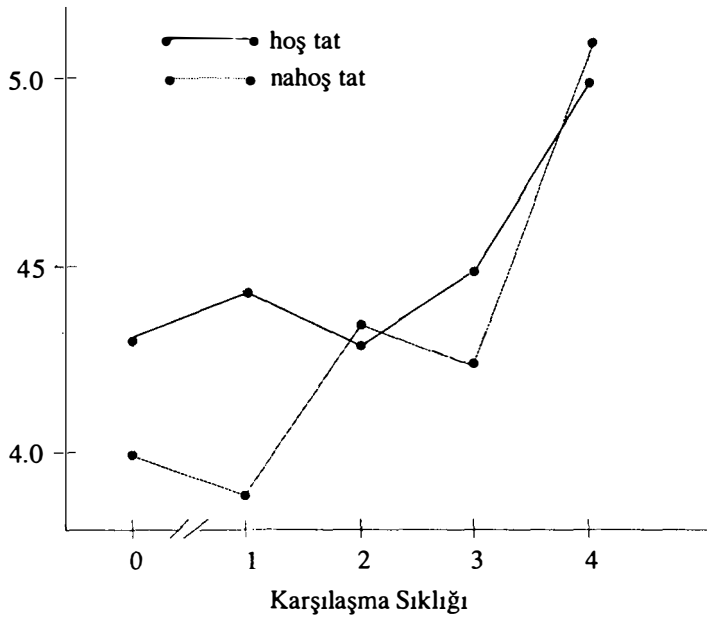
Görme sıklığı (aşinalık) ile sevgi arasındaki ilişki. Deneklere yüz resimleri gösterildi. Her resmin gösterimle sayısı farklılaştırıldı. Denekler bir yüzü ne kadar sık gördülerse onu o kadar çok sevdiklerini belirttiler (Zajonc, R.B., "Attitudinal effects of mere exposure", **Journal of Personality and Social Psychology,** 1968, 8, s. 18. Copyright 1968 by the American Psychological Association; izin alınarak basılmıştır.

Bu sık görülme etkisinin yalnızca olumlu durumlarla sınırlı olduğunu düşünebiliriz. Kuşkusuz, bir kız arkadaşımızı hoş ve havalı bir lokantaya ne kadar sık götürürsek onu o kadar çok severiz. Ancak gidebileceğimiz tek yer dumanlı bir kahve köşesi ise sık görme ya da görülme sevginin artmasına neden olmayabilir. Ancak, öyle görülüyor ki, tanışıklık sevgiyi olumlu ortamlarda da olumsuz ortamlarda da artırmaktadır.

Saegert, Swap ve Zajonc (1973) tarafından yapılan araştırmalar tanışıklığın yalnızca olumlu ortamlarda etkili olmadığına işaret eden

bulgularla sonuçlanmıştır. Bu araştırmalarda, birlikte görünme sıklığı önceki çalışmalarda olduğu gibi değişimlendi. İnsanlar ya olumlu ya da olumsuz ortamlarda birlikte oldular. Denekler değişik maddelerin tadına bakıyorlardı, fakat deneklerin yarısı tadı hoş maddelerin (meyve suyu gibi), diğer yarısı ise nahoş maddelerin (sirke, sitrik asit vb.) tadına bakıyorlardı. Saegert ve arkadaşlarının birinci araştırmalarının sonuçları Şekil 5-5'te görülmektedir. Açıkça görülebildiği gibi, birbirlerini daha fazla gören deneklerin hem olumlu hem de olumsuz tat koşulunda birbirlerini daha çok sevdikleri gözlenmekteydi. İkinci araştırma da hemen hemen aynı sonuçları verdi. Böylece, tanışıklığın durumun olumlu ya da olumsuz olmasına bakılmaksızın, sevgiyi arttırdığı görülmektedir.

"Tanışıklık sevgiyi arttırır" biçimindeki bulguların bazı sınırlılıkları vardır. Önce, bu etki tanışıklığın aşırı durumlarında azalabilir.



ŞEKİL 5-5

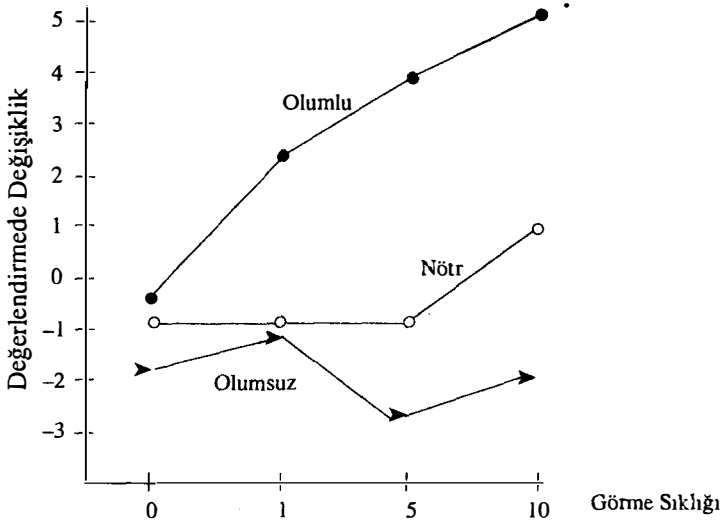
Bir arada bulunma ve tadına bakılan eriyiklerin hoşluğunun bir işlevi olarak sevgi. Hoş olmayan koşullar altında bile tanışıklığın sevgiyi arttırdığı görülmektedir. (Seagert, Swap ve Zajonc, "Exposure, Context and Interpersonal Attraction", Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 25, s. 237. Copyright 1973, American Psychological Association; izin alınarak basılmıştır).

Diğer bir deyişle, birileriyle çok sık karşılaşmak sıkılmaya ve doygunluğa neden olarak sevgiyi azaltabilir. Miller (1979) bir üniversite yurdunun herkese açık bir bölümüne posterler asarak böyle bir denenceyi sınadı. Orta derecede tanışıklık koşulunda duvarlara iki gün için 30 poster asıldı. Aşırı tanışıklık koşulu için 170 poster daha asıldı ve iki gün daha bekletildi. Miller orta derecede tanışıklık koşulunun posterlerdeki sözlere karşı sevgiyi arttırdığını gördü. Fakat aşırı tanışıklık sevgiyi, gerçekte azaltmıştı. Ancak, kesin bir şey söyleyebilmek için henüz araştırmalar yetersizdir ve bu sonuçlar tipik sonuçlarsa bile, sevginin düşmeye başlaması için ne derecede bir tanışıklık gerekmektedir? Şimdilik bilmemize olanak yoktur. Çoğu çalışma kısa bir süre içinde yapılmıştır. Bu nedenle de doygunluğun etkisini ortaya koymakta yetersizdir.

Belki daha önemlisi, "saf tanışıklık" etkisinin özde olumlu ya da nötr uyaranlarla sınırlı olmasıdır. Diğer bir deyişle, daha fazla tanışıklık olumsuz nesnelere karşı sevgiyi arttırmamaktadır. Perlman ve Oskamp (1971) böyle bir denenceyi sınadılar. Deneklere uyarıcı kişilerin olumlu (bilim adamı ya da memur olarak), nötr(spor giyimli olarak) ya da olumsuz (temizlikçi ya da sanık olarak) resimlerini verdiler. Sonuçlar, tanışıklığın (resimleri daha çok kez görme) olumlu ve nötr resimlere karşı sevgiyi arttırdığını, ama olumsuz resimlere ilişkin olarak böyle bir etkinin görülmediğini ortaya koydu. Sonuçlar Şekil 5-6'da görülmektedir. Brockner ve Swap (1976) da aynı bulguları elde ettiler. Görme sıklığı deneklerle benzer tutumlara sahip kişilere karşı sevgiyi arttırırken, farklı tutumlara sahip kişilere karşı sevgiyi etkilemiştir.

Genel ilke şöyle ifade edilebilir: Görme sıklığı olumlu, hoş ya da hiç değilse nötr kişi ve nesnelere karşı sevgiyi arttırır, aşırı olumsuz kişi ve nesnelere karşı ise böyle bir etkisi yoktur. Bu noktayı açıklarken Zajonc bir kaç haftalık bir süre içinde elleri kelepçeli bir kişiyi tekrar tekrar görme örneğini vermektedir. Bir süre sonra, onu sevmeye başlamak yerine suçlu olduğuna inanmaya başlarız. Fakat, ilk değerlendirme hafif olumsuz bile olsa, görme sıklığı güçlü bir etkiye sahiptir. Örneğin Zajonc'ın çalışmalarında, ilk değerlendirmelerin bir çoğu ortanın olumsuz tarafında idi ve görme sıklığı etkili bulunmuştu. Bu nedenle, yalnızca başlangıçta çok olumsuz bir değerlendirmeye konu olan kişi ve nesnelere karşı sevgi görme sıklığından etkilenmemektedir.

"Tanışıklık sevgiye yol açar" genel ilkesine diğer bir istisna da, insanların çelişen ya da çatışan ilgi, gereksinim ya da kişiliklere sahip oldukları durumlarda görülür. İnsanlar birbirlerini az gördükleri sürece çatışmalar en alt düzeyde kalacaktır. Birbirlerini



ŞEKİL 5-6

Görme sıklığı ve resim içeriğinin (olumlu, nötr ya da olumsuz) bir işlevi olarak uyarıcı kişilere ilişkin sevgide değişmeler. Artı (+) puanlar değerlendirmelerde olumlu bir değişmeyi gösterir.

Kaynak: Perlman ve Oskamp, 1971.

sevmeyebilirler, fakat birbirlerinden nefret etmeleri için de pek bir nedenleri yoktur. Görme sıklığı arttığında ise, çatışma ve çelişkiler abartılır. Bu koşullar altında, görme sıklığındaki artış nedeni ile bazen birbirlerinden daha fazla nefret edebilirler.

ÖDÜLLENDİRİCİLİK

İnsanlar kendilerini ödüllendiren ya da ödülü çağrıştıran diğer insanları severler. Güzel kadınları ya da yakışıklı erkekleri severiz. Çünkü, onlara bakmaktan zevk alırız. Nazik ve ince insanlar sürekli olarak diğerlerini ödüllendirirler, bu nedenle de daha çok sevilirler. Aynı şey arkadaş canlısı, içten, güvenilir cana yakın vb. kişiler için de söylenebilir. Bu özelliklere sahip birisi ile birlikte olmak bu özelliklerden yoksun birisi ile birlikte olmaktan daha ödüllendiricidir.

Ödüllendiriciliğin etkisi bilinen öğrenme ilkeleriyle açıklanabilir. Eğer birisi bizi ödüllendirirse ya da onunla ödüllendirici bir yaşantıyı paylaşırsak, yaşantının ya da ödülün olumlu yönleri o kişiye bağlanır. Bu yüzden bu kişi daha olumlu bir kişi olur ve biz onu daha çok severiz.

Karşılıklılık

Karşılıklılık ilkesi, ödüllendiricilik fikrinin, belki de, en önemli uygulamasıdır. Bizi sevdiklerini bildiğimiz insanları severiz. Eğer bir kişi hakkındaki tek bilgimiz onun bizi sevdiği ise biz de onu sevmek eğilimindeyizdir. Eğer o bizi sevmiyorsa bu duygu da karşılıklı olacaktır.

Karşılıklılık etkisi Aronson ve Linder (1965) tarafından yapılan bir araştırmada açıkça gösterilmiştir. Bu iki araştırmacı, deneklerin, denek rolü yapan bir yardımcıları ile bir dizi kısa süreli etkileşimde bulunmalarını sağladılar. Her etkileşimden sonra, denek, yardımcının ona ilişkin izlenimlerini aktardığı, yardımcı ile araştırmacı arasında geçen bir görüşmeye kulak misafiri oldu. Koşullardan birinde yardımcı oldukça olumlu idi ve deneği sevdiğini söyledi. Her görüşmeden sonra denek hakkında olumlu değerlendirmeler yapmaya devam etti. Diğer bir koşulda, yardımcı eleştirici idi. Deneği sevdiğinden pek emin olmadığını söyledi ve onu oldukça olumsuz bir biçimde betimledi. Araştırma boyunca olumsuz olmaya devam etti. Bundan sonra deneklere yardımcıyı ne kadar sevdikleri soruldu. Sonuçlar Çizelge 5-6'da görülmektedir (Üçüncü koşula ilerde yeniden dönülecektir). Beklendiği gibi, deneklerle yardımcının değerlendirmeleri karşılıklı idi, yardımcı onları sevdiğinde onlar da yardımcıyı sevdiler, sevmediğinde onlar da sevmediler.

ÇİZELGE 5-6
Bir başkasının değerlendirmesine karşılık olarak sevgi

KOŞULLAR	SEVGİ
Olumlu değerlendirme	6.42[a]
Olumsuz değerlendirme	2.52
Yarıya kadar olumlu, sonra olumsuz değerlendirme	7.67

[a] Rakamlar eksi 10'la artı 10 arasında bölmelenmiş bir ölçekten elde edilmiştir.

Kaynak: Aronson ve Linder (1965).

Kuşkusuz bu, bütün sevgi ve nefretlerin karşılıklı olduğu anlamına gelmez. Bazen bizi sevmeyen birisini severiz. Bazen de bizi seven birisini sevmeyiz. Fakat, diğer değişkenler eşit olmak koşulu ile, bizi sevenleri sevme yönünde güçlü bir eğilim vardır. Bu olgu için değişik açıklamalar yapılabilmekle birlikte, en önemli nedeni, aşağıda göreceğimiz gibi, belki bir kişinin bize söyleyebileceği en güzel şeyin bizi sevdiği olmasıdır. Sevildiğimizi işitmek aşırı derecede ödüllendiricidir ve karşılık olarak bize bu ödülü verenleri severiz.

Kendine saygı gereksinimi

Ödüllendiricilik basit bir ilke gibi görünebilir, gerçekte ise bir dizi karmaşıklık içerir. İlk olarak, eğer sevgi kısmen diğer kişinin ödüllendiriciliğinden kaynaklanıyorsa, kısmen de deneğin bu tür ödüllere ne kadar gereksinimi olduğuna bağlı olmak zorundadır. Örneğin, övgüye, sevgiye ve desteğe çok gereksinimi olan birisi bunları ona veren kişiyi, daha az ihtiyacı olan, bunlara daha doygun birinden daha fazla sevmek eğilimindedir. Genel olarak, kendilerine saygıları düşük kişilerin, kendine saygıyı destekleyici ödüllere daha fazla gereksinimleri vardır. Bu nedenle, kendilerini olumlu değerlendirenleri, kendine saygısı yüksek kişilerden daha fazla, olumsuz değerlendirenleri ise daha az sevmelidirler. Diğer bir deyişle, kendine saygısı yüksek birisi, halihazırda kendine saygı gereksinimini büyük ölçüde karşılanmış olduğundan, başkalarından aldıkları karşısında, görece aldırmaz davranacaktır. Fakat, kendine saygısı düşük bir kişi gerçekten ihtiyaç içindedir ve bu nedenle, diğer kişinin bu gereksinimini doyurmasına ya da arttırmasına bağlı olarak, diğer kişiyi sevecek ya da sevmeyecektir.

Bu etkiyi gösteren eski bir araştırma Dittes (1959) tarafından yapılmıştır. Denekler, kendilerine saygılarını ölçen değişik testleri tamamladıktan sonra, Dittes onların, küçük gruplar içinde etkileşmelerini sağladı. Etkileşim sonunda, her grup üyesi, diğer grup üyelerinden her birini değerlendirdi. Her üyeye, diğerlerinin kendisi hakkında ne hissettiklerini gösteren sözde değerlendirmeler verildi. Bazı değerlendirmeler oldukça olumlu, bazıları ise daha olumsuzdu. Bundan sonra, her denekten grubu ne kadar sevdiğini belirtmesi istendi. Kendine saygısı düşük denekler için grubu sevme, büyük ölçüde grubun onları ne kadar sevdiğine bağlı idi. Kendine saygısı yüksek denekler içinse bu doğru değildi. Benzeri bulgular Friedman'ın (1975) bir araştırmasında da elde edilmiştir. Friedman de-

neklerini bir yardımcısı ile, işbirliği gerektiren bir iş üzerinde çalıştırdı. Başarılarına bağlı olarak, denekler işin sonunda belirli bir puan aldılar. Bundan sonra yardımcı, puanları deneklerin lehine olarak bol keseden dağıtmaya başladı: % 80 deneğe veriyor, %20 kendisine alıyordu. Bu özgeci davranış kendisine saygısı düşük deneklerin yardımcıyı, kendisine saygısı yüksek olanlardan daha fazla sevmelerine ve onunla daha fazla arkadaş olmak istemelerine yol açtı. Jones (1973) böyle çok sayıda çalışmayı gözden geçirdikten sonra, bulguların gerçekçi araştırmaların oldukça genel bir sonucu olduğu kanısına vardı. Genel ilke oldukça açıktır: ödüllendiriciliğin sevgi üzerindeki etkisi deneğin kendisine verilen ödüle ne kadar gereksinim duyduğuna bağlıdır. Bu gereksinim olmaksızın ödüller sevgiyi pek fazla etkilememektedir.

Kazanıyor ya da Kaybediyor Olma Olgusu

Belki de insanoğlunun en çok değer verdiği ödüllerden birini kontrol ettiğinden, karşılıklılık sevgide çok önemlidir: Kontrol ettiği ödül diğer bir kişinin sevgisidir. Fakat bazı araştırmalar karşılıklılık ilkesinde bir karmaşaya işaret etmektedirler. Bir başkasını sevip sevmemeyi etkileyen yalnızca ondan gelen ödüllerin miktarı değildir; bazen etkili olan, gelen ödüllerin artmakta ya da eksilmekte oluşudur. Yukarıda özetlenen araştırmalarında Aronson ve Linder, bize karşı sevgisi artan kişileri sevdiğimize ve bize karşı sevgisi azalan kişileri de sevmediğimize işaret etmektedirler. Bu **kazanıyor ya da kaybediyor olma** ilkesine göre, bize karşı tutarlı bir biçimde olumlu ya da tutarlı bir biçimde olumsuz davrananlara aşırı tepkide bulunmayız.

Aronson ve Linder çalışmasında, denekler kendileri hakkında ya olumlu ya da olumsuz şeyler söylerken yadımcıya kulak misafîri oldular. Genellikle ona ilişkin değerlendirmeleri karşılıklı idi. Fakat, araştırma bir koşul daha içermekteydi. Bu koşulda yardımcı, denek hakkında olumsuz değerlendirmelerle başladı ve araştırma boyunca giderek olumlulaştı. Bu koşulun son birkaç oturumunda, baştan sona olumlu değerlendirmeler yaptığı koşuldaki kadar olumlu değerlendirmeler yapmaktaydı. Diğer bir deyişle, bazı denekler, kendilerini seven ve deneyin sonuna kadar sevmeye devam eden bir yardımcıya kulak misafîri olurlarken, diğer bazıları başlangıçta kendilerini sevmeyen fakat sonradan sevmeye başlayan bir yardımcıya kulak misafîri oldular. Bu koşulların her ikisinde de denekler yardımcıyı sevdiler, fakat eleştirerek başlayıp överek bitiren

yardımcıyı, baştan sona öven yadımcıdan daha fazla sevdiler (Çizelge 5-6'ya bakınız). Bu durumun basit pekiştirme ya da ödül kuramına göre beklenenin tersi olduğuna dikkat ediniz. Zira yardımcı, (baştan sona öven yardımcı) yalnızca sona doğru övmeye başlayan yardımcıdan daha fazla ödüllendirmektedir.

Aronson "Evlilikte eşi aldatmaya ilişkin Aronson Yasası"ndan söz ederken, kazanıyor ya da kaybediyor olma ilkesinin habercisi olmuştur. Bir kadın zamanla kocasının sürekli komplimanlarını nasıl olsa elde sayıp, önemsememeye başlayabilir. Ancak aynı şeyleri ona çok güzel olduğunu söyleyen bir yabancıdan arada sırada işittiğinde, evlilik dışı bir ilişkiye 'kazanılabilir". Aronson, "yeni ilişkiler sürekli ve kararlı olanlardan daha çekici ise, uzun süreli ilşikiler, nasıl çekici kalabilmektedir?" sorusunu sormaktadır. Bu soruya henüz kesin bir yanıt verilebilmiş değildir. Yalnızca, kazanıyor ya da kaybediyor olma olgusunun evrensel olmadığını söyleyebiliriz. Aronson ve Linder'den sonra bir dizi çalışma bu etkiyi araştırdı. Örneğin, Clore, Wiggins ve Itkin (1975) deneklere, içinde bir aktristin bir erkeğe karşı sıcak (ona dönme, gülümseme, başını sallama vb.) ya da soğuk davranışlarda (surat asma, etrafına bakma, konuşmama vb.) bulunduğu video filmleri gösterdiler. Sonra deneklerden, filmdeki erkeğin kadını ne kadar sevebileceğini sordular. Soğukluktan sıcaklığa değiştiğinde, denekler aktristin, sürekli sıcak olduğu durumdakinden daha çok sevileceğini belirttiler; sıcaklıktan soğukluğa değiştiğinde ise, sürekli soğuk olduğu durumdakinden daha az sevilebileceğini belirttiler. Bu sonuçlar kazanma-kaybetme kuramına uymaktadır. Fakat bir dizi başka çalışma, yalnızca daha basit örüntüyü gözledi; birisi sıcak olduğu ölçüde iyi, soğuk olduğu ölçüde kötüdür, birinden diğerine geçişler etkili değildir (Berscheid, Brother ve Graziano, 1976). Şimdi söyleyebileceğimiz en doğru şey, kazanıyor ya da kaybediyor olma ilkesinin bazen işlediğidir ancak tam olarak ne zaman işlediği konusunda bir şey söyleyemiyoruz.

Kazanıyor ya da kaybediyor olma olgusu için iki genel açıklama vardır. İlk olarak, Aronson ve Linder başlangıçtaki olumsuz sözlerin de deneklerde biraz kaygı, kendilerine ilişkin kuşku ve benzerlerine neden olduğuna işaret etmektedirler. Olumsuzdan giderek olumluya dönüşen sözlerse, başlı başına ödüllendirici olmaları yanında, önceki olumsuz duyguları da azaltmaktadırlar. Bu yüzden, daha sonraki olumlu sözler, başlangıçta olumsuz değerlendirmelerin bulunmadığı durumdakinden daha ödüllendirici idiler. Olumsuz değerlendirmeler olumlu değerlendirmelere olan gereksinimi arttırmakta olabilirlerdi, bu da, nihayet geldiklerinde, onları daha değerli kılıyor olabilirdi.

Diğer bir açıklama da Freedman, Sears ve Carlsmith (1978) tarafından yapılmıştır ve deneklerin yardımcıyı algılama biçimleri ile ilgilidir. Yardımcının hemen sevdiği ve sevmeye devam ettiği durumlarda, içtenliği konusunda deneklerin kafasında bir takım kuşkular bulunabilirdi. Kendi kendilerine "bu adam ya da kadın herkesi seviyor" demiş olabilirlerdi. Öte yandan, yardımcı işe olumsuz değerlendirmelere başladığında ise, deneklerde başka insanlar hakkında olumsuz şeyler söyleyebilen, kararını yavaş ama doğru verebilen biri izlenimi uyandırmış olabilirdi. Yani eleştirici, daha ayırımcı ve belki de daha güvenilir görünmüş olabilirdi. Böyle olunca da, deneklere ilişkin güzel şeyler söylemeye başladığında düşüncesi daha bir ağırlık kazanmış ve dolayısıyla, daha ödüllendirici duruma gelmiş olabilirdi. Denekler "bu adam ya da kadın insanlar hakkında değerlendirmeler yaparken oldukça dikkatli görünüyor fakat beni seviyor" biçiminde düşünmüş olabilirlerdi. Yardımcıya karşı deneğin sevgisini belirleyen etken, söyledikleri güzel şeylerin ödüllendiricilik derecesi idi ve dikkatli, kılı kırk yaran biri tarafından övülmek daha ödüllendiricidir.

Bu açıklama Mettee (1971a, 1971b) tarafından yapılan iki araştırmanın bulguları ile desteklenmiştir. Bu araştırmalarda olumlu ya da olumsuz değerlendirmeleri yapan kişinin iyi ile kötü arasında ayırım yapabilme yeteneği farklılaştırılmıştır. Bir durumda, oldukça iyi ayırım yapabilir biri olarak gösterilmiş, bazı olumlu ve olumsuz değerlendirmeler yapmış ve genel olarak, dikkatli, farkları görebilen biri izlenimi vermiştir. Farkları görebilen biri olarak olumlu değerlendirmeler yaptığında farklılıkları daha az ayırt edebilen biri olarak göründüğü durumda olduğundan daha çok sevilmiştir.

Yağcılık

Bir kişi hakkında güzel şeyler söylemenin hemen her zaman ödüllendirici olduğunu görüyoruz. Hakkında söylediğimiz güzel şeyler, kişinin bize inanması ve yargılarımıza değer vermesi ölçüsünde ödüllendirici olacaktır. Bizim için güzel şeyler söyleyen ya da yapan insanları severiz, ancak sevgimizin gücü davranışın gerisindeki güdüye ne kadar güvendiğimize ve davranışın kendisine ne kadar değer verdiğimize bağlıdır. Gerçek karşılıklılık ile iyilik yapma arasında özellikle önemli bir fark vardır. Bize karşı, açık ya da örtülü bir takım çıkarlar için iyi davrandığını varsaydığımız bir kişiye, karşı içten davranamayız ve karşılığında bir çıkar beklememeksizin davrandığına inandığımız bir kişiye olduğu kadar karşılık vermeyiz.

E. E. Jones (1964) iyilik yapma olgusu üzerinde bir dizi deney

yaptı. Deneylerden birinde bayan denekler, kendi geçmişleri, değer yargıları ve kişisel görüşleri ile ilgili sorular içeren standart bir görüşmeye alındılar. Bu sorulara yanıt verirlerken, tek yönlü bir ayna gerisinden birisinin kendilerini gözlediğini biliyorlardı. Görüşmelerden sonra, gözlemci deneklere kendileri hakkındaki izlenimlerini anlattı. Deneklerin nasıl davrandığına bakmaksızın, gözlemci sürekli olarak üç yoldan birini izledi. Ya tarafsız davrandı, ya olabildiğince deneğin kendi benlik kavramına uyan izlenimler verdi, ya da olumlu değerlendirmelerde bulundu.

Ek olarak, deneklere gözlemci hakkında iki tür bilgi verildi. Doğruluk koşulu adı verilen koşulda, deneklere deneyin amacının başka insanlara ilişkin izlenimlerin doğruluk derecesini araştırmak olduğu söylendi. Bu koşulda gözlemcinin, eğitimi gereği olarak, deneye katılan bir birinci yıl klinik psikoloji yüksek lisans öğrencisi olduğu söylendi. Klinik psikoloji öğrencilerinin nesnellik ve duygularının yargılarını etkilememesi yönünde eğitildiklerinden söz edildi. Çıkar beklentisi koşulu adı verilen koşulda ise deneklere, gözlemcinin, yalnızca bir gün için ve gözlemci olarak hizmeti karşılığında denekleri kendi araştırmasında kullanabilmek amacı ile, düzenli olarak deneyde görevli asistanın yerini almak isteyen bir yüksek lisans öğrencisi olduğu söylendi. Araştırmacı, deneğe eğer onun araştırmasına da katılırsa, gözlemcinin memnun olacağını fakat kararın kendisine ait olduğunu belirtti. Bu koşulda izlenimlerin doğruluğu ya da nesnellik konusunda özel eğitime ilişkin hiçbir şey söylenmedi. Diğer bir deyişle, bir koşulda gözlemci tarafsız ve nesnel bir yargıç; öbüründe ise yaptığının karşılığını bekleyen ve nesnel olma konusunda özel bir baskı duymayan birisi görünümündedir. Gözlemcinin kendisine iişkin yargılarını dinledikten sonra, her denekten, gözlemciyi değerlendirmesi istendi. Bu değerlendirmelerin gizli kalacağı ve gözlemciye iletilmeyeceği konusunda güvence verildi. Denekler, değerlendirmelerini yani gözlemciyi ne kadar sevdiklerini değişik ölçekler üzerinde belirttiler.

İlk olarak, bulgular güçlü bir pekiştirme etkisi göstermekteydi. Denek kendisi hakkında olumlu değerlendirme yapması ölçüsünde gözlemciyi seviyordu. Farklı yönergelerin etkileri çok ilginçti. Neler söylemiş olursa olsun, çıkar peşinde görülen gözlemcinin, doğru ve nesnel olmaya çalıştığı düşünülen gözlemciden daha az sevildiği görülüyordu. En önemlisi, doğruluk-nesnellik koşulu ile çıkar koşulu arasında sevgi açısından en büyük farklılık, gözlemci sürekli olarak olumlu değerlendirmelerde bulunduğunda ortaya çıkıyordu. Bu durumda, çıkar peşindeki gözlemci pek dürüstçe bulunmamış, olumlu değerlendirmeleri deneği araştırmasına katılmaya razı edə-

bilmek için yapıyor görünmüş olabilirdi. Dolayısıyla, nesnel gözlemciden daha az seviliyordu.

Çıkar için yapıyor olmasından kuşkulansak bile, bir başkasından olumlu değerlendirmeler almak güzel bir duyguya neden olmaktadır. Fakat, çıkarcılığından kuşkulanırsak onu daha az severiz. Birisinin bizden elde edeceği bir şey varsa ve biz üstün bir konumda isek, kişinin davranışını içten değil, çıkar karşılığı olarak algılama eğilimimiz vardır. Söylediği güzel şeyler dürüst davrandığına inandığımız zamanki etkiyi yapmaz. Genel olarak, yağcılık dürüst komplimanlar kadar sahibini sevdirmez. Bazı koşullarda ise, sevilmemeye yol açabilir, çünkü çıkar için iyi şeyler söyleyen kişilerin dürüst olmadıklarını ve bizi çıkarları için kullanmak istediklerini düşünebiliriz. Diğer bir deyişle, hakkımızda güzel şeyler söyleyenleri sevmeye genel bir eğilimimiz olmakla birlikte, komplimanlar çıkar karşılığı olarak algılandığında, etkisi o kadar güçlü olmamaktadır.

Anımsayacaksınız benzer bir olgu, önceki bölümde yükleme kuramı ile ilgili olarak tartışılmıştı. Çıkarı için başkalarının tutumlarını değiştirmeye çalışan bir kaynağa dinleyicinin pek güvenmediğine, dolayısıyla, böyle bir kaynağın etkili olmadığına değinilmişti. Yükleme kuramının işaret ettiği gibi, insanlar başkalarının davranışları için nedensel yüklemeler yaparlar. Güçlü dış etkenlerin (belirli bir şeyi söylemekle elde edilebilecek bir şey) bulunması durumunda bir gözlemci söylenen şey için çevreye ya da dış güçlere nedensellik yükler. Bu nedenle, bir sigorta satıcısı ister bir sigortaya gereksinimimiz olduğunu söylesin, isterse çok iyi bir kişiliğe sahip olduğumuzu söylesin, pek inanmayız ve bunu çıkarcı güdülerine yükleriz. Öyleyse bu, başkalarının davranışları için genelde niyete yükleme yaptığımızın ve bu durumun da o davranışa karşı tepkimizi bir ölçüde belirlediğinin bir göstergesidir.

BİLİŞSEL DENGE

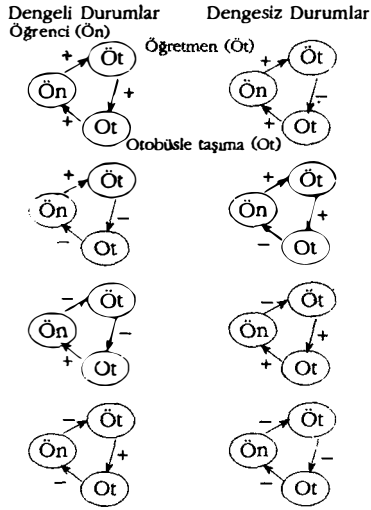
İnsanların, genellikle, kendileri gibi düşünen kişilerden oluşan bir toplumsal çevre içinde bulunmaktan hoşlandıkları sık sık gözlenen bir gerçektir. Sonuç olarak da, en çok kendi düşüncelerine yaklaşan kişileri severler. Bu tür olguları açıklamak amacı ile Fritz Heider, Theodore Newcomb ve başkaları bir **bilişsel denge** kuramı geliştirdiler. Bu kuramın (ve 8. bölümde tartışılan benzerlerinin) temelini oluşturan görüşe göre, insanlar tutarlılığı tercih etmek eğilimindedirler; nesnelerin birbiri ile uyumlu, mantıklı ve tutarlı olmasını isterler. Bu, kendi inanç düşünce, davranış, duygu ve tu-

tumları için de geçerlidir. Özellikle, diğer insan ve nesneler hakkındaki duygularının tutarlı olmasını isterler.

Denge doğrultusunda güçler

Bu bağlamda, tutarlılığı açıklamada kullanılabilecek en yalın durum, bir kişinin diğer bir kişiye ilişkin duygularını ve her ikisinin üçüncü bir ögeye (bir nesne, kişi, olay, davranış, tutum vb.) ilişkin duygularını içeren bir durumdur. Örneğin, bir öğrencinin bir öğretmene ilişkin tutumu ile her ikisinin ırkların kaynaştırılması amacı ile zenci ve beyaz öğrencilerin karışık okullara otobüsle taşınmasına ilişkin tutumlarını ele alalım. Eğer kendimizi yalın olumlu ve olumsuz duygularla sınırlandırırsak, bu ögelerin sınırlı bir sayıda bileşimi (kombinasyonu) vardır. Bunlar Şekil 5-7'de Ön, Öt ve Ot ile gösterilmiştir ve sırasıyla öğrenciyi, öğretmeni ve otobüsle taşımayı simgelemektedir. Oklar duyguların yönüne işaret etmektedir. Bir artı işareti olumlu bir duygu, bir eksi işareti ise olumsuz bir duygu anlamı taşır. Böylece, şekildeki ilk çizim (üçlü ya da üçgen) öğrencinin öğretmeni sevdiğini ve her ikisinin otobüsle taşımayı desteklediklerini göstermektedir.

Şeklin sol tarafında olası dört dengeli durum görülmektedir. Bunlar ögeleri arasındaki ilişkilerin birbiri ile tutarlı olduğu durumlardır. Öğrenci öğretmeni sever ve her ikisi de otobüsle taşımayı desteklerlerse yapı dengelidir. Birbirini seven iki kişinin aynı şeyleri sevmeleri, kuşkusuz, tutarlıdır. ilişkileri uyumludur. Çünkü ikisi anlaşmış durumdadırlar. Eğer, öğrenci öğretmeni sever ve her ikisi de otobüsle taşımaya karşı olurlarsa durum yine dengelidir. İkisi



ŞEKİL 5-7
Sevgiye ilişkin denge modeli. İki kişi ve bir nesne arasındaki ilişkilerin olası sekiz bileşimi vardır. Modele göre, dengesiz yapılar bir ya da daha fazla ilişkide değişiklik yapılarak dengeli durumlara dönüştürülebilir.

de otobüsle taşımayı desteklemezler ve ona karşı birleşmiş ya da anlaşmış durumdadırlar. Son olarak, eğer, öğrenci öğretmeni sevmez ve otobüsle taşımayı desteklerken öğretmen otobüsle taşımaya karşı; ya da öğrenci, öğretmen ve otobüsle taşımayı sevmezken, öğretmen otobüsle taşıma taraftarı ise oluşan durumlar dengelidir. İki durumda da otobüsle taşıma konusunda bir anlaşmazlık vardır, fakat öğrenci için öğretmenin ne düşündüğünün bir önemi yoktur. Çünkü öğretmeni sevmemektedir. Dolayısıyla, bir çatışma ya da uyumsuzluk söz konusu değildir. Kolaylık için, dört dengeli durumdan her birinin ya sıfır (0) ya da çift sayıda eksi işareti (olumsuz ilişki) içerdiğine dikkat ediniz. Ne zaman bir eksi işareti varsa onu dengelemek için bir diğerine gereksinim vardır.

Dengesiz durumlarda ya üç ya da yalnızca bir olumsuz ilişki vardır. Öğretmen ve öğrencinin birbirlerini sevdikleri fakat otobüsle taşıma konusunda anlaşamadıkları ya da birbirlerini sevmedikleri ancak otobüsle taşıma konusunda anlaştıkları durumlar dengesiz durumlardır. Bu durumların dengesizliği daha az açık olabilir; tutarlılık sevdiklerimizden bizimkilere benzer sevgi ve nefretler; sevmediklerimizden de bizimkilerden farklı sevgi ve nefretler beklememiz gerçeğinde yatar.

Denge kuramının ikinci varsayımına göre, dengesiz durumlar dengeli durumlara dönüşmek eğilimindedirler. Kurama önemini kazandıran işte bu varsayımdır. Kararsız sistemler değişiklik doğrultusunda baskı yaparlar ve dengeli duruma gelinceye kadar bu baskıyı sürdürürler; diğer bir anlatımla, şeklin sağındaki yapılarda onları soldakilere benzetecek değişiklikler olacaktır.

Dengesizden dengeliye dönüşüm çok değişik biçimlerde olabilir. Denge oluşturabilmek için ilişkilerden herhangi biri değiştirilebilir. Örneğin, eğer öğretmen ve öğrenci her ikisi de otobüsle taşımayı destekler fakat öğrenci öğretmeni sevmezse aşağıdaki değişikliklerden herhangi biri dengeyi sağlayabilir. Öğrenci gerçekte öğretmeni sevdiğine ya da otobüsle taşımaya karşı olduğuna karar verebilir. Bir başka seçenek, öğretmenin otobüsle taşımaya karşı olduğuna inanarak, öğrencinin gerçeği çarpıtması olabilir. Hangi yolun seçileceği onu kullanma kolaylığına ve değişikliği yapan bireye bağlıdır. Bunu 9. bölümde daha ayrıntılı olarak tartışacağız. Şimdilik önemli olan değişiklik olasılıklarının bulunduğudur.

Denge kuramının bilişsel kökenleri

Dengeye doğru güçler düşüncesi köken olarak, algısal örgütlenmeye ilişkin Gestalt kuramlarına dayanır. Son iki bölümde belirt-

tiğimiz gibi, insanlar tıpkı cansız varlıklara ilişkin algılarında "iyi biçim" ya da "iyi şekil" oluşturmaya çalıştıkları gibi, başka insanlara ilişkin algılarında da "iyi biçim" oluşturmaya çalışırlar. İnsanlar arasındaki dengeli ilişkiler birbirlerine "uyarlar"; mantıklı, tutarlı ve anlamlı bir bütün oluştururlar. **Bu nedenle, insanları dengeye doğru iten temel güdü toplumsal (sosyal) ilişkilerin uyumlu, yalın, tutarlı ve anlamlı bir görünümünü oluşturma güdüsüdür.** Bu kuramın ana varsayımlarından birine göre, insanlar, belirsiz olduklarında ya da algısal olarak bulanık ve içinden çıkılmaz hale geldiklerinde toplumsal durumlar üzerinde böylesi algısal düzenlemeler yapmaya ya da onları yeniden düzenlemeye çalışırlar. Birçok çalışmada deneklere "John oda arkadaşı Harry'i sevmektedir ve Harry başkanlık seçiminde oyunu Jimmy Carter'a vermiştir" gibi varsayımsal durumlar verilmiştir. Bundan sonra da denekten üçgeni tamamlaması istenmiştir: "John Jimmy Carter hakkında ne hissetmektedir?" Genel bulgu, insanların başlangıçta eksik ya da dengesiz olan durumlardan dengeli durum ya da üçlüler geliştirmek eğiliminde oldukları yolundadır.

Böyle araştırmalar, bu dengeleyici güçlerin bir dizi bilişsel işlemi etkilediğini göstermektedir. İnsanlar dengeli durumları dengesizlerden daha çabuk ve **kolay öğrenmektedirler;** dengeli durumları dengesiz olanlardan daha **kolay ve çabuk anımsamaktadırlar** (Picek, Sherman ve Shiffrin, 1975); üçgen gerçekte dengesiz olduğunda, ilişkileri dengeli oldukları biçiminde daha çok **yanlış anımsamaktadırlar**; dengeli üçgenleri, dengeden başka boyutlara göre yaptıklarından daha fazla **birbirine benzer olarak gruplandırmakta ya da sınıflandırmaktadır** (Cottrell, 1975). Dengeli üçlülerin dengesizlerden daha **fazla görülmesini beklemektedirler** (Crockett, 1974). Eksik üçlülerin eninde sonunda dengesizden çok daha **dengeli bir biçimde tamamlanacaklarını kestirmektedirler** (De-Soto ve Kuethe, 1959). Dengesiz durumların zamanla daha dengeli durumlara doğru **değişmelerini** beklemektedirler(Burstein, 1967).

Birlik, bütünlük ilişkileri

Denge kuramının yaratıcısı Heider, böylesi üçlülerde bulunan iki tür ilşiki arasında bir ayırım yapmaktadır: **duyguya dayalı ilişkiler ve birliğe dayalı ilişkiler.** Duyguya dayalı ya da duygusal ilişkiler duygu içerirler - diğer kişiyi ya da tutum nesnesini sevme ya da sevmeme gibi. Birlik ilişkileri, nesneler arasında algılanmış birbirine bağlılığı içerirler. "Birbirine ait" olan nesneler bir birlik oluştururlar. Çoğu insan beni köpeğimle, arabamla, kızkardeşimle,

daktilomla, yurttaşlarımla ve dersime giren diğer insanlarla bir birlik ilişkisine sahip olarak algılar. Daha biçimsel sözcüklerle, **birlik ilişkileri; iki nesnenin mekânda yakınlıkları, zaman içinde yakınlıkları, benzerlikleri, fiziksel akrabalıkları, ulus, sahiplik, ortak kader nedenleri ile algılanabilirler**. Bir önceki bölümde tartıştığımız gibi (Şekil 4-2'ye bakınız), bunlar tutarlı bir "iyi biçime" götüren standart algısal koşullar arasındadırlar. Heider, gerçekte, birlik ilişkilerinin iki temel sınıfını belirlemiştir: **bir seçim sonucu olanlar** ve **bir seçim sonucu olmayanlar**. Eğer, bir nesneyi seven (belirli bir kişi ile çıkma ya da yeni kırmızı bir Chevy Nova satın alma) birisini görürsek bu ikisini birbirine bağlı olarak algılamak eğilimindeyizdir. En çok bilişsel çelişki kuramı bağlamında araştırılması nedeniyle, isteğe bağlı birlik ilişkilerinin etkisini tartışmak için bilişsel çelişki kuramı ile ilgili 12. Bölüm'e kadar bekleyeceğiz; burada yalnızca, isteğe bağlı olmayan birlik ilişkilerinin sevgi üzerindeki etkisini tartışacağız.

Denge kuramı üzerindeki araştırmaların çoğu duygusal ilişkileri ele almışlardır. Denge yönündeki güçler insanları sevdikleri insanlarla anlaşmaya, sevmedikleri ile çatışmaya ya da anlaşmamaya doğru itmektedir. Fakat Heider, ayrıca duygularımızı birlik ilişkileri ile de dengelediğimiz görüşünü ortaya attı. İnsanların sevdiklerine bağlandıkları ve sevmedikleri ile aralarında bağ kurmadıkları durumlarda, bir toplumsal ilişkinin "uyduğunu" ve tutarlı, anlamlı bir bütün oluşturduğunu düşünürüz. Eğer birlik ilişkilerinin duygusal ilişkilerle dengelenmesi beklenirse bu, sevgiyi en çok ne zaman etkiler? En açık durum sevmediğimiz biri ile bir birlik ilişkisi içinde olduğumuz durumdur. Bu durumda olumlu birlik ilişkimiz, olumsuz duygusal ilişkimizle dengesizleştirilmiştir. Ablanızdan nefret ettiğinizi varsayalım. Kızkardeşler olmanız nedeniyle ona bağlısınız. Kuşkusuz, onu siz seçmediniz. Fakat, o sizi eziyor, aşağılıyor ve size bebekmişsiniz gibi davranıyor olabilir. Bu durumda ne yaparsınız? Denge kuramının kestirimi birlik ilişkinizi duygusal ilişkinizle dengelemeye çalışacağınız yönündedir. Bu size iki seçenek vermektedir: Kızkardeşinizle ilişkinize son verebilir, artık kızkardeşiniz olmadığını ileri sürebilir ya da onunla ilgilenmezsiniz, onu hiç görmez, telefonla bile görüşmezsiniz, yılbaşında ona hediye vermezsiniz vb. Ya da onu yeniden değerlendirebilir, iyi yönlerini görebilir, onunla birlikte olduğunuzda başınıza gelen kötü olayları unutmaya çalışabilir, ne de olsa, kızkardeşinizin ailenizin bir parçası ve sevdiğiniz biri olduğunu düşünebilir (sığilleri ve herşeyi ile) ve genel olarak, duygunuzu olumsuzdan olumluya doğru değiştirebilirsiniz. Sorun birliksel ya da duygusal, bu ilişkilerden hangisi-

ni değiştirmeye daha fazla eğilimli olduğunuza indirgenmiş olur.

Birlik ilişkisini koparmanın hemen hemen olanaksız olduğu durumlarla sık sık karşılaşılır. Kızkardeşinizle ilişkinizi kesmek güçtür. Ve birlik ilişkisinin değişecek gibi olmadığı, fakat duygusal ilişkinin olumsuz olduğu durumlarda, denge kuramının kestirimine göre sevgi artacaktır. Tyler ve Sears (1977) bu fikri sınamak için iki deney yaptılar. Aralarında etkileşmeyi beklediklerinde, iki insan arasında bir birlik ilişkisinin doğacağını düşündüler. Deneklere olumlu ya da olumsuz uyaran kişiler gösterdiler (olumlu ya da olumsuz duyguların gelişmesini sağlamak için), sonra da deneğin uyaran kişi ile etkileşmek zorunda olup olmadığı olgusunu değişimlediler. Olumsuz uyaran kişi ile etkileşim beklentisinin dengeyi sağlamak için sevgiyi arttıracağını, hali hazırda sevilebilir bir uyaran kişi ile etkileşim beklentisinin ise sevgiyi etkilemeyeceğini kestirdiler.

İlk deneyde, deneğe sözde kendisi gibi bir öğrenci tarafından yazılmış bir makale ve sözde aynı öğrenci tarafından doldurulmuş bir tutum ölçeği verdiler. Olumsuz, hep itiraz eden bir kişi yaratmayı amaçlayan kritik koşuldaki makalede, bir üniversiteli kız öğrencinin çoğu konularda "çocukça ve bilgisiz" oldukları için, çoğu öteki üniversiteli kızları sevmediği yazılı idi. Dahası, tutum ölçeği günlük toplumsal ve politik sorunlar üzerinde genellikle deneğinkine zıt görüşü savunan birisi tarafından doldurulmuş izlenimi vermesi için dikkatle hazırlandı. Sonra deneğe ya kendisine gösterilen uyaran kişi ya da bir başkası ile bir görüşme yapmak zorunda olduğu söylendi. Son olarak, denekten bu uyaran kişiyi ne kadar sevdiği soruldu. Sonuçlar denge kuramı ile oldukça uyumlu idi. Çizelge 5-7'de gösterildiği gibi, etkileşim beklentisinin bu aksi ve inatçı uyaran kişiye karşı sevgiyi oldukça arttırdığı gözlendi. Ve beklenen etkileşimin olumlu uyaran kişiye karşı sevgiyi pek fazla arttırmadığı görüldü.

İkinci deney daha gerçekçi olarak tasarlanmıştı. Tyler ve Sears bu deneyde, deneğin uyaran kişi ile doğrudan bazı etkileşimlerde bulunduğu ve dolayısıyla ona ilişkin oldukça açık bir izlenim oluşturduğu durumlarda bile, birlik ilişkisinin olumsuz diğer bir kişiye karşı sevgiyi daha olumlu bir yöne kaydırıp kaydıramayacağını görmeye çalıştılar. Bu deneyde, denekle bir ön etkileşimde kötü ve kaba davranan yalancı denekler vardı. Bunu, başka şeyler arasında deneğin adını unutarak, sakız patlatarak, yüzüne sigara dumanı üfleyerek, deneğin aptalca şeyler söylediğini söyleyerek ve konuşurken deneğe bakmayarak yaptılar. Sonra, gelecekteki etkileşim beklentisi değişimlendi: denek uyaran kişi ile ya da bir başka kişi ile 40 dakika daha konuşmayı bekliyordu. Son olarak, denek baş-

ÇİZELGE 5-7
Beklenen etkileşimin uyaran kişiye karşı sevgi üzerindeki etkisi

	UYARAN KİŞİ	
	Olumlu	Olumsuz
I. Deney:		
Yabancı ile gelecekte etkileşmeyi bekleme	+ 0.72	+ 3.95
II. Deney:		
Şimdiki konuşma ortağı ile daha sonra da etkileşmeyi bekleme	− 1.56	+ 3.78

Not: Değerler 24 bölümlü bir ölçek üzerinde bir uyaran kişi için artan (ya da azalan) sevgiyi göstermektedir.
Kaynak: Tyler ve Sears'dan (1977) uyarlanmıştır.

ka şeyler arasında, uyaran kişiye karşı sevgisinin derecesini de soran bir ölçeği doldurması için ayrı bir bölmeye alındı. Çizelge 5-7'de görüldüğü gibi, sonuçlar denge kuramını yine destekledi. Kabul uyaran kişiye karşı sevgi etkileşim beklentisi ile –birinci deneydeki kadar olmamakla birlikte– arttı. Artışın birinci deneydeki kadar olmamasının nedeni, büyük bir olasılıkla, birlik ilişkisi etkisinin etkileşimin ilk döneminde oluşturulan açık ve güçlü izlenimi aşmak zorunda olmasıdır. Ve her iki deneyde de, önceden olumlu bir uyaran kişiye sevgi, denge kuramının kestirdiği gibi, etkileşim beklentisinden pek fazla etkilenmemiştir.

Birlik ilişkilerinin, ayrıca, bir başka biçimde de sevgiyi etkilediği gösterilmiştir. Güzel bir kadının "halesi" (etrafındaki çember) onunla birlikte görülen erkeği de içine alır. Sigall ve Landy (1973) zevkli bir biçimde giydirerek, makyaj yaptırarak kötü bir peruk taktırarak, kötü giydirerek ve makyaj yaptırmayarak güzel bir kadın yalancı deneğin çekiciliğini değişimlediler. Bu kadın, denekle karşılaştığında bir erkekle birlikte idi. Onu ya "erkek arkadaşı" olarak tanıttı ve elini tutmaktaydı ya da o yokmuş gibi davrandı. Yalancı deneğin çekiciliği, erkek arkadaşı olarak tanıttığı kişinin daha çok sevilmesine yol açtı, fakat bu etki öteki durum için söz konusu değildi. Daha sonraki bir çalışmada, Bar-Tel ve Saxe(1976) deneklere slaytlarla gösterdikleri erkek-kadın çiftlerinin çekiciliklerini değişimlediler. Bir ortağın kişilik özellikleri, eşi fiziksel olarak çekici olduğunda, daha olumlu olarak algılanıyordu. Fakat bir kişinin çekiciliği, yine yalnızca evli oldukları söylendiğinde ortağına

genelleniyordu, birbirleri ile ilintilerinin bulunmadığı söylendiğinde değil.

Denge ilkesinin istisnaları

Denge ilkesinin unutulmaması gereken iki istisnası vardır. Bunlar denge ilkesini herhangi bir biçimde geçersizleştirmezler, fakat bazı sınırlılıklarına işaret ederler. **İlk olarak, dengeleyici güçler yalnızca yapıdaki (üçlüdeki) iki insan arasındaki ilişkiler olumlu olduğunda görülür**. Bunlar Şekil 5-7'de en üstteki dört durumdur. Kişi diğer kişiyi sevmediğinde dengeleyici güçler göreli olarak daha güçsüz görünmektedir. Newcomb (1968) böyle durumlara, ne dengeli ne dengesiz anlamında "ara durumlar" adını vermiştir. Ona göre birisini sevmediğimiz zaman, yaptığımız şey durumla ilişkimizi kesmektir ve onunla aynı fikirde olup olmadığımızın bizim için pek bir önemi yoktur. Diğer kişinin ne düşündüğü ve bunun kendi tutumumuzu nasıl etkilediği bizi pek ilgilendirmez; ona karşı ilgimizi yitirir, onu yaşamımızın dışına iteriz. Bu görüş bir çok çalışmada desteklenmiştir. Bu çalışmalar, gerçekten güçlü yapılar olumsuz bir Kişi-Diğer Kişi (K-DK) ilişkisi içerdiklerinde deneklerin kendilerini daha az bağlı hissettiklerini (Crano ve Cooper, 1973) ve dengeli durumların dengesizlerden çok fazla tercih edilmediklerini (Crokett, 1974) göstermiştir. Diğer bir deyişle, arkadaşlarımızın bizimle aynı fikirde olmaları bizim için önemlidir, fakat düşmanlarımızın bizimle aynı fikirde olup olmamaları pek o kadar önemli değildir.

İkinci olarak, denge ilkesi bu yalın üçlü yapılar için geçerli tek ilke değildir. İnsanlar ayrıca, iki kişi arasındaki olumlu (+) ilişkileri daha iyi öğrenmek ve daha fazla sevmek eğilimindedirler. Üçüncü Bölüm'de bu eğilimden bir başka bağlamda, "olumluluk yanlılığı" olarak söz etmiştik. Ek olarak, tutum nesnesi ya da konusu üzerinde iki insan ögesinin anlaştığı yapıların daha kolay öğrenilmesi ve daha fazla tercih edilmesi yönünde de bir eğilim vardır. Bir kişinin diğerini sevip sevmemesinden bağımsız olarak, anlaşmalı durumlar (üçlüler) tercih edilir. Bu yollarla insanlar kavramsal ve algısal olarak daha yalın olduğu kadar, daha rahat ve doyurucu toplumsal ilişkilere doğru çekilir görünmektedirler.

Denge kuramı ile ilgili bu tartışma, kuşkusuz, büyük ölçüde yalınlaştırılmıştır. Yalnızca iki insan ve bir nesneden oluşan bir sistemi ele aldık, öğrenciye karşı öğretmenin duyguları ile birlikte böyle herhangi bir yapının içerdiği bir sürü başka kişi ve nesneyi görmezlikten geldik. Fakat temel ilkeler, daha karmaşık ve gerçekçi sitemlerde de işlerliklerini korumaktadırlar. Yalnızca otobüsle taşı-

ma sorunu yerine, kitaplardan müziğe, dine, politikaya, uyuşturuculara ve yasalara kadar değişen yüzlerce sorunu ya da şeyi sisteme sokabilirdik. Öğrenci ve öğretmenin üzerinde anlaştıkları her madde onların birbirlerini daha fazla sevmelerine neden olacaktır; üzerinde anlaşamadıkları her madde ise tersi bir etkiye yol açacaktır. Her ikisi de müziği, uyuşturucuları ve yasaları sevebilirler, dinden ve kitaplardan hoşlanmayabilirler; fakat biri ilericileri severken diğeri tutucuları sevebilir. Böylece, beş konuda anlaşmakta, bir konuda da anlaşamamaktadırlar. Şimdilik, konuların eşit derecede önemli olduğunu varsayar ve bunlara ilişkin sevgilerinin ve hoşnutsuzluklarının derecesinin farklı olabileceği gerçeğini bir tarafa bırakırsak, maddelerin bu yapısı onların birbirlerini sevmesine yol açmak eğilimindedir. Eğer anlaşmaları 4'e 2 olsaydı, bunun etkisi daha zayıf olurdu; eğer yalnızca bir konuda anlaşıp beş konuda anlaşamamış olsalardı, birbirlerini sevmeyeceklerdi. Üzerinde anlaştıkları konu sayısı arttıkça birbirlerini daha fazla seveceklerdir.

BENZERLİK

Denge arama eğiliminin sevgi için temel sonucu insanların kendilerine benzer başkalarını sevmeleridir. Kendisi gibi otobüsle taşımayı destekleyen öğretmenini sevmeyen öğrenci, tutumunu değiştirmesi ve öğretmeni sevmesi ile sonuçlanabilecek bir çatışma ile karşı karşıyadır. Benzer biçimde, eğer, öğretmen otobüsle taşımayı destekler de öğrenci buna karşı olursa, öğrenci öğretmenden hoşlanmamak eğilimindedir. Bu nedenle, eğer bizim kayak sevgimizi, otobüsle taşıma taraftarlığımızı ya da herhangi bir şeye düşkünlüğümüzü paylaşıyor olması dışında, hakkında hiçbir şey bilmediğimiz birisi ile karşılaşırsak, büyük bir olasılıkla, onu severiz.

Arkadaşlık örüntüleri üzerinde benzerliğin etkisi yaygın ve önemlidir. Arkadaşlıklarda, evlenmelerde hatta yalın sevme ve sevmemelerde bile, insanlarda kendilerine benzer başkalarını sevme yönünde güçlü bir eğilim vardır. Dahası, toplum genel olarak bunun doğru olduğunu varsayar. Bugünlerde moda olan bilgisayar düzenlemesi çıkmalar hemen tümüyle bu düşünce üzerine temelendirilmiştir. Bir çıkma arkadaşı için başvuruda bulunurken insanlar, ilgi ve özelliklerini sıralarlar ve bilgisayar onları karşı cinsten benzer ilgi ve özellikleri olan birisi ile eşleştirir. Bu rastgele seçilmiş ya da benzerliğin önemini gözardı eden bir eşleşmeden daha iyisine olanak sağlayacaktır.

Benzerliğin etkisi en açık bir biçimde, büyük kültürel ve demografik (nüfus bilimsel) özellikleri, tutumları, inançları, ilgileri ve geç-

mişleri paylaşan insanlarda görülür. Fransızlar Fransızları, Amerikalılar Amerikalıları severler; yaşlı insanlar yaşlıları, gençler de gençleri sevmek eğilimindedir. Ulusal köken, din, politika, toplumsal sınıf, eğitim düzeyi, deri rengi, aydın olma ve yaş gibi özellikler arkadaşlık örüntülerini etkiler. Ayrıca, meslek, zekâ düzeyi, belirli bir alandaki yetenek ve hatta boy, ağırlık, fiziksel atiklik ve güç de etkilidir. Gerçekte, belki de kişilik özellikleri (aşağıda daha ayrıntılı olarak tartışacağız) dışında, hemen her boyutta birbirlerine benzer insanlar birbirlerini daha fazla sevmek eğilimindedirler.

Theodore Newcomb (1961) Michigan Üniversitesi'nde büyük bir evi devir alıp deneysel amaçla işleterek, arkadaşlıkla ilgili kapsamlı bir araştırma yaptı. Öğrenciler burada, araştırmaya katılmayı kabul etmeleri ve belirli aralarla sorgulanmaları dışında, bir yurtta nasıl yaşanıyorsa öyle yaşadılar. Odalara dağıtım Newcomb'un denetiminde idi ve testlerle anketlerden elde edilen bilgiler temelinde birbirine benzer bazı erkek öğrencilerle, birbirine benzemeyen bazı erkek öğrenciler oda arkadaşı olarak eşleştirildiler. Bundan sonra, Newcomb onların işlerine çok az karıştı. Bu koşullar altında benzerliğin güçlü bir etkiye sahip olduğu ortaya çıktı. Birbirine benzer oldukları için bir araya getirilen oda arkadaşları, genellikle, birbirlerini sevdiler ve sonuçta gerçekten arkadaş oldular; birbirlerine benzemedikleri için aynı odalara konulanlar ise birbirlerini sevmeme, arkadaş olamama eğilimi gösterdiler. Böylece, bu araştırma, bilgisayarla kız-erkek çıkmaları düzenleme hizmetlerinin, benzer insanları bir araya getirme, genellikle, benzemeyen insanları bir araya getirmeden, daha başarılı ve daha dostça ilişkilere yol açar görüşünde haklı olduğunu göstermektedir.

Aynı etki daha iyi kontrol edilen durumlarda da gözlenmiştir. Laboratuvar deneylerinde (Byrne, 1961; Byrne ve Nelson, 1964), deneklere diğer bir kişnin bir betimi verilmiş ve onu ne kadar sevebileceklerini belirtmeleri istenmiştir. Betimlemeler içinde, diğer bir kişinin tutumları, düşünceleri ve diğer özellikleri vardır. Önemli olan farklılık, bazı betimlemeler diğer kişiyi, aynı özelliklerle deneğe çok benzer birisi olarak gösterirken, diğerlerinin onun çok farklı görünmesine yol açması idi. Sonuçlar betimleme benzerliğinin deneklerin diğer kişiyi ne kadar seveceklerini belirlediğini gösteriyordu. Kendilerine benzer olarak betimlenmesi ölçüsünde onu seviyorlardı.

Tutum ve değerlerin benzerliği olumsuz sayılabilecek koşullar altında bile, daha büyük bir sevgiye yol açmaktadır. Örneğin, Bleda (1974) deneklere sözde diğer bir denek tarafından doldurulmuş olduğu söylenen bildiğimiz ölçeği verdi. Bu kişi, tutumlarının ger-

çek deneğinkilere benzerlikleri açısından değişiklikler gösteriyordu. Fakat diğer kişisel bilgileri sunan ekteki sayfada, bir başka kişi uyumsuz biri olarak betimlendi: geçenlerde bir sinir krizi geçirmiş, hastahaneye kaldırılmıştı ve bir psikiyatriste gidiyordu. Öteki kişi için böyle hiçbir bilgi verilmedi. Fakat her iki durumda da, tutumların benzerliği ile sevgi arasında güçlü bir ilişki vardı. Bu nedenle, kendimizinkilere benzer tutumları olan insanları, başka bakımlardan pek çekici olmasalar bile sevmek eğilimindeyizdir.

Benzerliğin sevgiyi etkileyebilmesi için, kuşkusuz, iki insan benzer tutum ve değerlere sahip olduklarını görmek, bilmek zorundadırlar. Ancak, bir çok ilk-tanışma durumunda bu konulara girilmeyebilir. Karşı cinsten biri ile ilk karşılaştığınızda, en çok görünüşünden etkilenmeniz doğaldır. Çünkü bu sizin ilk dikkat ettiğiniz şeydir. Bundan sonra, konuşma biçimleri (stilleri) ile ilgili bir şeyler öğrenebilirsiniz - konuşkan mıdırlar yoksa çekingen midirler, dilbilgisi kurallarına uymakta mıdırlar, zengin bir sözcük bilgisine mi sahiptirler, ya da sizin kullanmaya alışık olduğunuz argo ifadeleri mi kullanmaktadırlar? İlk konuşma bazen küçük konuşmalarla öylesine bölünür ki, hiçbir zaman değerler, amaçlar ya da daha genel sorunlara ilişkin olarak ne hissettiğiniz konusunda konuşmaya başlayamazsınız. Fakat başlayabilseniz bile, öteki ilk izlenim etkenleri çok daha baskın bir öneme sahiptir.

Dolayısıyla, diğer değişkenlerin –özellikle, fiziksel çekicilik– ilk tanışma durumlarında benzerlikten daha fazla önem kazanması şaşırtıcı değildir. Kleck ve Rubenstein (1975) kadın bir yalancı denekle erkek bir denekten birbirlerine tutumlarını (değişik konularda) belirtmelerini istediler ve sonra yalancı denek kampus yaşamına ilişkin değişik konularda denekle bir görüşme yaptı. Tutum benzerliği, deneğin yalancı deneğin kişilik özellikleri, sevilebilirliği ya da iş arkadaşı olarak aranırlığına ilişkin değerlendirmelerini etkilemedi. Ancak, kadın yalancı deneğin fiziksel çekiciliği bu değerlendirmelerin çoğunu etkiledi. Benzeri biçimde, Curren ve Lippold (1975) bir bilgisayarla çöpçatanlık kuruluşu oluşturdular ve üniversite öğrencileri arasında kız-erkek çıkmaları düzenlediler. İlk çıkmadan sonra, öğrenciler birbirlerini değerlendirdiler. İki ayrı çalışmada, benzerlik-sevgi ilişkisi değerlendirildi ve bu ilişki hem kadınlar hem de erkekler için her iki durumda da pek güçlü değildi. Fiziksel çekicilik yine en güçlü etkendi.

Eğer, benzerliğin değişimlenmesi yeteri kadar abartılmış ve iki kişiye açıkça, zamanlarını konuşarak ve birbirlerinin düşünce ve tutumlarını öğrenmeye çalışarak harcamaları söylenmişse, benzerliğin daha güçlü bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Byrne, Er-

vin ve Lamberth (1970) benzer ya da farklı tutumları temelinde, çiftleri eşleştirdikten sonra, 30 dakikalık bir meyve suyu içme beraberliği için dışarıya gönderdiler. Bu "çıkma"dan sonra karşılıklı sevgiyi, sömestrin geriye kalan bölümünde ikisi arasındaki teması gözlediler. Dahası "benzer" çiftlerin araştırmacı ile görüşmek üzere "çıkmalarından" döndüklerinde birbirlerine daha yakın oturdukları görüldü. Fakat bu durumda bile, fiziksel çekiciliğin yine büyük ölçüde etkili olduğu gözlendi.

Sevgi üzerine benzerliğin etkisi konusundaki çözümlememizde son bir nokta da şöyle ifade edilebilir: birbirimiz ve bize benzer birisi ile aramızdaki benzerliği, bizden farklı birisi ile ise aramızdaki farklılığı abartmak eğilimindeyizdir. Dahası, sevdiğimiz birisinin bize benzerliğini, sevmediğimiz birisinin ise farklılığını abartmak eğilimindeyizdir. Böylece, iki eğilim aynı yönde işler görünmektedir. Bize benzer birisini sevmeye eğilimli olduğumuz kadar, sevdiğimiz birisini de bize, gerçekte olduğundan, daha benzer olarak algılamak eğilimindeyizdir. Ek olarak, var görünen benzerliği de abartmak eğilimindeyizdir ki, bu da bizim o kişiyi daha da fazla sevmemize yol açar. Tersine, bizden farklı olup da sevmediklerimiz bize, gerçekte olduklarında daha farklı görünürler ve daha da az sevilirler. Sonuç olarak, sevdiklerimiz, eninde sonunda, abartılı bir biçimde bize benzer, sevmediklerimiz de abartılı bir biçimde bizden farklı görünürler. Böylece, benzerliğin sevme ya da sevmeme üzerinde zaten güçlü olan etkisi büyük ölçüde artmış olur.

Tamamlayıcılık

İnsanların kendilerine benzer başka insanları sevmelerinin bir dizi nedeninin bulunduğunu gördük. Ancak, buraya kadar önemli bir kavramı –kişiliği– tartışmayı erteledik. İnsanların, kişilikleri kendi kişiliklerine benzeyen başkalarını da sevmek eğiliminde oldukları doğru mudur? Bu konu yazında biraz tartışmaya neden olmuştur. Arkadaşlık ve evlilik üzerinde birçok çalışma, insanların kişilik açısından kendilerine benzer kişileri sevmek ve onlarla evlenmek eğiliminde olduklarını göstermektedir. Öte yandan, bazı çalışmalar insanlarda kişilikleri kendi kişiliklerini tamamlayan kişilikteki, yani tersi niteliklere sahip başka insanları sevme eğiliminin bulunduğunu göstermiştir. Örneğin, atılgan bir kişi, çekingen bir kişiyi yeğleyebilir. Kişilikte benzerlik ve tamamlayıcılık etmenlerinden hangisinin kritik olduğu sorusunun yanıtı oldukça karmaşıktır ve her ikisinin de önemli belirleyiciler oldukları söylenebilir.

Tartışmamızın da gösterdiği gibi, hemen bütün koşullar altında benzerlik, sevgi ve evlilikte önemli bir etmendir. Bu, kişilik özellikleri için de geçerlidir. Çoğu koşullar altında, sessiz, düşünceli, içe dönük bir kişi, gürültücü ve hafif meşrep dışa dönük bir kişiden çok, kendisine benzer birisini sever. Ve aynı şey belki çoğu önemli kişilik boyutu "saldırgan-saldırgan değil, kararlı-kararsız, nevrotik-normal vb." için de doğrudur. Arkadaşların bu tür boyutlarda birbirlerine benzemek eğiliminde olduklarına inanmak için yeterli neden vardır.

Fakat aşırı ölçüde atılgan, saldırgan ve başat bir erkek ne tür bir kadınla evlenir? Kendisine benzer bir kadınla evlenirse kıyamet kopabilirmiş gibi görünmektedir. İyi ki, evli eşlerin böylesi boyutlarda benzer olmaktan çok tamamlayıcı olduklarına ilişkin kanıtlar vardır. Başat bir erkek çekinik bir kadınla; konuşkan bir kadın sessiz bir erkekle evlenmek eğilimindedir. Diğer bir deyişle, belirli türden kişilik boyutlarında zıtlar birbirlerini çeker görünmektedir.

İlk bakışta, tamamlayıcılığın etkisi benzerlik ilkesiyle çelişir görünmekle birlikte, bu ikisi bazen tutarlıdır. Başat erkek ve kendisine başat olunan kadın, gerçekte, bir anlamda, benzerdirler – evlilikte kadın ve erkeğin rolleri konusunda benzer tutum ve değerleri paylaşırlar. Erkeğin başat, kadının çekinik olması gerektiği konusunda aynı görüştedirler. Bu, sadece çelişkiyi gizlemek için sözcüklerle oynamak değildir. Bu tür evlilikte önemli bir benzerlik vardır. Eğer her ikisi de başat olsalardı, benzer davranışlarda bulundukları için daha benzer görünebilirlerdi, fakat kendi bireysel rollerine ilşikin görüşleri bir zorunluluk olarak farklı olacaktı. Bu yüzden, eğer kişiliğin en önemli yönleri olan temel değer ve tutumları ele alacak olursak, benzerlik ilkesi geçerliliğini sürdürür çünkü erkek ve kadın kendi rollerini aynı şekilde tanımlarlar. Örneğin her ikisine göre de erkek başat, kadın çekinik olmalıdır.

Öte yandan, sevgiyi belirlemede gerçek tamamlayıcılığın önemli olduğu zamanlar vardır. Bir kişinin gereksinimleri bir başkasınınkileri doyurduğunda, bu ikisi birbirlerini sevmek eğilimindedir. Birisi başat, diğeri çekinik iki kişi, birisinin gereksinimi (hükmetme) ikincininkini (hükmedilme) doyurduğu ve bunun tersi de doğru olduğu için, tamamlayıcı kişiliklere sahiptirler. Dolayısıyla, kararlı bir ilişki kurabilirler ve birbirlerini sevme eğilimi ağır basmalıdır. Aynı şey, bir sadistle bir mazohist, konuşmayı seven biri ile dinlemeyi seven biri ve benzerleri içinde doğrudur. Bu durumlarda, tamamlayıcılık sevgiye yol açmalıdır. Tamamlayıcı tutumlar birbirlerini doyurmadıkları zaman durum oldukça farklı olabilir. Konuşmayı seven bir kişi tartışmalardan hoşlanmayan birisine

karşı arkadaşça davranmayabilir; etkinlikten hoşlanan birisi, sessizlikten hoşlanan birisini sevmeyebilir; bir müzik tutkunu müzikten nefret eden birisini, büyük bir olasılıkla, sevmeyecektir ve benzerleri. Bu örneklerde tamamlayıcılık karşılıklı pekiştirme ve sevgiye yol açmamaktadır.

Sevmeye ya da sevgiye ilişkin olarak benzerlik ve tamamlayıcılığın göreli önemleri konusundaki ilk sorumuz şöyle yanıtlanabilir: İki kişi, çoğu arkadaşlıklarda olduğu gibi, benzer rolleri oynadıklarında; sevginin başat belirleyicisi, genellikle, benzerliktir. İki kişi, bazen evliliklerde, arkadaşlıklarda ve birisinin diğerine üst olduğu mesleksel ilişkilerde görüldüğü gibi, farklı rollere sahip olduklarında, tamamlayıcılık önemlidir. Bu durumlarda, insanlar davranışları rollerine uyan başkalarını sevmek eğilimindedirler. Rolleri farklı olduğu için, davranışları benzer olmaktan çok tamamlayıcıdır. Ancak, farklı rollerde bile çoğu ilişkide sevginin temel belirleyicisi kültürel nitelikler, sosyo-ekonomik düzey ve benzeri boyutlarda benzerliktir.

YAKIN İLİŞKİLER

Sevgiye ilişkin olarak tartıştığımız malzemenin çoğu, yalnızca, ilk tanışma ilişkileri ya da daha uzun süreli arkadaşlıkların başlangıç aşamaları ile ilgilidir. Bunun ilişkilerde önemli bir aşama ve kesinlikle insanlarla ilişki kurmanın çok yaygın bir düzeyi olmasına karşın, tek ya da en önemli aşama olmadığı da açıktır. Fakat öyle görülüyor ki, bu bölümde tartıştığımız etmenler daha derin, daha uzun süreli ilişkilerde de temel bir rol oynamaktadır. Örneğin yakınlığı ele alalım. Bosard adında bir sosyolog 1930'larda Philadelphia'da 5000 evlilik belgesi başvurusunu incelemiş ve çiftlerden üçte birinin birbirlerine 5 blok (sokak) uzaklıkta bir daire içerisinde oturduklarını ortaya çıkarmıştır. Nüfus bilimsel özelliklerin benzerliği de önemlidir. ABD'de evli çiflerin % 99'undan fazlası aynı ırkı; % 94'ü aynı dini ve benzerlerini paylaşmaktadır (Rubin, 1973). Tutum ve değerlerin benzerliği önemli diğer bir değişkendir; Kerckoff ve Davis (1962) aynı değerleri paylaşan çiftlerin kalıcı bir ilişkiye, yedi aylık bir dönem içinde, paylaşmayanlardan daha fazla yaklaştıklarını ortaya koymuşlardır.

Romantik aşk

Derin duygusal yakınlıkları ilk izlenimlerden açıkça ayıran bir etmen romantik aşktır. Ne var ki, bu, sosyal psikologların araştırmayı özellikle ihmal ettikleri bir konudur. Belki gizlerinden korkmakta ve çok güzel bir olguya ilişkin dünyalık ve küçültücü bir şey keşfetme korkusu ile bu işe karışmak istememektedirler. Ya da belki, büyük ölçüde, duygusal, değişken bir olgu için yöntemleri uygun değildir. Bu konuda yapabileceğimizin tümü, aşk konusunu da kuramlaştırma için bazı başlangıç çabalarına değinmek ve bunları tartışmakta olduğumuz diğer kuramlarla ilişkilendirmeye çalışmaktadır.

Bescheid ve Walster (1974) tıpkı diğer herhangi bir heyecansal duygu takımı gibi, romantik aşkın da Schachter'in (1964) son bölümde tartışılan heyecanlara ilişkin iki-etmen kuramına göre çözümlenebileceği düşüncesini ortaya attılar. Schachter herhangi bir heyecansal yaşantının yeğin fizyolojik uyarılma ve uygun bilişsel adlandırmadan oluştuğu biçiminde bir kuramlaştırmaya gitmektedir. Öyleyse, romantik aşk, yeğin uyarılma, artı "bu aşk olmalı", "gerçek şey bu", "düşünebildiğim tek şey o", "benim için yaratılmış", ya da "rüyalarımın erkeği" gibi adlandırmalardan oluşmalıdır. Cinsel doyum, heyecan ve doyum gereksinimi gibi olumlu duygusal yaşantıların uyarılmayı arttırdığı ve böylece "aşık olma" duygusunu yükselttiği görüşüne kimse şaşmayacaktır. Fakat Berscheid ve Walster'ın kuramı ayrıca, hoş olmayan heyecansal yaşantıların bile uyarıcı olacağını ve eğer, "aşık olma"nın bir parçası olarak uygun biçimde adlandırılırlarsa, romantik aşk yaşantısını güçlendireceklerini de ima eder. Dolayısıyla, korku, reddedilme, engellenmişlik ve karşı koyulma hep aşk duygusuna katkıda bulunuyor olmalıdır.

Bir ölçüde, son zamanlara kadar üzerinde çok az araştırmanın yapılmış olması nedeniyle, böyle bir denenceyi destekleyecek, araştırmaya dayalı yeterli sağlam kanıt yoktur. Evli ve çıkan çiftlerin ilişkilerine ana baba karışmasının etkilerini araştıran Driscoll, Davis ve Lipitz (1972) tarafından bir girişimde bulunulmuştur. Bu araştırmacılar, anababaları ilişkilerine oldukça çok karışan çiftlerin birbirlerini, anababaları ilişkilerine çok az karışanlardan daha fazla sevdiklerini görmüşlerdir. Zamanla böylesi karışmalardaki artışlarla, romantik aşktaki artışlar arasında olumlu bir ilişki bulunmuştur. Araştırmacılar, bu bulguyu Capulet ve Montague klanları arasındaki rekabetle lanetlemiş görünen beş yıldızlı aşıklar çiftinden sonraki "Romeo ve Juliet etkisi" gibi, Berscheid ve Walster kuramı ile tutarlı görmektedirler.

Bu kuramın işaret ettiği diğer bir nokta da "elde edilmesi güç" kadının, gerilim yaratıcı ve engelleyici olduğu için, elde edilmesi daha kolay olması yüzünden daha az uyarılmaya yol açan birisinden daha çekici olması ve daha fazla sevilmesi gerektiğidir. Bir araştırmalar dizisinde Walster, Berscheid ve Walster (1973) bir kadın yalancı deneğin bir bilgisayarla çöpçatanlık programı örtüsü altında telefonlara yanıt vermesini sağladılar. Yalancı denek telefonda bir grup erkeğe kendileri ile çıkmaktan memnun olacağını söyledi. Diğer bir grup için ise, yalnızca zoraki olarak çıkmayı kabul etti. Ancak, kuramda beklenilenin tersine, kadının çekiciliğinde bir koşuldan diğerine bir farklılık görülmedi. Bir başka çalışmada, yalancı denek, müşterilerinden bazılarına, müşteriler arasında fark gözetmediği, diğer bazılarına ise oldukça seçici olduğu ve yalnızca sınırlı sayıda müşteri ile yatabileceği izlenimini veren bir fahişe idi. Bütün durumlarda bundan sonra müşteri ile cinsel ilişkide bulundu. Sevgi ona ödenen paranın miktarına, deneğin ikinci bir randevu için telefon edip etmemesine ve kadının deneğin onu ne kadar sevdiğine ilişkin değerlendirmesine bakılarak ölçüldü. "Elde edilmesi zor" rolü oynadığında, "elde edilmesi kolay" rolü oynadığı durumdakinden yine daha fazla sevildiği görülüyordu. Aynı yazarlar bu çalışmalarını daha belirgin bir denenceyi sınayan bir başkası ile izlediler. Bu denence şöyle ifade edilebilirdi: zor ve kolay elde edilebilirlikle ilgili olarak, en çekici olanı "genel olarak zor elde edilir" olmaktan çok, "seçici olarak zor elde edilir" olmaktır. Bu çalışmada, bilgisayarla eşleştirme durumunda önceki çalışmalardaki aynı iki koşul kullanılmıştır. "Genellikle kolay elde edilir" kadın, kiminle olursa olsun, çıkmaya çok istekli olduğunu; "genellikle elde edilmesi zor" kadın ise çıkmaya istekli olduğunu fakat bunun herhangi biri ile çıkmayı kabul etmesine yetecek kadar güçlü olmadığını söyledi. Kritik koşul, denekle çıkmaya çok istekli olduğunu ama telefon eden başka hiç kimse ile çıkmayacağını söyleyen "seçici olarak zor elde edilir" bir kadını elde etme koşulu idi. Ve bu, beklenebileceği gibi, çekiciliği en çok arttıran koşuldu. Fakat bu bulgu ilk (orijinal) düşünceyi pek destekleyen bir bulgu değildi: bir kadının sizinle çıkmaya bayıldığını, fakat başka hiçbir erkekle ilgilenmediğini söylemesinde çok olumsuz, engelleyici ya da zorlayıcı hiçbir şey yoktur. Tersine zevkine güvenilir biri gibi görünmektedir ve bu da hoşnut edici bir durumdur.

Kısaca, olumsuz heyecansal yaşantıların romantik aşk yaşantısını arttırdığı görüşü için çok fazla sağlam veri yoktur. Daha önce tartıştığımız yalın ödüllendiricilik görüşünün tersine, böyle olumsuz yaşantıların romantik duyguları arttırdığı inancı, kesinlikle çok

yaygın bir inançtır. Fakat buraya kadar doğru ya da yanlış olduğu konusunda çok az şey söyleyebilecek durumdayız.

Toplumsal giriş

İnsanlar benzerlik, çekicilik, arzulanabilir özellikler ve benzerleri temelinde, genel bir sevgi duygusu geliştirdikleri ilk izlenim aşamasından sonra daha derin ve anlamlı ilişki düzeylerine nasıl girmektedirler? Altman ve Taylor (1973) insanları giderek yakınlık ve sırdaşlığa ulaştıran toplumsal giriş adını verdikleri süreç hakkında bir kuram geliştirdiler. Kuram hem açık kişilerarası davranışları ve hem de onları izleyen öznel iç duyguları betimler. Bu görüşe göre, sırdaşlığa giriş iki farklı boyutta gerçekleşir: **Genişlik** ve **derinlik. Genişlik** *iş, aile, cinsel davranış, umutlar ve korkular, parasal durum ve benzeri, bir kişinin yaşam ve kişiliğinin ilişkiye giren farklı alanlarının sayısı anlamına gelir.* **Derinlik** *ise, sırdaşlık ya da kişinin varlığının özüne yakınlık anlamı taşır ki, ilişki bu özdeki belirli herhangi bir alandadır.* Örneğin, genel anlamda bir tanıdık bir kişinin yalnızca yaklaşık çıkma sıklığına ve kiminle çıktığına ilişkin bir fikir edinebilir; gerçek bir dost ise bireyin daha özel kaygılarından, tercihlerinden, cinsel düşlemlerinden ve benzerlerinden bazılarına sırdaş olabilir.

Toplumsal giriş kuramına göre, toplumsal girme süreci, (1) yüzeysel paylaşma düzeylerinden, daha derin ve yakın paylaşma düzeylerine doğru ilerler; (2) etkileşimler belirli bir yakınlık düzeyine kadar sürer ve genişler. Sırdaş alanlara ve biraz daha özel yaşam düzeylerine yayılır ve (3) girişin hızı zamanla değişir ve halihazırda hangi düzey ve alanda sağlanmış olursa olsun, özel yaşama sırdaşlığın getirip götürdüklerinin etkilerine oldukça açıktır.

Genel olarak, ilk aşamada **("tanıma" aşaması)** insanlar oldukça yüzeysel bir düzeyde küçük bilgi kırıntıları toplayarak birbirlerini dar alanlarda keşfetmeye ya da tanımaya çalışırlar. Bu tanışmanın kokteyl parti düzeyidir. Bu aşamada kişilerde kendilerini olumlu bir biçimde sunma ve karşılarındaki kişiyi herhangi bir biçimde eleştirmekten kaçınma doğrultusunda güçlü bir çaba vardır. İkinci aşama **("tanımaya yönelik duygusal etkileşim" aşaması)** kişiliğin hâlâ, görece yüzeysel düzeylerini içerir, fakat zenginlik açısından yeni alanlara yayılır ve daha bir kendiliğindenlik ya da teklifsizlik kazanır. Etkileşim akımı daha arkadaşça, rahat ve senli benli nitelik kazanarak, daha uyumlu ve pürüzsüz hale gelir. Özel yaşamın orta düzeylerine girişte bile, değişim hâlâ ketlenmiş ve kalıplaşmış tepkiler üzerine kuruludur. Üçüncü aşama(**'duygusal değişim" aş-**

aması) yakın arkadaşlıkları, orta derecede yoğun romantik ilişkileri niteler. İki insan kişiliğin dış katmanlarının birçok alanlarında etkileşirler, övme ve eleştirmede kendilerini oldukça özgür hissederler. Hâlâ, biraz dikkat, çekingenlik ve kısıtlılık ögeleri bulunmakla birlikte, özel alanlara girişteki engellerin bir çoğu aşılmıştır. Merkezi katmanları keşfederken ikili, oldukça denemeci ve dikkatli olmak eğilimindedir. Son olarak, dördüncü aşama (**"kararlı değişim" aşaması**) özel yaşamın orta düzeylerinde kolay değişim ve paylaşımları içerir, her iki kişi de çok özel duygu ve eşyalarının paylaşılmasına izin verir.

Açılma

Kişiliğin daha geniş ve özel yönlerinin açılması, kuşkusuz, ilerleyen toplumsal girişin anahtarıdır. Eğer, diğer kişinin yalnızca en yüzeysel ve herkese açık benliğimize ulaşmasına izin vermeye istekliysek giriş çok ileri gidemez. Bazı koşullar altında, açılma ve diğer kişinin özel alanlarına girme denemeleri oldukça hızlı ilerleyebilir. Örneğin, Altman ve Haythorn (1965) üç kişiye açılmanın kişisellik ya da özellik derecesine baktılar: (1) en iyi arkadaşa, (2) deneğin (hepsi deniz askeriydiler) on gün yalıtılmış olarak birlikte bulunduğu bir akrana ve (3) bir tanıdığa. Hem genişlik ve hem de derinlik bakımından açılmanın bu üç ilişkinin birincisinden sonuncusuna doğru azaldığını, fakat en iyi arkadaşla, belirli bir süre birlikte kalınan tanıdığa önemli oranlarda açılmanın olduğunu gördüler. İki insanın birlikte bir süre diğer insanlardan ayrı kalmaları, açılmanın hem genişliği ve hem de derinliği açısından yakınlığı arttırmıştır.

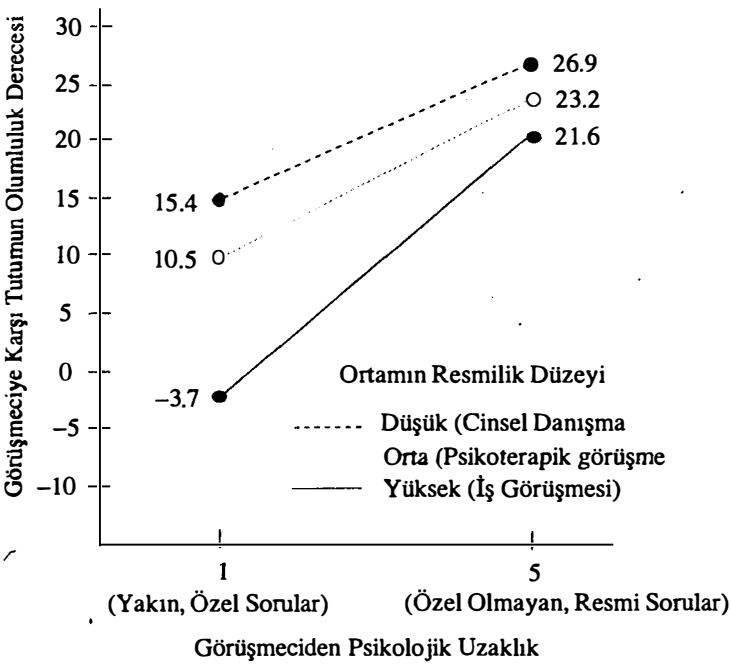
Açılma üzerinde etkili ilk deneysel çalışmalar Sidney Jourard tarafından yapılmıştır. Jourard'ın ilk denencesine göre, toplumsal giriş ya da yakınlığı arttırmada temel etken olması nedeniyle, açılma, sevgiyi arttırmalıdır. Diğer bir deyişle, kişinin kendisini bir başka kişiye açması içsel olarak sıkı bir biçimde kapalı kalmaktan daha doyurucudur ve bu olumlu duygu kişinin açıldığı kişiye genellenmeli ya da ona da geçmelidir; karşılığında açılan bir kişiyi, açılmayan birisinden daha fazla sevmeliyiz. Bunu sınamak için, Daher ve Banikiotes (1976) deneklere açılmanın özelliği açısından değişiklikler gösteren uyaran kişiler (UK'ler) gösterdiler ve uyaran kişiye karşı sevgiyi ölçtüler. UK'nin sözde tepkide bulunduğu uzun bir açılma maddeleri dizisi kullandılar. Bu maddeler deneysel olarak değişimlenmelerini olanaklı kılacak biçimde yakınlık bakımın-

dan derecelendirilmişti. Deneklerin daha fazla açılan UK'yi daha fazla sevdikleri görüldü. Bir dizi benzer çalışma UK'ye karşı sevginin açılma ölçüsünde arttığını ortaya koydu (Cozby, 1973; Jourard ve Friedman, 1970). Fakat, bu açılmanın hâlâ oldukça yüzeysel bir düzeyde olduğu unutulmamalıdır: denek çoktan seçmeli şekilde düzenlenen bu maddelere UK'nin yanıtlarını okudu ya da gördü. Denek kendisinden hiçbir şey açmak zorunda değildi.

Altman ve Taylor'un toplumsal giriş tezi bizde açılma ile sevgi arasında iki açıdan daha karmaşık bir ilişki beklentisine yol açmaktadır. **İlk olarak, yalnızca, hızı dikkatli bir biçimde ayarlanırsa açılma sevgiye yol açacaktır**. Her iki kişiyi de tehdit etmeyecek kadar yavaş olmak zorundadır. Bir kişi büyük kişisel yakınlık alanlarına zamansız girerse kaygı ve savunucu tepkiye neden olacaktır. Kişilerarası engeller yükselecek ve iki kişi arasında yakınlıktan çok, uzaklığı arttırma etkisi yapacaktır. Bu yüzden, "çok güçlü ve çok hızlı" gelen birisine karşı tepki sevmekten çok sevmemek olacaktır.

Bir örnek Kaplan, Frestone, Degnore ve Moore'un (1974) bir çalışmalarından gelmektedir. Bu araştırmacılar hem etkileşim ortamının resmiliğini hem de deneğin kendi açılmasının yakınlık ya da derecesini değiştirdiler. Erkek üniversite öğrencileri üç bağlamdan birinde bir görüşme için laboratuvara getirildiler. Bu bağlamlardan (koşul) biri oldukça resmi idi: halı kaplı oda, iş yönetimi ve işletmecilik dergileri ile süslenmişti ve görüşmeyi yapan sözde bir işletmecilik öğrencisi idi. İkinci olarak, orta derecede resmi bir koşul vardı. Bu koşulda laboratuvar psikoterapi yazını ile dolu idi ve görüşmeyi yapan sözde bir klinik psikoloji öğrencisi idi. Az resmilik koşulunda ise oda evlilik danışmanlığı ve seksoloji yayınları ile süslenmişti ve görüşmeci cinsel danışmanlığı öğrenen bir "insan ilişkileri" öğrencisi idi. Sorulan sorular ya çok yakın ve özel ("Ne kadar sık masturbasyon yaparsınız?" ve "Annenizle ilgili olarak sizi rahatsız eden şeyleri anlatır mısınız?") ya da o kadar yakın ve özel değildi ("Ne çeşit filmleri seversiniz?" ve "Kendinizi çok iyi hissetmeniz için kaç saat uykuya gereksiniminiz vardır?"). Görüşmeciye karşı sevgi alışılmamış bir biçimde ölçüldü: Her sorudan sonra denek "görüşmeci"nin ediminin süregiden bir ölçüsünü vermek için sevgiyi gösteren bir düğmeye bastı. Sonuçlar Şekil 5-8'de gösterilmiştir. Görüşmeciye karşı sevgi yakın olmayan (resmi) sorularla, informal koşullarda en yüksekti. Yani birbirine tümüyle yabancı iki kişi arasında oldukça alçakgönüllü bir toplumsal giriş düzeyi sevgiyi en üst düzeye çıkarıyordu. Sevgi yakın ve özel sorular soran resmi koşul görüşmecisi için en düşüktü. Bu gö-

rüşmeci, açıkça, çok derine çok hızlı inmeye çalışıyordu. Yakın açılmalara ilişkin istekleri kendi resmiliği çerçevesinde oldukça uygunsuzdu.



ŞEKİL 5-8
Görüşme ortamının resmiliği ve sevgi (Kaplan ve arkadaşlarından, 1974).

Bu örnek bizi Altman ve Taylor'un Jourard'ın ilk denencesi için önerdiği değişikliğe götürmektedir. Bu öneriye göre, açılmada sevgiyi bir karşılıklılık kuralı belirlemektedir. Biz en çok bizimle aynı yakınlık düzeyinde açılan insanları severiz. Kendisi hakkında bizim kendimiz hakkında açıkladığımızdan daha fazla özel ayrıntı ile açılan bir kişi özel alana zamansız bir girişle bizi tehdit eder ve orada durmak isteriz. Fakat biz diğer kişiden daha özel bir düzeyde açılıyorsak, kendimizi açık vermiş hissederiz. Açılmada karşılıklığın sevgide anahtar etmen olduğuna ilişkin epeyce kanıt vardır. Kaplan ve arkadaşlarının çalışmasında, resmi görüşmeci çok özel

alanlarda açılma istiyordu. Fakat kendisi hiç açılmıyordu, ya da hatta "psikolog" ve "insan ilişkileri" görüşmecilerinin yapıyor olabildikleri gibi, örtülü olarak bile açılma sözü vermiyordu. Ve sevilmemişti.

Daha önce değinilen Daher ve Kankiotes çalışmasında denek, en çok daha önce bir anketle belirlenen, kendi açılma düzeyine eş düzeyde açılan bir UK'yi sevmek eğilimindeydi. Diğer bir çalışmada, Davis (1976) iki kişinin sıra ile birbirlerine açıldıkları bir tanışma alıştırması düzenledi. Alıştırma ile, "giriş" tartışmamızdan da beklenebileceği gibi, ortalama yakınlık düzeyinin arttığını ortaya koydu. Karşılıklılık kuralı için daha önemli olarak, hem ortalama yakınlık düzeyi ve hem de yakınlık artış hızı etkileşim ortakları arasında oldukça eşit görünüyordu. Birisi çok özelleştiğinde, ya da yavaşladığında diğeri de aynısını yapıyordu.

Fakat karşılıklılık denencesinin en doğrudan sınaması, her iki kişinin açılma düzeylerini deneysel olarak değişimlemeyi içermeliydi. Chaikin ve Derlega (1974) iki aktristin bir okul kafeteryasında oynadıkları bir ilk tanışma karşılaşmasını videoya aldılar. Aktristlerden bunu yüksek ve düşük olmak üzere iki açılma düzeyinde yapmaları istendi. Sonra araştırmacılar dört açılma bileşiminin her birinde deneklere aktrislerin performanslarını gösterdiler: her ikisi de yüksek, her ikisi de düşük, yüksek ve düşük, düşük ve yüksek. Yüksek açılma durumunda, kadınlardan biri hemen erkek arkadaşı "Bill" ile ilişkilerinden, ilk cinsel ilişki ortağından, ana babasının tepkilerinden söz etti; öteki kadının yüksek yakınlık açılmaları annesinin sinir krizi ile hastahaneye kaldırılışı, annesi ile kavgası ve anababasının olası boşanmaları ile ilgili idi. Düşük açılma durumlarında, okula gidiş geliş sorunundan, liseyi nerede okuduklarından, aldıkları derslerden ve benzerlerinden söz ettiler. Temel bulgu sevginin her iki kadın için de aynı yakınlık düzeyinde, farklı düzeylerde olduğundan daha fazla olduğu yönünde idi. Karşılıklılık kuralını çiğneme daha az sevmeye yol açtı, fakat farklı nedenlerle. Çok az açılan kadının (ötekine göre) soğuk olduğu düşünülürken, daha yakın daha çok açılan kural çiğneyicinin uyumsuz olduğu düşünülmüştü.

Altman ve Taylor (1973) tartışmalarını Amerikalıların ilişkilerindeki yakınlık ve açılmadaki tarihsel değişiklikler konusunda bazı düşüncelerle sonuçlandırmaktadırlar. Onlara göre, 1950'lere kadar ve 1950'lerde orta sınıf kuralı özel yaşamın ayrıntılarını açığa vurma konusunda, büyük ölçüde, kendini sınırlamayı, aşırılıklardan kaçınmayı, dikkati ve kendini koruyuculuğu vurguluyordu. Yakın özel girişe çok fazla izin verilmiyordu. Sonra, birbirlerine bütünüyle

yabancı kişilerin ilk karşılaşmada çok özel bir düzeyde açılmayı amaçlayan karşılaşma ya da T grupları gibi olgularla belirginleşen bir tepki dönemi geldi. Dahası, "cinsel devrim" insanların özel ilişkilere, yatak dahil daha önceki dönemlerde olduğundan, çok daha sık, özgür ve yeğin olarak girip çıkmaları anlamını taşıyordu. Altman ve Taylor bu eğilim hakkında dikkatli olunmasını öneren bazı yorumlarda bulunmakta ve bu "anlık yakınlığın" bir aldatmaca ya da yanılsama olabileceğini, çünkü insanların birbirlerine en içten duygularını değil, yalnızca, bunların yüzeysel ve kalıplaşmış biçimlerini veriyor olabileceklerini belirtmektedirler. Böyle insanlar, çok geçici olduklarını görerek, yakın özel ilişkilere karşı bir güvensizlik geliştirebilirler. Genel olarak, gerçek yakınlığın yavaş yavaş geldiğini, yalnızca, güven ve diğer kişi ile uzun süren bir birliktelik sonucu geldiğini, tehlikelerinin ve maliyetlerinin bulunduğunu unutmamamız konusunda bizi uyarmaktadırlar. Bu nedenle, gerçek yakınlığı hafife almamalı ya da çok fazla tekelimizde saymamalı, fakat saygı ve ilgi ile karşılamalıyız.

IRKSAL ÖNYARGI

Irksal önyargı Amerikan tarihinin en ısrarlı toplumsal sorunlarından biri olmuştur. Kökleri İngiliz kolonicilerinin 15. yüzyılda Afrikalılarla ilk temaslarına kadar gider ve köleler olarak hizmet etmek üzere kitleler halinde ithal edilmeleri ile de büyük ölçüde tırmanmıştır. İç Savaş'tan ve kölelerin özgürlüklerine kavuşmalarından bu yana, siyah Amerikalılara gerçek eşitlik sağlamak ve beyaz Amerikalıların, tümünün değilse bile, çoğunun sahip oldukları katı siyah karşıtı önyargıları silmek için uzun ve sert bir savaşım verilmektedir. Yirmi yıl öncekine göre bile eşit işe yerleştirme, eşit siyasal haklar, eşik barınak ve benzeri konularda siyah haklarını güçlü bir biçimde destekleyen bugünün Amerikalısı, biçimsel (yasal) eşitliği yirmi yıl öncekinden çok daha fazla kabul edicidir. Fakat başka alanlarda tam bir eşitliğe karşı hâlâ güçlü bir direniş vardır. Örneğin, okullarda siyah ve beyaz öğrencilerin kaynaştırılmasında ve eşitliği destekleyici programlarda olduğu gibi(Campbell, 1971; Greeley ve Sheatsley, 1971).

Irksal önyargının nedenleri, öncelikle, erken çocuk eğitiminde yatmaktadır. Beyaz çocuklar, öyle söylendiği için ve içinde yaşadıkları toplumu gözleyerek birçok bakımdan zencilerin toplumsal olarak daha aşağıda bulunduklarını öğrenmektedirler. Bunun sonucu olarak, önyargı toplumun bazı alanlarında, diğer bazı alanlarında olduğundan çok daha güçlüdür. Örneğin eski Güneyde, diğer

bölgelerde olduğundan daha güçlüdür. İşçi sınıfından ailelerde orta sınıf ailelerde olduğundan daha güçlüdür, yaşlı insanlar(daha ayrımcı bir dönemde yetişen) arasında, genç beyazlar arasında olduğundan daha güçlüdür vb. (bkz. Maykovich, 1975); Middleton, 1976). Fakat bu, önyargının bir ölçüde değiştirilemeyeceği ve özellikle beyaz bireylerin siyah bireyleri sevmeye başlamayacakları anlamına gelmez. Tartıştığımız değişik sevgi (çekicilik) ilkeleri bir azınlık grubunun üyelerini sevme üzerinde değişik etmen ve deneyimlerin etkisini anlamamızda yardımcı olabilir mi?

Irk ve inanç

"Benzerlik sevgiye götürür" düşüncesinden yola çıkan bir dizi çalışma (Byrne ve Wong, 1962; Stein ve ark., 1965), ırksal ve tutumsal benzerliğin göreli önemlerini karşılaştırdı. Bu çalışmaların çoğunda, deneklere ya tutumları açısından kendilerine benzer, ırkları bakımından farklı ya da tersi diğer bir kişinin betimini verdiler. Bundan sonra, her deneğe diğer kişiyi ne kadar sevebileceği soruldu. Tek bulgu olmamakla birlikte, yaygın bulgu, sevgiyi belirlemede tutum benzerliğinin ırk benzerliğinden daha önemli olduğu yönünde idi. Bu bulgular tutum farklılıkları ile karşılaştırıldığında, ırksal farklılıkların, daha önemsiz olduğunun kanıtları olarak yorumlanmaktadır.

Gerçek ilişkiler ve temaslar söz konusu olduğunda da bunun doğru olduğuna inanabilmek gerçekten güzel olurdu. Çünkü bu, insanın başka ırktan birisini tanımasının ve tutumlarının kendisininkilere benzer olduğunu öğrenmesinin, ırksal farklılıklara karşın, onu sevmesine yol açabileceğinin bir kanıtı sayılacaktı. Mantıklı bir düşünme insanları başka ırklar hakkında yalın bir eğitim programından geçirmenin ırksal önyargıyı azaltacağı yönünde olacaktı. Ancak, bu bulgular yalnızca birlikte çalışma gibi, göreli olarak, çok yakın olmayan ilişkiler için doğrudur. Çıkma ve evlilik ilişkileri gibi daha yakın ilişkiler söz konusu olduğunda ırk, inanç ve tutumlardan daha önemlidir.

Ek olarak, bu çalışmalara çok fazla ağırlık vermenin yanlış olacağı kanısındayız. Bunların çoğu, deneklere varsayımsal uyaran kişilerin ya da tümüyle yabancı başka insanların kağıt-kaleme dayalı betimlerinin verildiği rol oynama durumlarını içermekteydi. Bu koşullar altında, ırka çok fazla ağırlık vermeme, akılcı ve nesnel olma doğrultusunda güçlü baskılar vardır. Gerçek durumlarda, akılcı ve nesnel yaklaşım doğrultusunda çok daha az baskı vardır - yanlılık ve önyargılar deneysel durumlarda olduğundan daha önemli hale gelir. Bu nedenle, ilişki birey için gerçeklik ve önem kazandıkça, sevginin

bir belirleyicisi olarak ırk, inanç benzerliğinin önüne geçmeye başlar. Silverman (1974) yeni gelen üniversite öğrencilerine, sözde kendileri gibi yeni gelen birinci sınıf öğrencileri olan değişik uyaran kişilerin betimlemelerini verdi ve onları ne kadar sevdiklerini sordu. Üniversite Yurtlar İdaresi'nin işbirliği ile, bir koşulda (önemli) seçilen kişi, gelecek yıl deneğin oda arkadaşı olacaktı. Öteki koşulda (önemsiz) deneklerden uyaran kişinin oda arkadaşları olacağını düşünmeleri istendi. Irk ayırımcı tutum gerçek oda arkadaşı seçimi ile ilgili koşulda, düşünme koşulunda olduğundan çok daha önemli ve belirgindi. Fakat inanç benzerliği her iki durumda da önemli bir rol oynuyordu ve bu, böyle bir çok çalışmanın ortak sonucu gibi görünmektedir. Dolayısıyla, bu çalışmalar, uygun koşullar altında insanların, tutum benzerliğine, ırk benzerliğinden daha fazla önem vereceklerine ve uzun dönemde, önyargının öteki ırkların üyelerini iyi tanımakla azaltılabileceğine ilişkin umutları ayakta tutmaktadır.

İşbirliği içinde karşılıklı bağımlılık

Önyargıyı azaltmanın temel bir düzeneği olarak, aynı görüşün daha gelişmiş bir biçimi sosyal psikolojide yaygınlık kazanmıştır. Bu **"eşit konum, işbirliği içinde, karşılıklı bağımlılık"** yaklaşımıdır. Beyaz ve siyahlar yakın ilişkiler içinde oldukları, aynı amaçları paylaştıkları ve her ikisinin de amaçlarına ulaşabilmeleri işbirliği içinde etkileşmelerini zorunlu kıldığı durumlarda önyargının azalacağına işaret eden bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda önemli nokta, yalnızca, ırklararası temasın yeterli olmadığıdır. Temas paralel ve bağımsız bir temastan çok, karşılıklı bağımlılık gerektiren bir temas olmak zorundadır: ve yine bu temas, yarışmadan çok işbirliğine dayalı olmalıdır. Etkileşim, beyazın üst konumunda olduğu koşullardan çok, eşit konumların sözkonusu olduğu koşullarda yer almalıdır.

Bu denenceyi sınamak için en sistematik araştırma programını Stuart Cook ve arkadaşları geliştirmişlerdir. Bu araştırmacılar, denenceyi en iddialı biçimde sınayabilmek için denek olarak, siyah karşıtı duyguların en verimli ortamı olması nedeniyle, ABD'nin kırsal güney kesimlerinden genç beyazları seçtiler. Sonra onları oyun olarak bir dizi iş yönetimi eğitimi etkinliği üzerinde çalışmak üzere küçük gruplara ayırdılar. Bu etkinlikler, katılan kişilerin bir demiryolunda değişik konumları –iletişim memuru, araç-gereç memuru ve yükleme memuru– doldurmalarını gerektiriyordu. Vagonların kullanım düzeyini ve kazancı en üst düzeyde tutabilmek için birlikte çalışmak zorundaydılar. Anahtar bağımlı değişken, grup üyelerinden biri olarak gö-

rünen bir yalancı deneğe karşı sevgi idi. Bazı koşullarda, yalancı denek bir beyaz; diğer bazılarında ise bir siyahtı.

Üç farklı çalışmada, işbirliğine dayalı karşılıklı bağımlılık denencesinin değişik yönleri değiştirilerek sınandı: (1) grubun çabalarının başarı ya da başarısızlığı, (2) deneğin karara katılım düzeyi, (3) azınlıktan kişinin davranışının yeterlilik düzeyi, (4) deneğin, etkin bir biçimde azınlıktan olan kişiye yardım edebileceği bir konumda bulunup bulunmaması ve kuşkusuz, (5) yalancı deneğin ırkı. Genel bulgu; yalancı deneğe karşı sevgiyi belirlemede en tutarlı etmenin grup çabalarının başarı ya da başarısızlığı olduğunu gösteriyordu (Blanchard, Adelman ve Cook, 1975; Blanchard, Weigel ve Cook 1975; Blanchad ve Cook, 1975). Grup başarılı olduğu ölçüde, yalancı denek seviliyordu. Genel olarak insanların ödüllerin dağıtımı ile aralarında çağrışım kurdukları kişileri zamanla sevdiklerini bilen bizler için bu, beklenen bir sonuçtur. Yalancı deneğin yetersiz ya da başarısız olması daha az sevgiye neden olmuştur. Ancak denek yalancı deneğe yardım edebilecek bir konumda olduğunda aynı yetersiz ya da başarısız davranışlar daha fazla sevgiye yol açıyordu. Yalancı deneğin ırkı, şaşırtıcı bir biçimde, küçük bir etki yapmıştı. Bu değişkenler beyaz ve siyah yalancı deneklere karşı sevgiyi aynı şekilde etkiledi. Bundan çıkan sonuç, kişilerarası etkileşimin sevgi üzerindeki etkisinin beyaz ve siyahlar için, aşağı yukarı, aynı olduğu idi. Irksal önyargıyı ortadan kaldırmak zor olabilir, fakat başka her türlü sevgide olduğu gibi, ırklararası sevgideki değişiklikler için de aynı ilkeler geçerli görünmektedir.

Temas ve önyargıda azalma

Bu kurama göre, ne tür durumlar önyargıyı azaltmak, ne türleri de azaltmamak eğilimindedir? Profesyonel bir futbol takımında oyuncular olmak azaltacaktır. Bir iş hanında zenci bir kapıcı olmak azaltmayacaktır. Dersi öğretim üyesinin anlattığı bir sınıfta iki ırkın da bulunması azaltmayacaktır. Bir istatistik dersi ödevindeki problemleri çözmek üzere ırklararası gruplar oluşturmak azaltacaktır. Diğer bir deyişle, yalnızca ırkları bir araya getirmek yeterli olmayacaktır; etkileşim gereklidir. Bu etkileşim ırklar arasında eşit konuma dayalı ilişkileri destekleyici olmak zorundadır.

Toplumumuzda (ABD) yaygın olan durumlar daha çok ırksal önyargıyı azaltıcı etkisi olan durumlar mıdır? Yazık ki, tarihimizin en büyük bölümünde değildir. II. Dünya Savaşı'ndan önce, Amerikan toplumu eşit konum temelinde işbirliğine dayalı karşılıklı ba-

ğımlılık için fırsat yaratması olanaksız, bir biçimde örgütlenmişti. Hemen bütün Amerikan kurumları ırksal ayırım temeline dayanıyordu. Beyaz üniversiteler, siyah üniversiteler vardı. Önemli liglerde yalnızca beyazların profesyonel sporcu olmalarına izin veriliyordu. Siyah atletler siyah liglerde tümü siyah takımlarda oynamak zorundaydılar. Askeri birimler ya tümden beyaz ya da tümden siyahtı. Çoğu siyahlar güneyde yaşıyordu ve kuşkusuz güneyde otellerde, okullarda, taşımacılıkta, siyasette ve başka her toplumsal kurumda ayırım bir yasa idi. O zamanlar gelir, eğitim ve mesleksel konumlar açısından siyah ve beyazlar arasında öylesine büyük farklar vardı ki, eşit konum temelinde yaygın temas olanaksızdı.

Ancak, II. Dünya Savaşı'ndan bu yana, değişik nedenlerle, Amerika'da ırklar bir araya geldiler. Bu değişiklik toplumbilimcilere temasın etkilerini araştırma fırsatı verdi. II. Dünya Savaşı'nda siyah ve beyaz askerler birlikte dövüştükleri zaman, ırksal önyargı azaldı, doğal olarak düşmanlıklar da (Stouffer ve ark., 1949). Gruplar arasında gerçek anlamda hiç bir çatışma yoktu, çünkü ortak bir düşmana karşı dövüşüyorlardı ve yarışmıyorlardı. Çatışmaların olmaması, artan tanışıklık ve etkileşimin birbirleri hakkındaki bilgiyi de arttırması, gerçekçi olmayan kalıp yargıları kesin bir biçimde azalttı. Bu sorunla ilgili başka araştırmaların çoğu da, temasın artmasının düşmanca davranışları, önyargıyı ve kalıp yargıları azaltığını göstermektedir. Kamu sektörünün üstlendiği toplu konutlar üzerinde yapılan çalışmalar (Deutsch ve Collins, 1951; Jahoda ve West, 1951; Works, 1951) hem siyahlarda ve hem de beyazlarda kaynaştırılmış semtlerde, ayrı semtlerde olduğundan, daha az düşmanca davranışlara rastladılar. Kaynaştırılmış çalışma koşulları ile ilgili çalışmalarda da benzer bulgular elde edilmiştir. New York'un mağazalarında çalışmak üzere siyahlar işe alındıklarında, beyaz tezgâhtarların siyah çalışma arkadaşlarını giderek daha fazla kabul ettikleri görüldü (Harding ve Hogrefe, 1952). Beyaz müşteriler benzeri olumlu tepkiler gösterdiler (Saenger ve Gilbert, 1950). Orduda (Stouffer ve ark. 1949), ticari gemilerde (Brophy, 1946), polisler (Kephart,1957) ve devlet işçileri arasında (MacKenzie, 1948) da karşılaştırılabilir sonuçlar alınmıştır. Böylece, araştırmaların çoğu, birbirini tanımanın deneme koşulları altında bile, düşmanca davranışları azalttığına işaret etmektedir.

Kesin sonuçlara varabilmek için temasın önyargı üzerindeki etkileri konusunda henüz yeteri kadar bilgiye sahip olmamakla birlikte, kritik etmen temasın türü imiş gibi görünmektedir. Temas, ne kadar fazla olursa o kadar iyidir sonucuna varmak işi fazlaca basite indirgemek demektir. Ancak, uygun, eşit konumda temas

arttıkça, hem yanlılığın ve hem de düşmanca davranışların azalması gerçekleşebilir. Bu çeşit temas, genellikle, siyah ve beyazların, aşağı yukarı, eşit rütbelerle (hiç değilse erler arasında) birlikte dövüştükleri silahlı kuvvetlerde, iki ırkın üyelerinin benzer işler yaptıkları fabrika ve mağazalarda görülür. Fakat birçok iş, meslek ve okulda ırklararası temas sıklıkla farklı konumlardaki iki insan arasında olur. Kaynaştırma, daha çok öğrenciler ve çıraklar düzeyinde, ya da en az istenen işlerde siyahları merdivenin en alt basamağına getirerek yapılmaya çalışılır. Böylece siyahlar, rütbe ya da deneyim açısından kendilerini aşan beyazlarla etkileşmek zorundadırlar ve benzeri durumlar. Bu koşullar altında, temasın artmasının olumlu bir etki yaratması olasılığı azdır, hatta siyah ve beyazlar arasındaki ilişkileri olumsuz yönde bile etkileyebilir. Bu nedenle, her türlü kaynaştırmanın ya da her düzeyde kaynaştırmanın ırksal gerilimleri azaltacağını bekleyenler, hiç değilse, kısa dönemde düş kırıklığına uğrayabilirler. Fakat eşit iş, eğitim ve konutlandırma ile desteklenen programlar istenen etkiyi gösterecektir. Yalnızca tabanda değil, her düzeyde, eşitliği destekleyici programların açılması bu yüzden önemlidir. Irklar arasında iş yarışmasını arttırarak bu programlar, kısa dönemde gerilimleri arttırma etkisi yapabilmelerine karşın, eşit konumlarda temasın artmasında ve böylece de, uzun dönemde önyargıyı azaltmada yardımcı olabilirler.

ÖZET

1. Yakınlık sevginin en önemli belirleyicilerinden biridir. Yakınımızda yaşayan ya da çalışan insanlar bizim için ilişki kurmaya daha elverişli duruma gelirler; sürekli etkileşim beklentisi birisini sevme doğrultusunda baskı yaratır; tanışıklık genellikle sevgiye yol açar.

2. Yakınlık doğasında, hoş olmayan ve olumsuz insanlara karşı sevgiyi arttırmaz. Fakat olumluluk yanlılığında görüldüğü gibi, çoğu insan olumlu olarak değerlendirilir, bu nedenle, yakınlık çoğu durumda sevgiyi arttırır.

3. İçtenlik, cana yakınlık ve fiziksel çekicilik gibi belirli kişisel özellikler daha fazla sevgi doğurur. Bunlardan her biri bir halo etkisi yaratır, böylece, çekici insanlar, gerçekte sahip olup olmadıklarına bakılmaksızın, bir dizi başka olumlu özelliğe de sahip olarak algılanırlar.

4. Açıkça olumsuz kişi ya da nesnelerle ilgili durumlar dışında, tanışıklık daha fazla sevgiye yol açar.

5. Ödüllendiricilik sevgiyi arttırır; değer verdiğimiz ödülleri bize verenleri severiz. En güçlü ve değerli ödüllerden biri sevginin kendisidir; bu nedenle, bizi sevenleri biz de severiz (karşılıklılık etkisi). Özellikle, bizi zamanla daha fazla sevenleri severiz.

6. Ödüllerin (karşılıklı sevgi gibi) değeri kısmen diğer kişinin niyetine yükleme yapmamıza bağlıdır. Onu, çıkar beklentisi içinde bize yaranmaya çalışıyor olarak algılarsak, daha az severiz.

7. Bilişsel denge ilkesi sevginin önemli diğer bir belirleyicisidir; bizimle aynı fikirde olan insanları sever, farklı düşünenleri sevmeyiz. Bu yüzden, değer ve tutumların benzerliği sevginin kritik bir belirleyicisidir.

8. Dahası, bir birlik ilişkisi ile bağlı olduğumuz insanları zamanla severiz; yani zaman içinde süregiden bir bağla bağlı olduğumuz insanları severiz.

9. Kişilik özelliklerinde benzerliğin mi yoksa tamamlayıcılığın mı daha önemli olduğu sorusu hâlâ belirsizliğini korumaktadır.

10. Bir "toplumsal giriş" süreci içinde daha yakın ilişkiler gelişir. Bu süreç içinde ilişki, genişlik olarak giderek ilişkide taraf olan her bireyin yaşamına yayılır ve daha kişisel düzeylere doğru derinleşir.

11. Ayrıca, açılmanın karşılıklılığı da sevginin anahtar belirleyicilerinden biridir. Eğer bir kişi diğer kişinin yaptığından çok daha büyük bir yakınlık düzeyinde açılırsa, bu ikinciyi rahatsız eder ve onu araya mesafe koymaya zorlar. Fakat eğer birinci kişinin açılması çok yüzeyselse, bu da sadece aradaki mesafeyi açmaya yarar.

12. İnanç farklılığı, ırksal önyargının bir belirleyicisidir. Farklı ırktan insanlar işbirliğine, eşit konuma ve karşılıklı bağımlılığa dayalı işlerde birlikte çalıştıklarında, önyargı bir ölçüde önlenebilir. Amerika ırksal olarak daha kaynaşmış duruma geldikçe böyle durumlar daha yaygın hale gelmektedir.

6. BÖLÜM
SALDIRGANLIK

Bir önceki bölümde, insanların diğer insanları sevip sevmemelerine neden olan etmenler üzerinde durduk. Sevginin kişilerarası ilişkilerin en önemli yönlerinden biri olduğu açıktır. Çok yakından ilgili bir etmen de, başkalarına ne kadar iyi davrandığımızdır. Bu, bir anlamda, bizim onlara karşı olan duygularımızın davranışsal uzantısıdır. Başkalarına karşı davranışlar çok olumsuzla çok olumlu arasında değişebilir, fakat araştırmaların büyük çoğunluğu saldırganlık üzerinde yoğunlaşmıştır.

Saldırganlığın ne olduğunu herkesin bildiği düşünülebilirse de, "hangi davranışlar saldırgan sayılmalıdır" sorusunun yanıtı üzerinde bir anlaşmaya varılmış değildir. Davranışçı ya da öğrenmeci yaklaşımların da yeğlediği, en yalın tanım "saldırganlık başkalarını inciten ya da incitebilecek her türlü davranıştır" biçiminde yapılabilir. Bu tanımın iyi tarafı belirli bir eylemin saldırgan olup olmadığını davranışın kendisinin belirlemesidir. Biz yalnızca, eylemin gizilgüç (potansiyel) olarak zararlı olup olmadığına karar vermek zorundayız.

Ancak, bu tanım eylemde bulunan kişinin niyetini göz önüne almamaktadır. Bu ise belirleyici (kritik) olan etmendir. Yükleme kuramını tartışırken belirttiğimiz gibi, insanlar genellikle, diğer insanların davranışlarına bir nedensellik yüklerler, saldırgan davranışlar da bunların içindedir. Saldırganlığa ilişkin olarak ilk nedensellik yüklemelerinden biri kişinin niyetidir. Eğer kişi birisini incitmeye çalışıyorsa, genellikle, biz onu saldırgan birisi olarak görürüz; eğer zarar vermeye ya da incitmeye çalışmıyorsa saldırgan davranışta bulunmuyordur. Bu nedenle, "saldırganlık başkalarını incitmeyi amaçlayan (niyet) her türlü davranış ya da eylemdir" biçi-

minde tanımlanabilir. Bu kavramın saldırganlığa uygulanması çok güçtür çünkü, yalnızca gözlenebilir davranışa bakılarak varlığına ya da yokluğuna karar verilemez. Çoğu kez, kişinin niyetinin ne olduğunu bilebilmek zordur ve bu yüzden, saldırgan olup olmadığı konusunda bir yargıya varamayız. Fakat, bu sınırlılığı kabul etmek zorundayız çünkü saldırganlığı ancak niyetten de söz ederek anlamlı bir biçimde tanımlayabiliriz.

Eğer davranışsal tanımı kullanırsak, pek çok insanın saldırgan olarak nitelendirdiği bazı davranışlar, diğer bazılarınca böyle görülmeyecektir, çünkü şu ya da bu nedenle, gerçekte zararsızdırlar. Bir kişinin tabanca ile bir başka kişiye ateş ettiğini fakat silahın boş olduğunu düşünelim. Tetiği çeken kişi birisini incitmeyi amaçlamaktaydı yani niyeti buydu. Fakat, bu davranışı sonuçta zararsızdır. Boş bir silah tehlikesizdir, dolayısıyla, bir kişiyi incitmesi söz konusu değildir. Çok öfkeli olmasına ve birisini öldürmeye çalışmasına karşın, davranışsal tanıma göre bu kişi saldırgan değildir.

Niyeti işin içine sokmama bizi, sözcüğün alışılmış anlamında saldırgan olmayan bazı davranışları saldırgan olarak nitelemeye zorlamaktadır. Eğer, bir futbol maçında oyuncunun vurduğu top kazara bir seyirciye çarpmışsa oyuncu saldırgan bir davranışta mı bulunmuştur?

Bu kişi, kesinlikle, zarara neden olabilecek bir davranışta bulunmuştur. Saatte 150 km hızla hareket eden bir futbol topunun tehlikeli olabileceği açıktır. Ek olarak, topa vuran oyuncu gerçekte, bir başka kişide küçümsenemeyecek derecede bir acıya neden olmuştur. Dolayısıyla, davranış saldırganlığın yaygın olarak kabul edilen tanımlarından birine uymakta, bir başka canlıyı acı verici bir uyaranla karşı karşıya getirmektedir. Fakat, bu futbolcunun saldırgan bir davranışta bulunduğuna kimsenin inanmayacağı da kuşkusuzdur. Bu kişi yaygın olarak oynanan tüm oyunlar içinde, belki de, en aşağı düzeyde saldırganlık içeren bir oyun oynamaktaydı.

Saldırgan olarak düşünülmemesi gereken diğer bir acı verici davranışlar sınıfı, sonuçta amacı bir başka kişiye yardım etmek olan davranışlardır. Hastasına Novocain iğnesi yapan bir dişçiyi düşünün. İğne, acı verici olmasına karşın, dişin çürüğünü temizleme sırasındaki acıyı hissettirmemesi nedeniyle, çoğu hasta buna seve seve katlanır. Dolayısıyla, onlara ağrı kesici iğneyi yaparken doktorun saldırgan davranışta bulunduğunu düşünmeyeceklerdir. Dahası, herhangi bir nedenle, Novocain'in etkili olmadığı durumlarda bile, başarısız olmakla birlikte, dişçi ağrılarını dindirmeye çalıştığı için, iğrenin yapılışını, yine de saldırgan bir davranış olarak

görmeyeceklerdir. Görüyoruz ki, niyeti gözönüne almama bizi, sağduyu ve mantıksal ölçütlere göre saldırgan sayılmayan bir davranışı saldırgan olarak nitelemeye zorlamaktadır. Bu nedenle, saldırgan davranışı başkalarını incitmeyi amaçlayan davranış olarak tanımlamak zorundayız.

Fakat, burada, diğer bir belirlemenin daha yapılması gerekmektedir. Olağan olarak saldırganlığın kötü olduğunu düşünürüz. Zira, eğer, saldırgan davranış, bir başka kişiyi incitme niyetinden kaynaklanıyorsa kötü olmak zorundadır. Bazı suçsuz kişileri öldüren, bazılarını da rehin tutmakta olan bir teröristi vuran bir polisi alkışlarız. Burada **özgeci** (prosocial) saldırganlıkla **düşmanca** (antisocial) saldırganlık arasında bir ayırımın yapılması gerekmektedir. Sorun, saldırgan davranışın yaygın olarak kabul edilen toplumsal kuralları çiğneyip çiğnemediği ya da destekleyip desteklemediğidir. "**Özgeci (prosocial) saldırganlık, grubun moral (ahlaksal) standartları açısından, kabul edilebilir amaçlar çevresinde toplumsal olarak onaylanan saldırganlıktır**" (Sears, 1961, s. 471). Düşmanca saldırganlık ise toplumsal olarak onaylanmaz. Suikast, cinayet, dövme ve gangster saldırıları gibi, insanları inciten kışkırtılmamış ya da tahrik edilmemiş suç eylemleri açıkça toplumsal kuralları çiğnemektedir ve bu nedenle düşmanca olarak nitelendirilirler. Fakat, bir çok saldırgan davranış, gerçekte, toplumsal kuralların zorlamasıyla oluşur ve bu yüzden de, özgeci ya da toplumsal olarak nitelenir. Yasaları destekleme ve uygulamaya yönelik eylemler, uygun anababa disiplini ya da savaş sırasında komutanın emirlerine uyma pekala uygun hatta gerekli görülmektedir. Son olarak, düşmanca saldırgan davranışla özgeci saldırgan davranış arasında bir yere düşen ve **izin verilmiş** (sanctioned) saldırganlık adı verilen diğer bir saldırgan davranışlar sınıfı daha vardır. Bu grup toplumsal kuralların gerekli kılmadığı fakat toplumsal kurallar çerçevesi dışına taşmayan saldırgan eylemleri içine alır. Kabul edilmiş ahlaksal standartlara ters düşmezler. Kenara göndererek asi bir oyuncuyu disipline etmeye çalışan bir antrenör, genellikle, sahip olduğu haklar çerçevesinde davranan biri olarak görülür. Kötü niyetle kendisine saldıran birisine, kendisini savunmak için vuran ya da ırzına geçmek isteyen birisine engel olmak için saldıran bir kadın aynı durumdadır. Bunlardan hiçbiri kişilerden beklenmez, bu nedenle de, hiçbiri özgeci ya da toplumsal değildir. Fakat, toplumsal kurallarca izin verilen sınırlar içindedirler, dolayısıyla, kötü de sayılmazlar.

Düşmanca, izin verilmiş ve özgeci sadırganlıklar arasındaki farkları anlamada anahtar, hangi toplumsal normların bireyin eyle-

mi ile ilgili olduğunu bilmektir. Bu da sırasına göre, kişinin atıf gruplarının hangileri olduğunun bilinmesine bağlıdır. Alışılmamış durumlar dışında, genellikle düşmanca saldırganlıkla özgeci saldırganlığı birbirinden ayırmanın yeteri kadar kolay olduğu söylenebilir. Çoğunlukla, neyin uygun saldırganlık, neyin uygun olmayan saldırganlık olduğu konusunda hemfikirizdir. Arasıra anlaşmazlığa düştüğümüz olabilir. 1960'larda, ABD'de devletin sorunlarına karşı aldırmazlık ve ayırımcılığı protesto amacı ile ayaklanan siyahlar, saldırganlıklarının oldukça haklı olduğuna inanıyorlardı. Beyazlarsa tam tersini düşünmekteydiler (Sears ve McConahay, 1973). Halkın çoğunluğu başka türlü düşünürken, gençlik çetelerinin üyeleri misilleme amaçlı öldürmeleri haklı görebilirler. Johnson ve Nixon yönetimlerinin üyeleri komünizm tehlikesi nedeniyle, Kuzey Vietnam'daki toplu kırımları haklı görürlerken, savaş aleyhtarı göstericiler aynı olayları savaş suçu olarak görüyorlardı. Fakat, böylesi, keskin anlaşmazlık örnekleri, saldırganlık eylemlerinin büyük çoğunluğu hakkında bütün insanlar arasında var olan görüş birliğini gözlerden uzak tutmamalıdır. Suçsuz birisine karşı kışkırtılmamış saldırganlık, kötüdür. Sınırları kesinlikle çizilmiş belirli durumlar dışında öldürme yanlıştır. Yetkililerce toplumsal kontrolü sağlamak amacı ile başvurulan saldırgan eylemlere belirli sınırlar içinde izin verilir. Bütün dünyada ve bütün kültürlerde böylesi genel ilkeler üzerinde yaygın bir anlaşma vardır.

Bizim bu bölümdeki temel amacımız, insanların niçin saldırgan olduklarını açıklamaktır ve biz bu soruyu, saldırganlığı arttıran ya da azaltan etmenler açısından yanıtlamaya çalışacağız. Fakat, saldırganlığa ilişkin tartışmamız şimdiye kadar gördüğümüz, örneğin toplumsallık gibi konulardan daha karmaşık olacaktır, çünkü saldırganlıkla ilgili olarak birbirinden çok farklı iki olgu (saldırganlık duyguları ve saldırgan davranışlar) ele alınmak zorundadır. Başkalarıyla birlikte olmak istediğimiz zaman eğer çevremizde başkaları varsa ve bizim dostluğumuzu reddetmezlerse, genellikle, bunu yaparız. Toplumsallık isteği genellikle toplumsallığa yol açar. Fakat belirli başka bazı davranışlarda da (örneğin cinsel davranışta) olduğu gibi, saldırganlıkta duygular, genellikle, açıkça ifade edilmezler. Toplum dostlukları ve arkadaşlıkları özendirip hoşgörü ile karşılarken, saldırganlığın çoğu biçimlerini onaylamaz ve yasaklar. Toplum yalnızca, insanlar genelde saldırgan duygularını kontrol edebilirlerse ayakta kalabilir. İnsanların başka insanlara vurmalarına, pencerelerin camlarını kırmalarına ya da istedikleri her zaman saldırgan davranmalarına izin veremeyiz. Toplum saldırganlığın böylesi yollardan anlatım bulmasına kısıtlamalar getirir ve

insanların çoğunluğu, çoğu zaman, kızgın olsalar bile, nadiren saldırgan davranışlara başvururlar. Bu nedenle, saldırganlık duygularını arttıran etmenlerin belirlenmesi "saldırgan davranışın nedeni nedir" sorusunu bütünüyle yanıtlayamaz. Yalnızca, yanıtın bir bölümünü oluşturur. Çünkü, saldırganlık duyguları içinde olmadıkça, insanlar çok az saldırgan davranışta bulunurlar, fakat bu da bize insanların saldırganlık duygularını ne zaman davranışa dönüştürecekleri ya da dönüştürmeyecekleri konusunda bir şey söylemez. Hem saldırganlık duygularını arttıran ve hem de bunların davranışa dönüşmesini engelleyen etmenleri birlikte ele almak zorudayız. Bu yüzden, önümüzde açıklanması gereken iki soru vardır: saldırganlık duygularının ve saldırgan davranışların nedenleri nelerdir?

SALDIRGANLIK DUYGULARININ KAYNAKLARI

Saldırganlık içtepisi ya da duygusu, doğrudan gözlenemeyen bir iç durumdur. Kızgınlığı, zaman zaman hepimiz yaşarız ve kesinlikle herkes, şu ya da bu zamanda, bir başkasını incitmek ister. Fakat bu duygular her zaman açığa vurulup davranışa dönüştürülmezler ve bu nedenle, saldırganlık duyguları, genel olarak bireylere ne hissettikleri sorularak ya da psikolojik ve davranışsal belirtilerine bakılarak incelenip araştırılmak zorundadır. Fakat bunların hiçbiri, güvenilir göstergeler değildir. Yine de, kızgınlığa neden olan etmenler üzerinde oldukça çok araştırma yapılmış ve yapılmaktadır.

İçgüdü

Freud, McDougall, Lorenz ve daha başkaları, daha doğuştan insanlarda saldırganlık dürtü ya da içgüdülerinin bulunduğunu ileri sürmüşlerdir. İnsanlar, kendilerini aç, susuz ya da cinsel olarak uyarılmış hissedebildikleri gibi, saldırgan da hissetmektedirler. Başka dürtülerde olduğu gibi, saldırganlık duyguları ile bağlantısı kurulabilecek bilinen hiç bir fizyolojik mekanizmanın bulunmamasına karşın, saldırganlık temel dürtülerden biri olarak düşünülür.

Freud yalnızca iki temel dürtünün bulunduğunu ileri sürmüştür: yapıcı cinsel enerji **libido** ve yıkıcı saldırganlık enerjisi **thanatos.** Her insanın içinde güçlü kendi kendini yıkıcı içtepilerin bulunduğunu savunmuş ve bazen içe bazen de dışa dönük olarak etkinleşebilen bu içtepilere **ölüm arzuları** adını vermiştir. Bu içtepiler içe dönük olarak etkinleştiklerinde, insanların enerjilerini kısıtlamalarına, kendilerini cezalandırmalarına, mazohistik olmalarına ve aşırı durumlarda, intihar etmelerine neden olurlar.

Dışadönük olarak etkinleştiklerinde ise, saldırgan, savaşımcı davranışlarda anlatım bulurlar.

İç güdülere dayalı diğer açıklamalarda olduğu gibi, içgüdüsel saldırganlık kuramını değerlendirmek de güçtür. Bu kuramı kanıtlamanın en iyi yolu, saldırganlık duygularına yol açabilecek tüm uyaranların ortadan kaldırılmasına özen gösterilerek, birisinin tam bir yalıtılmışlık (izolasyon) içinde yetiştirilmesi olurdu. Bu durumda birey, ortam bulduğunda saldırgan davranışta bulunursa saldırganlığın, hiç değilse kısmen, içgüdüsel olduğu söylenebilirdi. Böyle bir deneyi yapamayacağımıza göre, hayvanlar üzerinde yapılan saldırganlık araştırmalarının bulgularına güvenmek zorundayız.

Hayvanların oldukça çok dövüştükleri bir gerçektir. Yiyecek için dövüşürler, bölgelerini korumak için dövüşürler, yavruarını korumak vb. için dövüşürler. Fakat, bunları değerlendirmede karşılaştığımız güçlüklerden biri, yaptığımız saldırganlık tanımının bu tür davranışların büyük bir bölümü için geçerli ya da uygun olmayabilmesidir. Bir zebrayı kovalayıp öldüren bir aslanın niyeti açıkça zebraya zarar vermektir. Öte yandan, bildiğimiz kadarı ile, öldürme kızgınlığa tepki olarak ya da acıya neden olmak niyeti ile gerçekleştirilmemiştir. Arslan yiyecek için avlanmak zorundadır ve zebra onun doğal avı durumundadır. Bu davranışı saldırganlık olarak kabul etsek bile, bize içgüdüsel bir saldırganlık dürtüsünün varlığını kanıtlamaz. Arslan açtır ve açlığını giderecek yiyeceği elde etmek için öldürür. İçgüdüsel olan dürtü açlıktır, saldırganlık değil.

Aynı tartışma aynı türün üyeleri arasındaki kavgalar için de geçerlidir. *Eşler* için dövüşürler, *bölgeleri* için dövüşürler, *başatlık* için dövüşürler. Birinci türden dövüşmeye güdüleyen cinsel dürtülerdir; ikincisine güdüleyen ise yeterli yiyecek gereksinimidir. Başatlık ya da önderlik için savaşlar daha da karmaşıktır. Açlık ya da cinselik işe karışabilir çünkü başat erkek, genellikle eş seçme ve yiyeceğin en iyi parçasını alma hakkına sahiptir. Ayrıca, başatlığın kanıtlanması gelecekte gereksiz kavgalardan kaçınmayı da sağlar, çünkü daha az başat olanlar daha başat olanlardan her zaman kaçarlar. Başatlığın kanıtlanması grubun korunmasını da kolaylaştırır çünkü, savunmada hangi hayvanların hangi rolleri oynayacaklarını belirler. Böylece, başatlık için dövüşme birçok amaca hizmet eder ve içgüdüsel saldırganlık dürtülerinin varlığına kanıt olarak gösterilemez.

Ancak, içgüdü görüşü diğer görüşlerin yapamadığı bir yordamada (kestirmede) bulunmaktadır: hayvanlarda dış çevre ne olursa olsun, saldırganlık içtepileri birikir. Eğer anlatım bulmazlarsa, birik-

meye devam ederler ve hayvanlarda saldırganlık dürtülerinin de giderek artmasına neden olurlar. Kurama göre, bir akvaryumda yalnız başına yüzen bir tropikal balık, tüm temel gereksinimleri karşılansa bile, giderek daha saldırganca davranacaktır. Örneğin, bir hafta sonra balık saldırmaya daha eğilimli olacaktır. Öte yandan, eğer saldırganlık yalnızca dış etmenlerce uyarılmış olsaydı, balık, özellikle saldırgan olmayacaktı çünkü rahat bir havuzda bir hafta geçirmiş olacaktı.

Bu ideal deneyin hiç bir zaman yapılmamış olmasına karşın, Konrad Lorenz (1963), yukarıdakine benzer değişik koşullar altında tropik balıkları gözledi. Belirli erkek balıkların doğal olarak aynı türün diğer erkeklerine saldırdıklarını fakat diğer balıkları görmezlikten geldiklerini, onlara saldırmadıklarını gördü. Ancak, eğer birisi hariç aynı türün bütün erkekleri akvaryumdan alınırsa, yalnız kalan balık, daha önce dokunmadığı başka türlerden balıklara da saldırmaktadır. Ve eğer kendi türünden bir dişi dışında, bütün balıklar akvaryumdan alınırsa, sonuçta ona da saldıracak ve öldürecektir. Lorenz bu davranışı, balıklarda saldırganlığın içgüdüsel bir gereksinim olduğunu ve alışılmış hedeflerin uzaklaştırılması durumunda bu gereksinimin onları hazır buldukları herhangi bir hedefe saldırmaya ittiğini gösteren bir kanıt olarak açıklamıştır.

Lorenz saldırganlık içgüdüsü ile ilgili tartışmalarının çoğunu kalabalığa tepki üzerine temellendirmektedir. Aynı türden birçok başka hayvanla birlikte dar yerlere kapatılan hayvanların kaçınılmaz olarak saldırganlaştıklarını ileri sürmektedir. Yer darlığına karşı gösterilen bu tepki (genellikle bölgecilik –territoriality– olarak bilinmektedir) bir ortak yaşama durumuna karşı içgüdüsel olarak gösterilen saldırgan bir tepkiye işaret etmektedir. Fakat, 15. bölümde ayrıntılı olarak tartıştığımız gibi, bölgecilik ve kalabalığa karşı bu saldırgan tepkiye ilişkin kanıtlar kuşkuludur. Bazı türler arasında bu olguya gerçekten rastlanmaktadır, fakat insanlar arasında hemen hemen kesinlikle görülmemektedir. İnsanlar yer darlığına karşı tutarlı bir biçimde saldırgan tepki göstermemektedirler. Bu nedenle, kalabalığa karşı tepkiler insanlarda saldırganlık içgüdülerinin bir kanıtı olarak düşünülmemelidir.

Lorenz ve Tinbergen gibi eteloglar tarafından yapılan çalışmalar çok ilginçtir. Birçok türün belirli uyaranlara karşı içgüdüsel olarak tepki gösterdiğine ve içgüdüsel birçok dürtülerinin bulunduğuna işaret etmektedirler. Fakat insanlara ilişkin bilgi vermemektedirler. İnsanlarla ilgili araştırmalar, genellikle, gerekli bütün kontroller yapılmadan gerçekleştirilmiştir ve kesin sonuca götürücü deneyler henüz yoktur. Bazı etelogların bütün hayvanlarda içgüdüsel saldır-

ganlık dürtülerinin bulunduğuna inanmayı sürdürmelerine karşın, psikologlar bu görüşe karşı çıkmaktadırlar. Evrim ölçeğinde göreli olarak daha aşağılarda yer alan hayvanlar arasında saldırgan davranışlara neden olmada içgüdü önemli bir rol oynar, fakat, merdiveni tırmandıkça, içgüdü önemini kaybetmeye başlar. Özellikle, insanlarda saldırganlık doğrultusunda içgüdülerin bulunduğuna inanmak için ortada yeterli kanıt yoktur.

Rahatsız edilme ve saldırganlık

Birisi tarafından rahatsız edildiğimizde ya da bir saldırıya uğradığımızda, o kişiye karşı saldırganlık duymak eğilimindeyizdir. Trafik ışığının kırmızıdan yeşile dönmesini bekleyen bir araba sürücüsünün, daha yeşil yanmadan habire korna çalmaya başlayan arkadaki arabanın sürücüsüne tepkisini düşünün. Ya da sessizce gazetesini okurken boynundan aşağı bir bardak soğuk su dökülen kişinin suyu dökene karşı tepkisini düşünün. Ya da son olarak, sınıfta fikrini söyleyen bir öğrencinin, itiraz ederek böyle bir fikrin ancak aptallardan gelebileceğini söyleyen bir başka öğrenciye karşı tepkisini düşünün. Bütün bu durumlarda, birisi bir başkasına hoş olmayan bir şey yapmıştır. İncinen ya da zarar gören kişi bunu nasıl algıladığına bağlı olarak, rahatsız edilmiştir ya da kendisine saldırıda bulunulmuştur. Büyük bir olasılıkla, bu kişi kızacak, saldırının kaynağına karşı saldırganlık duyacaktır.

Deneylerde saldırganlığı ölçmede en çok kullanılan teknik saldırı içerir. Birçok kez yeniden karşılaşılacağı için standart ölçme işlemini burada anlatmak yerinde olacaktır. Saldırganlığı ölçme konusunda ahlaksal bazı sorunların bulunduğu açıktır. Saldırganlığı bir başka kişiye zarar verme niyeti olarak tanımlıyoruz fakat gerçekten başkalarına zarar veren deneyler yapmak istemiyoruz. Bu yüzden Buss (1961), deneğin kullanabileceği ve ona başka birisini incittiği izlenimi veren, gerçekte ise kimseye bir zararı dokunmayan bir makina yaptı. Bu teknikte denekle birlikte bir yalancı deneğe, bir öğrenme deneyine katılacakları söylenir. Deneydeki roller için kura çekerler fakat kurada hangi rolün kime düşeceği önceden ayarlanmıştır ve denek "öğretmen" öğrenciyi (yalancı denek) yaptığı hatalar için cezalandıracaktır. Ceza elektrik şokudur. Öğretmenin önünde, üzerinde bir dizi düğme bulunan bir kutu durmaktadır. Düğmelerden her biri dizinin bir ucundan başlamak üzere, giderek artan düzeylerde elektrik şokunu göstermektedir. Daha sonra, denek sözde "öğrencinin" yaptığı her hatadan sonra, istediği güçte elektrik şoku verir. Kuşkusuz, gerçekte şok verildiği falan yoktur

(yalancı denek genellikle yandaki odadadır ve bu yüzden denek gerçekte şok verilmediğini bilmez). Fakat, saldırganlığın ölçüsü, denek tarafından yalancı deneğe verilen sözde elektrik şokunun şiddeti ve süresidir.

Engellenme (zorlanma) ve saldırganlık

Engellenme bir amaca ulaşmanın engellenmesi ya da yavaşlatılmasıdır. Eğer birisi bir yere gitmek ya da bir şey elde etmek isterse bir eylemde bulunur, eylemi önlenirse engellendiğini, dolayısıyla, zorlandığını söyleriz. "Engellenme saldırganlık duygularına yol açmak eğilimindedir" görüşü psikolojideki temel denencelerden biridir.

Engellenme ya da zorlanmanın davranışsal etkileri klasik bir çalışmada Barker, Dembo ve Lewin (1941) tarafından gösterilmiştir. Bu çalışmada çocuklara bir oda dolusu çekici oyuncak gösterilmiş fakat odaya girmelerine izin verilmemiştir. Dışarıdan oyuncaklara bakmışlar, oynamak istemişler fakat onlara ulaşamamışlardır. Bir süre bekledikten sora, oyuncaklarla oynamalarına izin verilmiştir. Başka bir grup çocuğa, böyle bir engelleme söz konusu olmaksızın, oyuncaklarla hemen oynama izni verilmiştir. Engellenen çocukların oyuncakları yerlere vurdukları, duvarlara çarptıkları ve genel olarak yıkıcı davrandıkları gözlenmiştir. Engellenmeden oyuncaklara ulaşmalarına izin verilen çocukların ise çok daha sessiz ve daha az yıkıcı oldukları görülmüştür.

Holmes (1972) engellemeyi, denekleri içlerinden birinin (yalancı denek) geç gelmesini sağlayıp, uzun süre bekleterek yaptı. Geç kalan kişi de davranışı için hiçbir açıklamada bulunmadı. Bir başka koşulda, bütün denekler deney için zamanında geldiler ve kimse bekletilmedi. Daha sonra, bütün deneklere geç gelen kişiye ya da grubun masum bir üyesine karşı saldırgan davranma fırsatı verildi. Holmes bekletilerek engellenen deneklerin hem geç kalan yalancı deneğe ve hem de grubun masum bir üyesine karşı daha saldırgan davrandıklarını gördü.

Engellenmenin bu etkisi, daha geniş bir açıdan, toplum genelinde de görülebilir. Ekonomik çöküntüler herkesi etkileyen engellenmelere neden olurlar. İnsanlar, iş bulamaz, gereksinimleri olan şeyleri satın alamaz ve yaşamlarının tüm yönlerinde büyük ölçüde kısıtlanırlar. Sonuç engellenmenin her türünün daha yaygın hale gelmesidir. Böyle bir sonuca ilişkin kanıtlar Hovland ve Sears (1940) ve Mintz (1946) tarafından elde edilmiştir. Bu yazarlar 1882-1930 yılları arasında ABD'nin güney eyaletlerinde, pamuk

fiyatları ile linç olayları arasında güçlü bir ilişki bulmuşlardır. Pamuk fiyatlarının yüksek olduğu zamanlarda yalnızca birkaç linç olayı görülürken, fiyatların düşük olduğu dönemlerde linç olaylarının sayısı görece daha fazla bulunmuştur. Pamuk fiyatlarında bir düşüş ekonomik açıdan bir çöküntü dönemine işaret etmektedir. Bu çöküntü engellenmeye neden olmakta, engellenme de saldırganlığa yol açmaktadır. Saldırgan davranışlardaki artışın aşırı bir göstergesi linç olaylarındaki artıştır.

Bu örnekler engellenme ya da zorlanmanın çok görülen etkilerini sergilemektedir, fakat saldırganlıkla engellenme arasındaki ilişki ile ilgili ilk denence daha kesin sözcüklerle ifade edilmişti. Yale Üniversitesi'nden Dollard, Doob ve diğerleri, bu sorunla ilk uğraşmaya başlayan sosyal psikologlardı. Şöyle diyorlardı: "Bu araştırma, hareket noktası olarak saldırganlığın her zaman engellenme sonucu olduğunu varsayar. Diğer bir deyişle, saldırgan davranışın ortaya çıkışı her zaman, engellemenin varlığını öngörür ve tersine, engellenme her zaman, şöyle ya da böyle saldırganlığa yol açar" (Dollard ve arkadaşları, 1939, s. 1). Şimdilerde ise, bu varsayımlardaki "her zaman"ların ikisi de doğru değildir. Engelleme, genellikle saldırganlığı uyarmakla birlikte, saldırganlığa neden olmadığı koşullar da vardır. Ve aşağıda tartışayacağımız gibi, engellenmeden başka etmenler de saldırganlığa yol açabilir.

Engellemenin keyfiliği

Engellenme-saldırganlık denencesi önceleri çok kesin bir dille ifade edilmiş; her türlü engellenme saldırganlığa yol açar ve her türlü saldırganlık belirli bir engellenmeden kaynaklanır görüşü ortaya atılmıştı. Zamanla bu ifade biraz yumuşatılmıştır. Her engellenme ya da zorlanmanın saldırganlıkla sonuçlanmadığı görülmektedir. Keyfî engellenme ya da zorlanmalar, keyfî olmayanlardan daha çok kızgınlık ve saldırganlığa neden olmaktadır. Eğer engellenme, bir niyetin sonucu olarak algılanmaz, kaza sonucu, haklı bir nedene dayalı, koşullar altında önemini yitirmiş olarak algılanırsa, insanları o kadar kızdırmaz ve saldırganlık olasılığı da azalır. Soğuk ve rüzgârlı bir gecede otostop yapan bir kişi, bir araba önünden durmadan geçtiğinde engellenmişlik hisseder fakat içinde tek kişinin oturduğu lüks bir araba ve hızla hastahaneye giden bir cankurtaran farklı duygulara yol açar. Her iki durumda da engellenmiş olmasına karşın, birey önünden içinde tek kişi ile bir arabanın geçmesi durumunda, cankurtaranın geçmesi durumunda olduğundan daha saldırgandır. Sınıfının hayvanat bahçesini ziyaretini engell-

eyen bir öğretmen, öğrencilerinin arzularını engellemiştir. Eğer, hayvanat bahçesini ziyaret fikrinin, yağmur beklenmesi ya da hayvanların hasta olmaları nedeniyle dışarı çıkarılamayacağının bildirilmesi yüzünden, şimdilik uygun olmadığını açıklarsa, hiç açıklama yapmaması durumundakinden, daha az saldırganlık duygularına neden olacaktır. Engelleme için iyi bir mazeret saldırganlık duygularını en aza indirecektir.

Engelleme ya da saldırı, karşılığında saldırgan duygular uyandıracak ya da saldırgan davranışlara yol açacaksa, hedef olan kişinin onu kendisine zarar vermeyi amaçlayan bir eylem olarak algılaması zorunludur. Diğer bir deyişle, hedef kişinin, kendisini rahatsız edenin bunu maksatlı olarak yaptığı sonucuna varması zorunludur.

Engellenme-saldırganlık kuramının keyfiliği de göz önüne alan düzeltilmiş biçimi, zarar verme niyeti yokluğunun engellenmeyi azalttığına ve dolayısıyla, bu engellemenin sonucu olan saldırganlığı da azalttığına işaret etmektedir. Bu görüşle tutarlı olarak, Nickel (1974) hem saldırının ve hem de zarar verme niyetinin saldırganlığı arttıracağını ileri sürmüştür. Buradaki yenilik, kendisine verilen gerçek zararın o kadar önemli olmamasına karşın, bireyin zarar verme niyetine saldırganca karşılık vereceğinin kestirilmesidir. Nickel bu denenceyi yukarıda özetlenen Buss-tipi bir sözde öğrenme deneyinde sınamıştır. Bu deney, yalancı deneğin gerçek deneğe elektrik şokları vermesi ile başlamıştır; bunlar bazı durumlarda güçlü ve bazı durumlarda ise zayıf şoklardır. Deneğin önündeki makinanın üzerinde bulunan ışıklar yalancı deneğin ona ne düzeyde bir şok vermeye niyetlendiğini göstermektedir. Deneklerin yarısına hafif şoklar, diğer yarısına da güçlü şoklar verilmiştir. Fakat, her grup içinde yarıya gelindiğinde, araştırmacı bir hata yaptığını ve ölçeği tersinden aldığını söyler ve ölçeği tersine çevirir. Deneklerin yarısı yalancı deneğin vermeye "niyetlendiğini" düşündükleri şok düzeylerinden daha yüksek şoklar alırlarken, diğer yarısı "niyetlenilenden" daha hafif şoklar almaya başlamışlardır. Deneğin, hem gerçekten yüksek şok aldığı durumda ve hem de yalancı deneğin yüksek şok verme niyetini algıladığı durumda, (yanlışlık nedeniyle, gerçekte hafif şoklar almasına karşın) daha fazla misillemede bulunduğu görülmüştür. Bu çalışmadan elde edilen veriler Çizelge 6-1'de görülmektedir.

ÇİZELGE 6-1
Yalancı deneğin şoklarına misilleme olarak denek tarafından verilen şok düzeyleri

Yalancı deneğin vermeye "niyetlendiği" şoklar	Yalancı denek tarafından verilen gerçek şok düzeyi	
	Yüksek	Düşük
Yüksek	4.85	2.96
Düşük	3.86	2.56

Nickel'den (1974, s. 487) alınmıştır. Veriler yedi bölümlü bir ölçekten alınan şok düzeylerinin ortalamalarıdır.

Sonuçlar, zarar verme niyetinin saldırganlığı arttırabilen başlı başına bir etmen olduğunu göstermektedir.

Böylece, bireyin bir durumu anlama ve yorumlama biçiminin onun engellenme ve saldırılara tepkisini etkilediği görülmektedir. Bireyin duruma ilişkin bilişsel açıklama ve yorumu güdüler ve heyecanlar üzerinde büyük ölçüde etkilidir. Bilişsel ve heyecansal etmenler arasındaki etkileşim süreklidir ve sosyal psikolojinin çoğu konularında gözönüne alınmak zorundadır.

Bu nedenle, niyetin saldırganlık üzerindeki etkilerinin olası bir açıklaması, burada da bilişsel etmenlerin heyecanların uyarılmasını etkiledikleri yönündedir. Algılanmış niyet olmaksızın engellenme ya da saldırı bizi kızdırmayacaktır. Öteki belirgin olasılık ise niyeti algılamasa da zarara uğramış kişinin nasıl olsa, kızgınlık duyacağı fakat açık saldırgan davranış göstermekten sakınacağıdır. Öğretmenin sınıfı hayvanat bahçesine götürmeyeceğini öğrendiğinde çocuk, belki kızacaktır, fakat bunu açıkça ifade etmekten de kendini alıkoyacaktır, çünkü bunun haklı bir davranış olmadığını bilmektedir: bardaktan boşanırcasına yağmur yağarken hayvanat bahçesine gitmeyi kim ister? En genel biçimiyle sorun, şöyle ifade edilebilir: algılanan niyet kızgınlığın uyarılmasını mı yoksa altta yatan kızgınlık duygusunu etkilemeksizin, yalnızca, saldırganlığı mı arttırmaktadır?

Bunu araştırmak için Zilmann ve Cantor (1976) deneğe, kışkırtmadan önce, kışkırtmadan hemen sonra bilgi verip vermemeyi ya da kontrol koşulunda hiç bilgi vermemeyi içeren bir deney yaptılar. Önemli olan nokta şudur: niyet kızgınlık duygularını (saldırganlık davranışını olduğu kadar) da etkiliyorsa, kışkırtmadan önce hafifletici koşullar altında bilgi verme onda kızgınlık duygularının

doğmasını önlemelidir. Fakat niyet yalnızca saldırgan davranışı etkiliyorsa, önceden bilgi verilen kurban, nasıl olsa kızacaktır fakat, saldırgan olmayacaktır. Denek laboratuvara geldi ve kendisini fizyolojik kayıt aracına bağlamayı, magazin ilanlarının slaytlarını seyretmeyi ve videoya alınmış diğer öğrencilerin resimlerini görmeyi içeren karmaşık ve uzun bir olaylar dizisi yaşadı. Bu süre içinde iki araştırmacı ile etkileşimde bulundu. Bunlardan birisi kaba, diğeri ise kibar ve nazik bir kişi idi. Deney sırasında kaba araştırmacı sürekli olarak hem deneği hem de nazik araştırmacıyı azarladı: "Daha bitirmedin mi?", "Yönergeleri iyi dinlemediğin anlaşılıyor. Sana kıpırdamadan oturman söylendi. Bu makina hep hareket ettiğini gösteriyor." Bağımsız değişken, bütün bu tatsız davranışlar için hafifletici koşul olarak "yarın girmek zorunda olduğu sınav nedeni ile gerçek bir gerginlik içinde" diyen nazik araştırmacının açıklaması idi. **Önce koşulunda**, nazik araştırmacı bu sözleri, kaba araştırmacı deneğe hakaret etmeden önce söyledi. **Sonra koşulunda** ise hakaretten sonra söyledi. Üçüncü bir koşulda yani **kontrol koşulunda** da bu sözleri hiç söylemedi. Bulgular çok açık olarak, niçin tatsız davranacağını önceden bildikleri durumlarda deneklerin kaba araştırmacıya çok fazla kızmadıklarını gösterdi. Hem fizyolojik ölçüler (kan basıncı ve kalp atış hızı gibi) ve hem de kaba araştırmacıya ilişkin değerlendirmeler kışkırtma öncesi koşulundaki deneklerin, hem kışkırtma sonrası ve hem de kontrol koşulundaki deneklerden çok daha az uyarılmış, daha az kızgın olduklarını ortaya koydu. Böylece, kendisine eziyet eden kişinin saldırganlığına yüklediği neden en son aşamada yaşadığı saldırganlık kadar deneğin heyecan ve kızgınlığını da etkilemektedir. Hafifletici koşulların varlığını bildiğimizde saldırıya uğramak, hiç değilse bu araştırma sonuçlarına göre, yüksek derecede kızgınlık duygularına yol açmamaktadır. Bu nedenle, öyle görülüyor ki, saldırganlıkta, daha birçok başka alanda da olduğu gibi, kişinin nedensellik yüklemeleri engellemeye tepkilerin temel belirleyicisidir. Eğer kişi, saldırganın kendisine zarar verme niyetinin bulunduğuna inanırsa, buna inanmadığı ya da zararın kaza sonucu olduğuna inandığı durumlarda olduğundan çok daha saldırgan davranacaktır. Ayrıca, daha başlangıçta kendisine verilen zararda dış nedenlerin etkili olduğuna inanırsa, bunun böyle olduğunu sonradan öğrendiği zamanki kadar kızmayacak ya da saldırgan olmayacaktır.

Kuşkusuz, sürekli olarak bizi rahatsız eden olaylarla karşılaşmaktayız ve bunlardan yalnızca bazıları "rahatsız etme" niyetine bağlanabilirler. Bunun anlamı, rahatsız etme niyeti olmadıkça, **hiçbir zaman** kızgınlık duymadığımızı söylemek değildir. Cansız nes-

neler oldukça yüksek derecede kızgınlık ya da öfkeye neden olabilirler: patlak lastiklere, karda kayıp düşmelere, sızan kapaklara, tavada yanmış yumurtalara ve ayaklarımızı çarptığımız kayalara genellikle bir insan özelliği olan bizi rahatsız etme niyeti yüklenmez (herşeyin istisnası bulunmakla birlikte). Buna göre, zarar verme niyeti bulunmadığı zaman, birçok engelleme ve rahatsızlık, bizi sağ duyuya göre beklenebilecekten daha az kızdıracaktır. İyi bir örnek, ısının etkileridir. Sağduyu bize aşırı sıcakta daha tedirgin ve saldırganlığa eğilimli olduğumuzu söyler. Gene halk arasında, gecekondu bölgelerinde görülen ayaklanma ve suçlardan kısmen sıcak yaz günlerinin (uzun, sıcak bir yaz) sorumlu olduğu anlatılır. Gerçekten, bir araştırma 1967 (ABD'de) gecekondu ayaklanmalarının büyük bir çoğunluğunun, birçok gün süren ortalamanın üzerinde sıcaklıktan sonra patlak verdiğini göstermiştir (Goranson ve King, 1970).

Fakat, yüksek ısı, bize zarar verme niyetinin sonucu olarak algıladığımız bir olgu değildir. Özenle yapılmış bir dizi deney, ısının kendi başına düşmanca ya da salıdırgan davranışları arttırmadığını göstermiştir. Isı, kızgın insanları saldırmaya daha eğilimli de kılmamaktadır. Gerçekte, tam tersinin söz konusu olduğu görülmektedir: Isının (ortalama 94 derece Fahrenhayt'a karşı ortalama 73 derece santigrat) bir yalancı denek tarafından kızdırılan deneklerde saldırgan davranışı azalttığı, kızgın olmayan denekler arasında ise saldırgan davranışı arttırdığı görülmüştür (Baron, 1975; 1976). Bir başka çalışmada ise, her iki grup da sıcakta, soğukta olduğundan daha az saldırganlık göstermiştir (Baron, 1972). Isının öfkeli insanlar üzerinde niçin sakinleştirici bir etkisinin olduğu sorusunun yanıtı açık değildir. Fakat, aşırı sıcak altında öfkeli deneğin kızgınlığının nedeni olarak, yalancı denek yerine çevreyi görmesi kesinlikle olasıdır. Ayrıca, yalancı deneğin öfke uyandırıcı davranışının nedenini de ısıya yükleyebilir, böylece onun mazur görülebilecek rahatsız edici davranışlarına daha az kızgınlıkla tepki gösterebilir.

Adı belli olmayan (genel) heyecansal uyarılma

Saldırgan davranışların diğer bir kaynağı özgül olmayan (nonspesific) ya da genel, fakat "kızgınlık" olarak etiketlenmiş heyecansal uyarılmadır. Bu görüş, kuşkusuz, Schachter'in, yükleme kuramı ile ilgili olarak tartıştığımız, iki etmenli heyecan kuramından kaynaklanmaktadır. Tartışmaya göre, fizyolojik uyarılmalar arasında belirgin farklar yoktur, bu nedenle, insanlar yalnızca iç ipuçlarına

dayanarak, hangi heyecanı yaşadıklarını bilmekte güçlük çekerler. Fizyolojik olarak uyarıldıkları zaman, hangi heyecanı duyduklarını kestirebilmelerine yarayacak ipuçları yakalayabilmek için dış çevreye bakarlar. Eğer dış çevre kızgın olduklarını düşünmelerine neden olacak işaretler verirse kızgınlık duyacaklardır, bu da yerine göre, saldırgan davranışlarla sonuçlanacaktır.

Bu görüşe göre, herhangi bir sayıda kaynağın neden olduğu uyarılma, kızgınlık olarak adlandırıldığı sürece, saldırgan davranışa yol açabilir. Çok gürültülü sesler (Geen ve O'Neal, 1969), yarışmacı davranış (Rocha ve Rogers, 1976), ya da yoğun ve sürekli alıştırma, kızgınlığa yol açması beklenen bir koşulda yer aldıklarında, saldırganlığı arttırıcı etki yapmaktadır. Örneğin, Zillmann ve Bryant (1974) bir başka kişi tarafından kışkırtmanın deneğin kendi duygularını "kızgınlık" olarak nitelendirmesine yardımcı olduğu varsayımı ile, hem uyarılmayı ve hem de başlangıçta bir yalancı denek tarafından yapılan kışkırtmayı değişimleyen bir çalışma yapmışlardır. Bu çalışmada yüksek uyarılmayı sağlamak için, bir bisiklet pedalını bir dakika çevirme görevi kullanıldı. Düşük uyarılmayı sağlamada ise merkezi çevresinde delikleri olan, metal beş liralık büyüklüğünde düğmeleri, plastikle kaplanmış bir tel üzerine dikme görevi kullanıldı. Kışkırtma değişik bir "savaş gemisi" oyunu bağlamında yapıldı: düşük kışkırtma koşulunda, yalancı denek "kaç denemede başarılı oldum?" dedi. Yüksek kışkırtma koşulunda ise, "Kim onun için bir taktik gereksinimi duyar? Salak herif, beni tam ortasına sürdü." dedi. Her kaybedişinde deneğe, yalancı deneğin kulağı dibinde şiddetli ve acı verici bir gürültü yapma izni verildi. Çizelge 6-2'de de görüldüğü gibi, en yüksek saldırganlık, yüksek kışkırtma koşulunda gözlendi. Kızdırılan ve hemen ardından alıştırma yapan denekler, alıştırma yapmadıkları zamankinden daha saldırgan davrandılar. Fakat ortada kışkırtma yokken yani, denek uyarılmışlık halini kızgınlık olarak kimlikleyebilmesine yarayacak temelden yoksunken, uyarılmışlık hali, gerçekte en aşağı düzeyde bir saldırganlığa yol açmakta idi. Böylece, saldırganlık ya da kızgınlıkla ilgisiz olduğu açıkça belli bir uyarılma (bu durumda alıştırma) bile, herhangi bir uyarılmanın kızgınlık olarak etiketlenmesine yol açan bir durumda oluşmak koşulu ile, saldırgan davranışta bir artışa neden olmaktadır.

ÇİZELGE 6-2
Ortalama gürültü şiddeti

Koşul	Kışkırtma var	Kışkırtma yok
Yüksek uyarılma	126.5	58.0
Düşük uyarılma	90.1	75.0

Kaynak: Zillman ve Bryaht, 1974, s. 789.

Öyle görülüyor ki, bireyler duymakta oldukları heyecana bir ad vermekte oldukça büyük güçlük geçmektedirler ve bir heyecanla davranış arasındaki ilişki her zaman özgül (belirgin) değildir. Herhangi bir çeşit dürtü ya da heyecanı uyarmak, ilgisiz bir davranışta bile edimi (performansı) arttırabilir. Fakat, uyarılmanın saldırganlığa yol açabilmesi için, bireyin onu gerçek kaynağına (alıştırma, oyun ve her neyse) değil de, kızgınlığa yüklemek gibi bir yanlışlık yapması gerekmektedir.

SALDIRGAN DAVRANIŞI KONTROL EDEN ETMENLER

Engellenme, zorlanma, rahatsız edilme ve saldırı insanları kızdırmak eğilimindedir ve bu kızgınlık duyguları saldırgan davranışı doğuran önemli bir ögeyi oluşturur. Normalde, kişi kızgınlık duyduğu ölçüde saldırgan davranmak eğilimindedir. Fakat, insanlar sık sık kızar ve barışçı davranırlar ya da hiç değilse, açıkça saldırgan davranmazlar ve insanların saldırganlık duymadan saldırgan davranmaları da olasıdır. Dolayısıyla, saldırganlığın açığa çıkmasını kontrol eden etmenler, başlangıçta onu uyaran etmenler kadar önemlidirler. İnsanlarda saldırgan davranışı belirleyen temel mekanizma da geçmişteki öğrenmedir.

Öğrenme

Kuşkusuz, birçok hayvan, her gördüğünde belirli uyaranlara karşı saldırganca tepki gösterir ve bu tepkiler içgüdüsel görünmektedir. Eğer, iki erkek Siyam kavgacı balığı aynı akvaryuma konulursa, hemen birbirlerine saldıracaklardır ve biri çok kötü bir biçimde yaralanana ya da ölene kadar dövüşeceklerdir. Bir başka erkeğin varlığı, her birinde bu saldırgan davranışı açığa çıkarmak için yeterlidir. Bizim için önemli olan nokta, saldırgan davranışın diğerinin varlığı ile kendiliğinden (otomatik olarak) başlamış görünmesi ve açıkça öğrenilmemiş olmasıdır. Benzer tepkilerin sayısız başka ör-

nekleri vardır. Birçok hayvanın belirli uyaranlara karşı içgüdüsel saldırganlık tepkileri vardır. Bu uyaranların varlığı hemen belirli bir saldırgan tepkiyi başlatır. Uyaranlar ortadan kaldırılırsa saldırgan davranış da durur. Ancak, insanların dış uyaranlara karşı böylesi içgüdüsel tepkilere sahip olduklarına ilişkin çok az kanıt vardır.

Tersine, insanlarda saldırganlık büyük ölçüde onların ne öğrendiklerine bağlıdır. Yeni doğmuş bir bebek, saldırganlık duygularını tümüyle denetimsiz bir biçimde ifade eder. Ne zaman azıcık engellense ya da zorlansa, ne zaman istediği bir şeyi elde edemese öfke içinde ağlar, kollarını sallar ve ulaşablidiği her şeye vurur. Yaşamın ilk günlerinde bir bebek, başka insanların varlığının farkına varmaz ve bu nedenle onlara bilerek zarar vermeye çalışamaz. Başkalarının varlığının farkına vardığı zaman kızgınlığını boşaltmaya devam eder ve öfkesini büyük ölçüde bu insanlara yöneltir.

Fakat yetişkin birisi olduğunda, bu vahşi ve denetimsiz hayvan, saldırgan içtepilerini sıkı bir denetim altına almıştır ve eğer gösterirse, ancak belirli koşullar altında saldırganlık gösterir. Bu gelişme temelde öğrenmeye bağlıdır. Bir çocuğa saldırganlığın kabul edilebilir olduğunu öğreten her şey onda saldırganlığı, genel anlamda, arttıracaktır; saldırganlığın yanlış olduğunu öğreten her şey de tam tersi bir etki yapacaktır. Ancak saldırganlıkla ilgili öğrenmelerin çoğu bundan daha özgüldür. İnsanlar, bir durumda saldırmayı, bir başkasında ise saldırmamayı; bir kişiye saldırmayı ama bir başkasına saldırmamayı ve belirli bir türden engellenmeye karşı saldırmayı ama başka bir çeşit engellenmeye karşı saldırmamayı öğrenirler.

Bu öğrenme, önceden de belirtildiği gibi, saldırganlığın iyi mi yoksa kötü mü olduğunu belirler. Bazı saldırganlıklar kötüdür; daha önce bu tür saldırganlıklar için "düşmanca" (antisosyal) deyimini kullanmıştık. Diğer bazı saldırganlık türleri, gerçekte, belirli bir durumda ya da belirli koşullar altında gerekli görülürler ki, bunlara da "özgeci" (prosocial) saldırganlık adını vermiştik. Diğer bir saldırgan davranışlar sınıfı daha vardır ki, bunlar hiç değilse kabul edilebilirler ve hatta insanca bir yaşam için zorunlu bile olabilirler fakat toplumsal beklentiler tarafından ne yasaklanmışlardır ne de özgecidirler. Bunlara da "izin verimiş" (sanctioned) saldırgan davranışlar deyimini uygun görmüştük. Bu sınıflandırma ve ayırımlar bazen oldukça belirsiz olabilmekle birlikte, toplumda etkili olarak işlev yapabilmek için bireyler bunları öğrenmek zorundadırlar. **Saldırganlıklarını hiçbir zaman denetim altına almayanların özgür kalmalarına izin verilmeyecektir; saldırganlığa**

hiç başvurmayanların durumları, büyük bir olasılıkla, onu gerektiğinde kullananlarınkinden daha kötüdür. Dolayısıyla, toplumsallaşmada yaşamsal sorun çocuklara hiçbir zaman saldırmamayı öğretmek değil, fakat saldırganlığın ne zaman uygun olup, ne zaman olmadığını öğretmektir.

Pekiştirme

Böylesi bir öğrenmeyi sağlayan ilk süreç pekiştirmedir. Belirli bir davranışı ödüllendirildiğinde bir bireyin o davranışı gelecekte yineleme olasılığı artacaktır; cezalandırıldığında ise, bu olasılık azalacaktır. Bir çocuk tıpkı halının üzerine çamur taşımamayı öğrendiği gibi, saldırganlık göstermemeyi de öğrenir.

Kardeşine vurduğunda, komşunun kızına taş attığında ya da annesinin elini ısırdığında cezalandırılır ve bu tür davranışlarda bulunmamayı öğrenir. Engellenmelere karşın, duygularını denetim altında tuttuğu, saldırmadığı zaman ödüllendirilir ve saldırmamayı öğrenir. Örneğin, bir çalışmada (Geen ve Pigg, 1970) denekler, bir yalancı deneğe elektrik şoku verdikleri için sözel olarak ("iyi", "iyi gidiyorsun" gibi) ödüllendirilmişlerdir. Kontrol gurubundaki deneklerse, yalancı deneğe şok vermişler fakat bunun için ödüllendirilmemişlerdir. Ödüllendirilen deneklerin, ödüllendirilmeyenlerle karşılaştırıldıklarında, küçümsenmeyecek ölçüde, daha şiddetli şoklar verdikleri görülmüştür. Aynı görüşü destekleyen daha pek çok örnek verebiliriz: saldırgan davranışlar, büyük ölçüde öğrenilmiş tepkilerdir ve pekiştirme saldırganlığın öğrenildiği temel süreçtir.

Taklit

Taklit bir çocuğun davranışına biçim vermede önemli rol oynayan diğer bir süreçtir. Tüm insanlarda ve özellikle de çocuklarda, güçlü bir başkalarını taklit eğilimi vardır. Bir çocuk insanları çatalla yemek yerken izler, konuşurken dinler ve aynısını yapmaya çalışır. Bu taklit, kesinlikle her tür davranışı kapsar. Bir çocuk diğer insaları saldırgan davranırlarken ve saldırganlıklarını kontrol ederken gözler ve onları kopye eder. Sözle saldırmayı, bağırmayı, sevmeyi, eleştirmeyi, şiddete başvurmayı, insanlara yumruk ya da taş atmayı, binaları havaya uçurmayı öğrenir. Ayrıca, eğer hoş görülebiliyorlarsa, bu davranışlardan her birinin hangi durumlarda hoş görüldüğünü öğrenir. Belirli durumlarda sözle bile saldırmamalıdır (örneğin anababasıyla anlaşmazlığa düştüğü zamanlar), fakat başka durumlarda saldırganlığın her çeşidi, yalnızca hoş görülmekle

kalmaz, gerekli bile olabilir (örneğin, kendisine saldırıldığında). Böylece, çocuğun kendi saldırgan davranışı, başkalarında gözlediği davranışlar tarafından biçimlendirilir ve belirlenir.

Albert Bandura'nın (Bandura, Ross ve Ross, 1961) bir deneyi, saldırganlığa tanık olmanın etkisini göstermiştir. Bu deneyde, çocuklar bir yetişkini basit oyuncaklar ve şişirme bir bebekle (150 cm boyunda şişirilmiş plastik bir bebek) oynarken izlediler. Deneysel koşullardan birinde yetişkin, yaklaşık bir dakika için basit oyuncakları toplamakla işe başladı ve sonra dikkatini şişirme bebeğe çevirdi. Bebeğe yaklaştı, onu yumrukladı, ağaç bir çekiçle vurdu, havaya fırlattı ve odanın içinde oraya buraya tekmeledi, bütün bunları yaparken de "kır burnunu", "vur başına", "al sana" vb. diyerek bağırdı. Çocukların gözleri önünde bu davranışları dokuz dakika sürdürdü. Diğer bir koşulda, yetişkin sessizce öteki oyuncaklar üzerinde çalıştı ve şişirme bebekle ilgilenmedi.

Bir süre sonra, her çocuk 95 cm boyunda bir şişirme plastik bebeği de içeren bir dizi oyuncakla yirmi dakika yalnız bırakıldı. Çocukların davranışları Çizelge 6-3'te görüldüğü gibi değerlendirildi. Yetişkini saldırgan davranışlarda bulunurken seyreden çocukların, onu diğer oyuncaklar üzerinde sessizce çalışırken gözleyen gruptaki çocuklardan çok daha saldırgan davrandıkları görüldü. İlk grup, bebeği yumrukladı, tekmeledi, hırpaladı ve saldırgan yetişkinin söylediklerine benzer saldırgan yorumlarda bulundu.

Bu durumdaki çocuklar belirli türden bir oyuncak bebeğe saldırmayı öğrendiler. Aynı çeşitten bir oyuncağa, farklı bir durumda da saldırabilirlerdi. Belki farklı bir oyuncak bebeğe de saldırabilirlerdi. Bu davranış nereye kadar gidebilirdi –kız kardeşlerini de dövebilirler miydi?– açık değildir; fakat bazı şeylere saldırmaya önce olduğundan daha eğilimli oldukları açıktı. Taklit süreci içinde bu çocuklar daha fazla saldırgan davranış göstermişlerdir.

ÇİZELGE 6-3
Saldırgan ve nötr bir yetişkini gözleyen çocuklarda saldırganlık

	Saldırganlık Miktarı	
Koşul	Fiziksel	Sözel
Saldırgan Model	12.73	8.18
Nötr Model	1.05	0.35

Kaynak: Bandura, Ross ve Ross (1961).

İki çalışma (Baron ve Kpener, 1970; Baron, 1971) bir modeli gözlemenin yalnızca saldırganlığı arttırmakla kalmayabileceğini ayrıca, onu azaltabileceğini de gösterdi. Her iki çalışmada da bazı denekler bir yalancı deneğe bir çok kez elektrik şoku veren bir modeli izlerken, diğer denekler yalnızca birkaç kez şok veren bir modeli gözlediler. Saldırgan modeli izleyen deneklerin daha fazla şok verdikleri, saldırgan olmayan modeli gözleyenlerin ise daha az şok verdikleri görüldü.

Çocuklar her modeli aynı oranda taklit etmemektedirler – bazı insanları diğerlerinden daha fazla taklit etmektedirler. Diğer insanlar önemli, güçlü, başarılı ve sevilen kişiler olmaları ölçüsünde, bir çocuk tarafından taklit edileceklerdir. Ayrıca, çocukların en fazla taklit ettikleri kişiler en çok gördükleri kişilerdir. Bütün bu ölçülere uyan anababalar, ilk yıllarda bir çocuk için temel modelleri oluştururlar. Hem temel pekiştirme kaynakları ve hem de başlıca taklit modelleri oldukları için, bir çocuğun gelecekteki saldırgan davranışı büyük ölçüde anababaların ona ve birbirlerine karşı nasıl davrandıklarına bağlıdır.

Pekiştirme ve taklit için anabayaya bu çifte bağımlılık ilginç bir sonuca yol açmaktadır. Saldırgan davranışları için bir çocuğu cezalandırma, ona saldırgan olmamayı öğretmenin etkili bir yöntemi gibi düşünülebilir, fakat ceza genellikle, tam tersi bir etkiye sahiptir. Ceza saldırgan davranışın gelecekte yinelenme olasılığını azaltmalıdır. Çocuk, kız kardeşine vurursa cezalandırılacağını öğrenir, bu yüzden, kardeşine vurmayarak cezadan kurtulur. Daha genel olarak, karşılığında ceza göreceğini düşündüğü sürece saldırgan olmayacaktır. Anababalar bu yalın ilişkinin farkındadırlar ve çocukları dövüşmekten ve kavgadan alıkoymak için onu kullanırlar.

Anababaları ilgilendirdiği kadarı ile, ceza bu etkiyi göstermek eğilimindedir. Dövüştüğü için cezalandırılan çocuk –evde– daha az saldırgan olmak eğilimindedir. Ev cezalandırılma tehlikesinin en yüksek olduğu yerdir ve bu nedenle de, ceza tehdidinin engelleyici etkisinin en güçlü olduğu yedir. Ne var ki, çocuk evden uzak olduğunda durum oldukça farklıdır. Evde saldırganlık için şiddetle cezalandırılan bir çocuk dışardayken, daha az cezalandırılan bir çocuktan daha saldırgan olmak eğilimindedir (Sears, Whiting, Nowlis ve Sear, 1953). Ceza evde saldırganlığa ket vurur fakat evden uzakta özendirir görünmektedir.

Bu etki çocuğun anababasının saldırgan davranışlarını taklit ettiği biçiminde açıklanabilir. Güçlü olduğu durumlarda, anababasının kendisine karşı davrandıkları gibi davranmaktadır. Onlar saldırgandır, dolayısıyla, o da saldırgandır. Böylece, ceza ona evde

saldırgan olmamayı öğretmektedir; fakat, yakalanmamak koşulu ile saldırganlığın kabul edilebilir olduğunu da öğretmektedir. Anababalar ne beklerse beklesin, çocuklar onların yaptıklarını yapmaya, söylediklerini söylemeye devam edeceklerdir.

Saldırganlık özendiricileri

Bu öğrenme yaklaşımındaki üçüncü bir değişken de, insanların belirli ipuçları, işaretler ya da özendiriciler karşısında, alışkanlığa dayalı tepki olarak saldırmayı öğrenmeleridir. Saldırganlığa yol açıcı, böyle işaret ve ipuçları, bu nedenle, kızgınlık duygusunun saldırganlığa dönüşmesi için yeterli koşulları oluştururlar (Berkowitz, 1965). Düzenli olarak ve tekrar tekrar saldırganlıkla birlikte ve bir arada görülüp algılanan her uyaran bir klasik koşullanma süreci sonucu, bir özendirici ipucu ya da işaret özelliğini kazanır. Silahlar, saldırganlıkla yüklü ("cezalandır", "vur", "patlat" gibi) sözcükler, sınıftaki bir zorba ya da polis memuru bu özelliği kazanabilir.

Dolayısıyla, saldırganlığın açığa vurulması, bir ölçüde, bu tür işaretlerin varlığına ya da yokluğuna bağlıdır. Bir çalışmada (Berkowitz ve LePage, 1967) bazı denekler bir yalancı deneğin kendilerine elektrik şoku vermesi sonucu kızdırıldılar, bazıları ise kızdırılmadılar. Bundan sonra bütün deneklere yalancı deneğe şok verme fırsatı verildi. Denekler şok vermek üzere bir masaya oturduklarında hemen yakında duran bir silah ya da tenis raketi gözlerine çarptı. Saldırganlığın ölçüsü, deneğin yalancı deneğe verdiği şok sayısı idi ve araştırmacılar kızdırılan deneklerin, silahın varlığında tenis raketinin varlığında olduğundan, daha fazla şok verdiklerini gözlediler.

Şaşırtıcı olmasına karşın, bu etki daha sonraki araştırmacılarca doğrulanmamıştır. Page ve Scheid (1971) ipuçlarının bu etkisinin, yalnızca denekler araştırmacıların neyi göstermeye çalıştıklarını bildiklerinde ve işbirliğine eğilimli olduklarında görüldüğünü ortaya koydular. Aynı biçimde, Turner ve Simons (1974) bir yalancı denek aracılığı ile bilgi "sızdırarak" deneyin gerçek amacının, kendilerine söylendiği gibi olmadığı konusunda, deneklerde kuşku uyandırdılar. Böyle bir kuşku içinde yakınlarında silah gören deneklerin, görmeyenlerden daha fazla şok verdikleri ortaya çıkarıldı. Buss, Booker ve Buss (1972) ilk deneyi hemen hemen aynen tekrarladılar ve silahın varlığında daha fazla saldırganlığa tanık oldular. Dört farklı deneyde, elektrik şoku vermeden önce deneklere bir silahla ateş ettirerek söz konusu etkiyi sınadılar. Eğer, bir silahın varlığı saldırganlığı arttırıyorsa, bir silahla ateş etmenin daha da

etkili olacağı görüşünde idiler. Ancak, bir silahla ateş eden deneklerin ateş etmeyen deneklerden daha saldırgan olmadıkları ortaya çıktı.

Fakat bu "silahlı" deneyler onu desteklemek için çok yapay kalsalar bile, kuramsal olarak görüş hâlâ geçerli olabilir. Çok daha yalın bir çalışmada, Turner ve Layton (1976) standart bir çiftleri çağrıştırma öğrenme düzeninde, deneklere bir dizi saldırganlık yüklü somut sözcüğü (yumruk, silah, boks, patlatma) öğrettiler. Kontrol grubundaki deneklerse nötr sözcükleri öğrendiler. Sonra, denekler Buss tipi bir sözde öğrenme-şok işlemi içine sokuldular. Saldırganlık yüklü sözcükleri öğrenen denekler daha şiddetli şoklar verdiler. Bir başka örnekte, Turner, Layton ve Simons (1975) bir cumartesi günü saat dokuz'la onyedi (9-17) arasında, Salt Lake City'nin karmaşık bir iş ve oturma semtinde bir kamyonetle dolaştılar. Trafik ışıklarında ışık yeşile döndükten sonra, yollarına devam etmek için 12 saniye beklediler. Saldırganlığın bir göstergesi olarak, arkalarındaki arabanın kaç kez korna çaldığını saydılar. Burada da saldırganlık özendiricilerinin varlığı ya da yokluğu bakımından değişimlemeler yapıldı. En özendirici koşulda kamyonette kılıfı içinde ve arkadaki arabadan açık olarak görülebilen 303 mm'lik bir askeri tüfek vardı. Ayrıca, üzerinde "intikam" yazılı bir karton da, gene, arkadan iyice görülebilcek ve okunabilecek biçimde, kamyonete yapıştırılmıştı. Bu koşulda, arkadaki arabaların yüzde 68'i korna çaldı. Orta derecede özendirici koşulda kamyonette bir tüfek ve üzerinde "arkadaş" yazılı bir karton vardı. Bu koşulda arkadakilerin % 38'i korna çaldı. En az özendirici koşulda ise, tüfek kılıfı görülmekle birlikte ne tüfeğin kendisi ve ne de herhangi bir karton vardı. Bu durumda, arkadaki arabaların yalnızca % 27'si korna çaldı.

Genel olarak, durumun denek tarafından algılanışını değiştirdiklerinde, özendiriciler saldırganlığı arttırabilmektedir. Denekte saldırganlığın uygun ve beklenir olduğu yönünde bir duyguya yol açarlarsa, saldırganlık kesinlikle artacaktır. Ayrıca, özendiriciler denekte diğer kişinin daha saldırgan olmayı ya da saldırıyı hak eden birisi olduğuna ilişkin bir duyguya neden olurlarsa saldırganlık, gene artmak eğilimindedir. Örneğin, Berkowitz ve LePage araştırmasında, deneklere tüfeğin onu başka bir deneyde kullanan yalancı deneğe ait olduğu söylendi. Bu, deneğe yalancı deneğin şiddet eğilimli biri olduğuna ilişkin bir fikir vermiş ve dolayısıyla onda saldırganlığı arttırmış olabilirdi. Tersine, Buss ve arkadaşları (1972) tüfeğin yine yalancı deneğe ait olduğunu, ancak onu kendisinin kullanmadığını, bir arkadaşına ödünç verdiğini söylediler. Öyle gör-

ülüyor ki, belki de yalancı deneğin önceki kadar şiddet eğilimli birisi olarak algılanmasına yol açmadığından, bu, sonuçta farklılığa neden olan kritik bir değişiklikti. Böylece insanların, durumun algılanmasında çok belirgin bir değişikliğe neden olan saldırganlık özendiricilerinin varlığından özellikle etkilendikleri sonucuna varabiliriz.

SALDIRGANLIĞI AZALTMA

Saldırgan davranışlar, insan toplumları için her zaman önemli bir sorun olmuştur. Freud saldırganlık içgüdüleri ile cinsiyet içgüdülerini toplumsal kontrol açısından başlıca sorunlar olarak görmüştür. İnsanın büyük bir öfke ve yıkıcılık yeteneği vardır. Bu yüzden, nedenlerini anlamak kadar, saldırganlığı nelerin azalttığını bilmenin de yaşamsal bir önemi vardır.

Yukarıda açıklandığı gibi, belirli bir durumda bir kişinin saldırgan davranışlara başvurup vurmayacağı iki değişkene bağlıdır. Bunlar, o kişinin saldırgan içtepilerinin gücü ile o belirli durumda saldırgan davranışlarda bulunmayı öğrenme derecesidir. İçtepinin gücü, bir ölçüde, ona neden olan engellenme ya da rahatsız edilmenin derecesine ve bir ölçüde de, öğrenme ya da kişilik özellikleri nedeni ile bireyin bu engellenmişlik ve saldırganlık duygularına tepki gösterme eğiliminin derecesine bağlıdır. Bu saldırganlığı açığa vurma eğilimi, kişinin saldırganlık hakkında genel olarak ne öğrendiğine ve özellikle de içinde bulunduğu duruma bağlıdır. Yalnızca bu çözümleme (analiz) bile, insanlarda saldırganlığı en aza indirebilmenin yollarından bazılarına ilişkin genel bir fikir vermektedir. Örneğin Kerner Komisyonu, engellenme ve zorlanmaları azaltmanın gelecek ayaklanma ve saldırganlıkları azaltacağı varsayımı ile, 1960 ayaklanmalarından sonra, Amerikan toplumunda, zencilere karşı davranışları iyileştirmek için radikal ve etkili toplumsal değişiklikler önerdi. Ya da insanlar, engellenme ve saldırılara, saldırgan olmayan tepkiler göstermeyi öğrenebilirler. Aç bir çocuk, engellenme ile başa çıkmanın bağırma ya da kavga etmeden başka yollarını öğrenebilir. İşi başından aşkın annesini sürekli rahatsız etmektense ekmeğe yağ sürüp yemeyi öğrenebilir. Bunlar özde, önleyici yollardır. Fakat, saldırganlığı azaltmaya ilişkin başka yaklaşımlar da vardır.

Boşalma (catharsis)

Bu tür bir çözümlemeyi izleyen, çok eski bir görüş, saldırganlık dürtülerinin saldırganlığın açığa vurulması ya da boşaltılması ile azaltılabileceği görüşüdür. Freud bu sürece saldırganlık duygularının boşalımı (catharsis) adını vermiştir. Halk dilinde buna "dışarı atma" ya da "akıntıya yol verme" de denir. Saldırganlığın anlatım bulması sonucu içimizde daha az saldırganlık duyarız. Boşalma görüşünün temel uzantısı, eğer bir kişi saldırganlık duyguları için deyse, saldırgan bir davranışta bulunma bu duyguların yeğinliğini azaltır biçimindedir. Bu da sırasında, onun daha sonra saldırgan davranışlarda bulunma eğilimini azaltacaktır. Boşalma görüşüne göre, saldırma yemek yemeye çok benzer. Bir kişinin yemek yeyip yemeyeceği, kısmen ne kadar aç olduğuna, kısmen de kendisini içinde bulduğu duruma bağlıdır. Acıktığında bir şeyler yerse, bu onun açlığını azaltacak ve daha sonra daha az yemesine neden olacaktır. Eğer, birisi korna çalarak bizi rahatsız ederse saldırganlık duyarız. Eğer bir sonraki trafik ışığında kendimizi onun arkasında bulur da ona korna çalabilirsek, bu bizim ona karşı duyduğumuz saldırganlık duygusunu azaltacaktır.

Boşalma kuramının en eski biçimi Freud'a aitti ve bütün insanların, her zaman içgüdüsel saldırgan enerji birikimine sahip olduklarını varsayıyordu. Bu nedenle, içinde bulunduğumuz durum ne olursa olsun, içimizden atmak gereksinimi duyduğumuz belirli düzeyde bir saldırganlık duygusu taşıdığımıza inanıyordu. Bu yaklaşımın sorunu, **herhangi** bir saldırganlık boşalımından sonra, saldırganlık dürtülerinde bir azalma öngörmesidir. Bu yordama ile çelişen bazı araştırma bulguları vardır: kızgın olmayan insanlar bir saldırıda bulunduktan sonra, "boşalmış" görünme bir yana, belki daha da saldırgan görünmektedirler (Doob ve Wood, 1972; Doob ve Climie, 1972).

Daha sonra engellenme-saldırganlık denencesinin güç kazanması ile, saldırganlık dürtülerinin içgüdüsel olmadıkları fakat engellenmeler, rahatsız edilmeler ve saldırılar gibi, çevresel etmenlerce dolduruldukları daha bir genellikle kabul edilir olmuştur. Engellenme-saldırganlık denencesine göre, saldırganlığın anlatım bulması, yalnızca daha önceden engellenmiş, rahatsız edilmiş ya da kızdırılmış insanlarda bir boşalmaya yol açabilir. Bu denence, araştırmalarda engellenme ve saldırganlığı açığa vurma fırsatını değişimleme, düzenleme ve ondan sonra kişinin daha ileri düzeyde saldırma eğilimini ölçme gereğine işaret etmekteydi. Şöyle bir yordama yapılabilirdi; öfkelendirilmiş insanlar, bu öfkenin anlatım

bulmasına fırsat verilmesi durumunda, daha sonraları, daha düşük düzeylerde saldırganlık göstereceklerdir. Kızdırılmamış ya da öfkelendirilmemiş insanlarda ise, saldırganlığın açığa vurulması, saldırganlık gizil gücünü azaltmayacaktır, çünkü boşaltmak için birikmiş saldırganlık duygu ya da dürtüleri yoktur.

Böylesi görüşler için temel alternatif denence, **ket vurma** denencesidir. Buna göre, çoğu zaman, kızgınlığımızı oldukça sıkı bir denetim altında tutarız. Fakat özellikle toplumsal onay gördüğünde, bir kez boşalırsa, daha ileri düşmanlıklara ilişkin olarak kızgınlığımızın denetimini gevşetiriz. Bu ket vurma ya da denetim altında tutma denencesi, tıpkı boşalma denencesinde olduğu gibi, kızgın olmayan insanlarda bile, sürekli bir saldırgan dürtüler birikiminin bulunduğunu varsayıp saymamamıza bağlı olarak, herhangi bir kişiye ya da yalnızca daha önceden kızdırılmış kişiye uygulanabilir (Konenci ve Ebbesen, 1976).

ARAŞTIRMA BULGULARI. Bu denenceleri sınamanın bir yolu, kızgınlık duygularının bir göstergesi olarak, fizyolojik uyarılmaya bakmaktır. Burada araştırma bulgularının çoğu boşalma çözümlemeleri ve kestirmeleri ile tutarlıdır. Başlangıç olarak iki çalışma (Hokanson, 1961; Hokanson ve Burgess, 1962), saldırganlığı boşaltmanın kızgınlığı azalttığına ilişkin kanıt sağlamaktadır. Bu çalışmalarda düşük statülü bir kişi deneklere hakaret etmiştir. Bu durum, rahatsız edilmenin fizyolojik gerilime yol açtığının bir göstergesi olarak hemen deneklerde sistolik kan basıncını arttırmıştır. Bu bulguyu, deneklerin kızmış olduklarının bir kanıtı olarak görebiliriz. Bundan sonra deneklerden bazılarına, kendilerini rahatsız eden araştırmacıya şok verme fırsatı verilmiş; bazılarına ise bu fırsat verilmemiştir. Fizyolojik ölçümler saldırganlığı açığa vurmanın sistolik kan basıncını düşürdüğünü göstermiştir. Bu durum, hiç değilse bir bölümü ile kızgınlıklarını rahatsızlıklarının kaynağı üzerinde boşaltma fırsatı bulan deneklerde kızgınlığın azaldığını göstermektedir.

Daha doğrudan kanıtlar, saldırganlıkla ilgili davranışsal çalışmalardan gelmmektedir. Etkili en eski boşalma (catharsis) çalışmalarından biri, Seymour Feshbach (1955) tarafından yapılmıştır. Önce, deneklerin çoğu sınıfta hocaları tarafından hakaret edilerek kızdırılmıştır. Sonra, dört TAT kartına (deneklerden birer öykü uydurmalarının istendiği, üzerlerinde bulanık resimler bulunan kartlar) tepkileri alınarak, deneklerin yarısına saldırganlıklarını boşaltma fırsatı verilmiştir. Bu grubun öteki yarısı kartlara tepki göstermemiş, fakat hakaret edilmeyen bir gruptaki bütün denekle-

rin de bu kartlara tepkileri alınmıştır. Bundan sonra, sonuçları Çizelge 6-4'te verilen diğer bir saldırganlık ölçeği kullanıldı. TAT kartlarına tepkileri alınarak saldırganlıklarını boşaltmalarına olanak tanınan hakaret edilmiş deneklerin son ölçümde, hakaret edilmiş ve TAT kartlarına tepkileri alınmamış deneklerden daha az saldırganlık gösterdikleri gözlenmiştir.

ÇİZELGE 6-4
Saldırganlığın TAT kartlarına tepkilerle boşaltılmasının daha sonraki saldırganlık üzerindeki etkisi

Koşul	Saldırganlık
Kızdırılmış denekler:	
TAT kartlarına boşalma	21.17
TAT kartlarına boşalma yok	23.09
Kızdırılmamış denekler	14.92

Not: Sayılar 0'la 36 aasında bölümlenmiş bir ölçek üzerinde saldırganlığın düzeyini göstermektedir.

Boşalma denencesinin en net kestirmesi, engelleyen kişiye karşı fiziksel saldırganlığın, daha sonra ona saldırma eğilimini azaltacağını ileri süren kestirmesidir. Doob ve Wood (1972) tarafından yapılan bir araştırma bu noktaya ışık tutmaktadır. Denekler yine ya kızdırılmışlar ya da kızdırılmamışlardır. Sonra her gruptaki deneklerden bazıları bir yalancı deneğe şok vermiş, bazıları vermemiştir; bazıları ise araştırmacıyı yalancı deneğe şok verirken gözlemiştir. Böylece, toplam altı koşul oluşturulduktan sonra saldırganlıklarını ölçmek üzere bütün deneklere yeniden şok verme fırsatı verilmiştir. Sonuçlar Çizelge 6-5'teki ilginç örüntüyü oluşturmuştur. Önceden yalancı deneğe şok veren kızgın denekler, önceden şok vermeyenlerden daha az saldırganlık göstermişlerdir. Fakat önceden yalancı deneğe şok veren kızdırılmamış denekler önceden şok vermeyenlerden daha saldırgan davranmışlardır. Diğer bir deyişle, kızdırılmış deneklerde yalancı deneğe şok verme boşalmayı sağlamıştır; kızdırılmamış deneklerde ise tam tersi olmuş, önceden yalancı deneğe şok verme saldırganlığı azaltmamış, arttırmıştır.

ÇİZELGE 6-5

Önce kendileri şok veren, şok verilmesine tanık olan, ya da şok görmeyen rahatsız edilmiş ya da edilmemiş denekler tarafından daha sonra verilen şok sayıları

Koşul	Denek önce kendisi şok verir	Araştırmacıları şok verirken gözler	Şok yok
Denek kızdırılmıştır	6.80	7.60	10.67
Denek kızdırılmamıştır	8.07	9.73	6.60

Kaynak: Doob ve Wood'dan (1972).

Bu konu üzerine, yakın geçmişte yapılmış belki de en iyi çalışma, Konecni ve Ebbesen (1976) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada ilk olarak deneğe hakaret edilmiştir. Gerçek denek, yalancı denekle birlikte, verilen sözcüklerdeki harfleri kullanarak yeni sözcükler türetme oyununa sokulmuştur. Bu oyun sırasında yalancı denek, çok kısa bir sürede kendi işini bitirerek, kalan süre boyunca deneğe hakaret etmiş, yavaşlığı nedeniyle onu eleştirmiş ve zeka düzeyi hakkında kuşkularını belirtmiştir. Daha sonra, bazı deneklere, yalancı deneğe saldırma fırsatı verilirken, diğer bazılarına bu fırsat verilmemiştir. Standart bir sözde öğrenme düzeneğinde (yanlış yapan öğrenciye ceza vermeyi gerektiren bir düzenek) deneklerden yalancı deneğin kulağının dibinde, yaptığı her yanlıştan sonra "çok yüksek ama oldukça tehlikesiz" bir gürültü yapmaları istenmiştir. Kontrol grubundaki denekler yalancı deneği gürültü ile rahatsız etmemişlerdir. Bağımlı değişken her deneğe, birinin üzerinde "iyi", diğerinin üzerinde "gürültü" yazılı iki düğmeli bir kutunun verildiği "bir yaratıcılık testi"ni içermekteydi. Kendi duygularına bağlı olarak, denek yalancı deneği ya ödüllendirebilirdi ya da cezalandırabilirdi. Sonuçlar, yalancı deneği gürültü ile rahatsız etmenin daha sonra aynı davranışta bulunma eğilimini azalttığını açıkça göstermekteydi.

Boşalma yolu ile saldırganlığın azalması, öyle görülüyor ki, rahatsızlık kaynağına karşı doğrudan saldırganlıkla sınırlı değildir. İlişkisiz birisine saldırma bile boşalma ile sonuçlanmaktadır. Konecni ve Doob (1972) tarafından yapılan bir deneyde, kızdırılmış deneklere sonradan kendilerini kızdıran kişiye ya da başka birisine şok verme fırsatı verildiğinde, bu fırsatın verilmediği durumlarda olduğundan daha az sayıda şok verdikleri görülmüş-

tür. Böylece, herhangi bir kişiye karşı saldırgan davranma, saldırganlık duygularını, dolayısıyla da, daha sonraki saldırgan davranışları az da olsa azaltmaktadır. Burada da başlangıçta kızdırılmamış deneklerde boşalma etkisi gözlenmemiştir.

Bir başkasının, bizi engelleyen ve bu nedenle kızdığımız birisine saldırdığına tanık olma, bizim kızgınlığımızı da azaltmaktadır. Doob ve Wood, ek olarak, deneğin araştırmacıyı kendisini kızdıran yalancı deneğe şok verirken seyrettiği bir koşul daha oluşturdular. Çizelge 6-5'de de görüldüğü gibi, yalancı deneğe, şok verilirken seyreden kızgın deneklerin kendi saldırganlıkları da azalmıştır.

Her çeşit saldırganlığı (suçsuz insanlara karşı olanını bile) seyretmenin, önceden kızdırılmış insanlarda boşalmaya yol açıp açmadığı konusu çok daha karmaşık bir sorundur. Doğal olarak, bu konu televizyon ya da filmlerdeki şiddetin saldırganlığı etkileyip etkilemediğine ilişkin tartışmalı siyasal sorunla çok yakından ilgilidir. Eğer, bir polisiye filmi seyretme saldırganlığımızı gerçekten azaltıyorsa, bu bizim için önemlidir ve daha sonraki bölümlerde konuyu belirli bir ölçüde tartışacağız.

Son olarak, saldırgan mizahın da saldırganlığı azalttığı görülmektedir. Leak (1974) bir araştırmacıdan bazı deneklere hakaret etmesini diğer bazılarına ise bunu yapmamasını istedi. Bundan sonra, denekler 20 fıkrayı değerlendirdiler. Deneklerin yarısı saldırgan içerikli fıkraları okuyup değerlendirirlerken, diğer yarısı daha az saldırgan bir başka dizi fıkrayı okuyup değerlendirdiler. Sonradan deneye ve araştırmacıya ilişkin değerlendirmeler, daha barışçı fıkralar yerine saldırgan fıkraları okuyarak saldırganlıklarını boşaltmalarına olanak verilen hakarete uğramış deneklerin hem deneyi ve hem de araştırmacıyı çok daha fazla sevdiklerini gösterdi. Bu nedenle, birisini gerçekten kızdırdığınızda kullanılmak üzere saldırgan davranışlar içeren bazı karikatürleri yanınızda bulundurmanız işe yarayabilir.

BOŞALMA DENENCESİNİN SINIRLILIKLARI. Boşalma denencesinin sınırlılıklarından bazıları nelerdir? Araştırmaların çoğu ile ilgili olarak belirttiğimiz **ilk sınırlılık, saldırganlığın anlatım bulmasının genellikle barışçı, sakin, kızgın olmayan ve rahatsız edilmemiş insanlarda saldırganlığı arttırmasıdır.** Böyle kişilerin davranışını en iyi, **kontrolü gevşetme** (disinhibition) denencesi açıklar görünmektedir. Saldırganlığın bir kez anlatım bulması, temelde saldırganlığın açığa vurulmasına karşı doğal ket vurma güçlerini gevşetmektedir.

İkinci olarak, kızdırana karşı saldırganlık, eğer bu kişi baş-

kışkırtıcı engellemenin nedeni olarak algılanmazsa, boşalma ile sonuçlanmamaktadır. Diğer bir deyişle, eğer birisi sizi engeller ve siz onun bunda bir suçunun bulunmadığını düşünürseniz, ona saldırmak kızgınlığınızı gidermeyecektir. Banka hesabınıza para yatırmak istediğinizi, fakat veznedarın elinizdeki paraların sahte ve işe yaramaz olduğunu ve onları kabul edemeyeceğini söylediğini varsayalım. Kuşkusuz, kızarsınız ve kendinizi engellenmiş hissedersiniz, düşmanca bir tutum içine de girebilirsiniz, fakat veznedara bağırarak kızgınlık duygularınızı hafifletemezsiniz.

Konecni-Ebbesen çalışması, kızgınlığın nedeni kızdıran kişiye yüklenmedikçe, boşalmanın gerçekleşmeyeceğini göstermektedir. Bu çalışmanın koşullarından birinde, denek yalancı deneğin gürültü yapması sonucu kızdırılmıştır, fakat yalancı denek bunu kendi isteği ile değil, araştırmacının emirlerine uyarak yapmıştır. Gerçekte, yalancı denek deneği rahatsız etmeye zorlanan birisi olarak algılanmıştır. Deneğin yalancı deneğe daha sonraki saldırıları, bu koşullar altında, daha önce değinilen ilk kızdırmayı ağır hakaretlerle yalancı deneğin yaptığı koşuldakinin tersine, boşalma ile sonuçlanmamıştır. **Diğer bir anlatımla, engelleyene karşı saldırganlığın boşalmayla sonuçlanabilmesi için, engellemenin, ona neden olan kişi tarafından amaçlı yapılmış bir davranış olarak algılanması zorunludur.** Bu sonuç, Geen, Stonner ve Shope (1975) tarafından yapılan, hemen hemen yukarıdakinin aynı bir çalışmada da elde edilmiştir.

Aynı noktaya işaret eden bir alan deneyinde Ebbesen, Duncan ve Konecni (1975) güzel bir fırsatı değerlendirdiler. Büyük bir havacılık-uzaycılık şirketi ABD Savunma Bakanlığı'ndan aldığı yeni bir projede çalıştırmak üzere bir kaç mühendis ve teknisyeni işe aldı. Yaklaşık bir yıllık başarılı bir çalışmadan sonra proje Savunma Bakanlığı tarafından ansızın iptal edildi ve şirket zorunlu olarak, düş kırıklığına uğramış 200 çalışanını işten çıkardı. Bu işten çıkarmaların neden olduğu öfke ve düşmanlıktan yararlanmak için araştırmacılar, işten çıkarılanların bir çoğu ile işten ayrılmadan önce görüşmeler yaptılar. Bu görüşmeler saldırganlığın anlatım bulması için bir fırsat yarattı. Görüşmelerin yoğunlaştığı konular değişikti, bazıları görüşülen kişinin şirkete, bazıları şefe ve bazıları da kendi durumuna ilişkin duyguları üzerinde yoğunlaştı. Görüşmelerden sonra, açıkça ilgisiz görünen bir durum olarak, bu konulardaki tutumlarını ölçmek üzere, görüşülen kişilere bir anket uygulandı.

Görüşmenin, çalışanların kızgınlıklarını azaltmadığı görüldü. Gerçekte ve genellikle, hem görüşmede tartışılmayan konulardaki hem de kızgın olmayan (işten çıkarılmamış ancak kendileri ayrıl-

mak isteyen) çalışanların gösterdiği saldırganlıkla karşılaştırıldığında, görüşmenin işten çıkarılanlarda şefe ya da şirkete karşı saldırganlığı arttırdığı görülmüştür. Varsayımsal olarak, boşalma olmamıştır, çünkü işten çıkarmaların nedeni, görüşmelerde açıkça tartışılmayan bir devlet gücü (ABD Savunma Bakanlığı) idi: şef, şirket ve çalışanın kendisi suçsuz kurbanlardı. Böylece, sonuçlar, saldırganlık yalnızca sorumlu bir gücün amaçlı saldırganlığına karşılık olursa boşalmanın gerçekleştiğini gösteren daha önceki kanıtlarla tutarlıdır. Saldırganlık başka seçeneği olmayan bir engelleyiciye karşı gösterildiğinde boşalma olmamaktadır. Bu sonuç, nedensellik yüklemelerinin ne kadar önemli olduğunu gösteren diğer bir kanıttır. **Boşalma yalnızca, engelleyen ya da rahatsız edene içsel bir yükleme yapıldığında işlerlik kazanmaktadır.**

Boşalma denencesinin üçüncü bir sınırlılığı, belirli herhangi bir davranış ardışıklığı içinde, saldırganlığın azalmaktan çok tırmanma eğilimi göstermesidir. Diğer bir anlatımla, boşalma saldırganlığı yalnızca davranışa bir ara verildiğinde, kurbanda bir değişiklik olduğunda ya da saldırganlığı ifade etme biçiminde bir değişiklik olduğunda azaltır görünmektedir. Bu yüzden, eğer bir kavgaya girerseniz dövüşme, büyük bir olasılıkla, düşmanınıza karşı saldırganlığınızı azaltmak yerine arttıracaktır. Bu sonuç, Buss saldırganlık düzeneğini kullanan pek çok saldırganlık araştırmasının ortak bulgusudur. Araştırma (deney) devam ederken "öğretmen", hemen hemen her zaman, "öğrenci"ye, hangi koşulda olduğuna bakmaksızın, artan şiddetlerde şoklar verir. Goldstein, Davis ve Herman (1975) aynı öğretmen-öğrenci durumunu kullanarak, sözel tepkilere ilişkin olarak da aynı bulguyu elde ettiler. Deneğe, "öğrenci"nin bir yanlış yapıp yapmadığına bağlı olarak, içlerinden seçim yapabileceği standart bir sözlü tepkiler listesi verildi. Denek yanlışlar için giderek artan derecelerde cezalar vermek eğiliminde idi. Örneğin, eğer ilk olarak bir yanlışa "iyi değil" diyerek tepki göstermişse, daha sonra bunu "aptal", "senin gibi geri zekâlısına ilk kez rastlıyorum", "geri zekâlı orospu çocuğu" biçiminde tırmandırmaktadır. Bu tırmandırma olgusu, kontrolü gevşetme denencesinin bir başka yönü gibi görünmektedir. Yukarıdaki yazarlar, 1960'ların sonu ile 1970'lerin başı arasında, Kuzey Vietnam'ı bombalamanın tırmandırılmasında ve ayrıca çocukların giderek daha fazla dövülmesinde aynı olgunun rol oynayabileceğine işaret etmektedirler. Böyle durumlarda, aynı kurbana karşı aynı davranış belirli bir süre için tekrarlanır ve yeğinlik bakımından giderek tırmandırıldığı görülür. Boşalmanın olabilmesi için ya davranışta ya da durumda bir değişikliğin olması gerekmektedir.

Dolayısıyla, araştırmaların oldukça tutarlı bir biçimde gösterdiğine göre, saldırgan davranışta bulunan önceden kızdırılmış insanların bu kızgınlıkları ve buna bağlı olarak da saldırganlıkları azalmakta; önceden kızdırılmamış insanlarsa gösterdikleri saldırgan davranıştan ya etkilenmemekte ya da gerçekte daha saldırgan olmaktadırlar. Bu sonuç, orijinal biçimi ile boşalma görüşüne destek sağlamakla birlikte, boşalma bireyin kendisinin saldırgan davrandığı ya da kendisini engelleyeni acı çekerken gözlediği ve engelleyenin bu davranışından sorumlu tutulduğu durumlarla sınırlı görünmektedir. Ayrıca, saldırganlık eyleminde, halâ kızgınlığını boşaltma süreci içinde olduğu duygusu yerine, kişiye kızgınlığını boşalttığı, sistemi dışına attığı duygusunu veren bir "ara"nın bulunduğu durumlarla da sınırlı görünmektedir.

Cezalandırılma ve misilleme korkusu

Cezalandırılma korkusu ya da öç alınması olasılığının saldırgan davranışı bastıracağı kesin gibi görünmektedir. Örneğin, Bond ve Dutton (1975); Wilson ve Rogers (1975) şok verme-öğrenme düzeneğini kullanarak deneğe, deneyde daha sonra rollerin değiştirileceğini, böylece, kendisinin şokların hedefi durumuna geleceğini söylediklerinde, deneğin verdiği şoklarda azalma gözlediler. Fakat genel olarak, durum bu kadar yalın değildir. Daha önce de belirtildiği gibi, saldırganlıkları için sık sık cezalandırılan çocuklar kendileri normalden daha saldırgan olmaktadırlar. Bunun nedeni, belki sık cezalandırmanın kendisinin kızgınlığa yol açması, belki de, çocukların saldırgan anababayı kendilerine model olarak almalarıdır. Ve bazen şiddetli ceza, cezadan kaçınabilen fakat kızgınlığın ifadesine olanak veren biçim değiştirmiş saldırganlığa yol açmaktadır. Kısaca, şiddetli cezanın neden olduğu saldırganlığa ket vurma olayı, pek yalın ya da basit görünmemektedir.

İlginç bir araştırmalar dizisi, daha sonra siyahların karşılık verme (öç alma) fırsatı elde edeceklerini bilen beyazların zencilere karşı ne kadar saldırgan olabileceklerini araştırmıştır. Donnerstein'lar beyaz denekleri, "öğrenci"nin siyah bir yalancı denek olduğu, bir sözde öğrenme durumu içine soktular. Bundan sonra ileride rollerinin değiştirilip değiştirilmeyeceğine bağlı olarak deneğin yalancı deneğe ne kadar şok verdiğine baktılar. Eğer daha sonra roller değiştirilecekse, siyah, beyazdan öcünü alabilirdi. Böyle birçok çalışmada, Donnerstein'lar (1972a, 1972b, 1975) öç alma olasılığının beyazların siyahlara karşı doğrudan saldırganlığını keskin biçimde azalttığını gösterdiler. Bu öğretmen-öğrenci düzeninde

doğrudan saldırganlığın ölçüsü olarak, yalancı denek bir "yanlış" yaptığında deneğin verdiği şokun şiddetine bakıldı. Rollerin değiştirileceği beklentisi "doğru yanıtlar" için beyaz deneğin, siyah yalancı deneğe verdiği ödülün miktarını arttırıcı yönde etkili oldu.

Fakat, karşılık verme (misilleme) gizilgücü, siyah yalancı deneğe karşı saldırganlığın örtülü, dolaylı ve ikame (substitute) biçimlerini de arttırma etkisi gösterdi. Dolaylı saldırganlık şok makinası belirli bir yeğinliğe ayarlanarak ölçüldü. Sonra, deneğe her yanlış için şok vermek zorunda olduğu söylendi. Böylece, şok verme ya da vermeme konusunda deneğin hiçbir kontrolü yoktu. Fakat denek şok süresini kontrol edebiliyordu; kısa ya da uzun süreli şoklar verebilirdi. Uzun süreli şok, saldırganlığın görece örtülü bir biçimi idi; deneğin yaptığı, şok vererek yalnızca yönergelere uymaktı. Ve karşılık verme gizilgücü, gerçekte, bu çeşit dolaylı, görece örtülü ve kamufle saldırganlık biçimlerini arttırmakta idi. Böylece, beyaz bir saldırgana karşı siyahın karşılık verme (öç alma) gizilgücü, gerçekten, beyazın ona karşı doğrudan saldırganlığını azaltmakta ve ona verilen ödülleri arttırmaktadır. Fakat, saldırganlığın ince ve dolaylı biçimlerini arttırmaktadır.

Son olarak, bütün bu etkilerin beyaz hedeflere değil de, siyah hedeflere ilişkin olarak görülmesi ilginçtir. Öyle görülüyor ki, zencinin karşılık verme gizilgücü (beyaz saldırgana karşı) çok yüksektir. Ayrıca, bu dolaylı saldırganlık gizilgücü farklı bir siyah yalancı deneğe karşı (tutum ve değerler açısından), benzer bir siyah yalancı deneğe karşı olduğundan çok daha güçlü bir tehdit oluşturmaktaydı (Donnerstein ve Donnerstein, 1975). Böylece, karşılık verme olasılığı nedeniyle, doğrudan saldırganlığın dolaylı saldırganlığa dönüşmesi, farklı siyahlara ilişkin olarak görüldü fakat beyazlara ya da benzer siyahlara ilişkin olarak gözlenmedi.

Beklenen ceza (öc) ya da karşılığın etkilerinin yalın olmadığını tekrarlamakta yarar vardır. Bazen kişi, oldukça mantıksal olarak, gelecekte acıdan kaçınmak isterken yalnızca saldırganlığını bastırır. Fakat bazen doğrudan saldırganlığı, aynı derecede zararlı ama yakalanması ve cezalandırılması daha güç olabilen daha örtülü bir saldırganlığa dönüştürür. Bazen de tehditler, saldırılar olarak yorumlanır ve daha da fazla saldırganlığa kışkırtma işlevi görürler. Böylece, eğer kendi deneyimlerimizi düşünürsek, cezanın kendi başına saldırganlığı kontrol edebileceğini düşünmek yanlıştır.

Öğrenilmiş ket vurma (kendini tutma)

Cezalandırılma korkusu ya da misilleme tehdidi belirli herhangi bir durumda, doğrudan saldırganlığı bastırmada geçici olarak etkili olabilse bile pahalıya da mal olabilmektedir. Hepsinin sürekli olarak ceza tehdidi ile kontrol edilebilmesi için, çok fazla yerde çok fazla insan vardır. Gerçekte, adam öldürme gibi ciddi suçlar işleyen birçok insan hiçbir zaman yakalanıp cezalandırılmaz. Şiddeti en aza indirmek için, yalnızca, dış kontrollere güvenmek, kesinlikle, olanaksızdır ve zaten davranışı o derece sıkı kontrol eden bir toplum da istemeyiz. Dolayısıyla, aşırı toplumsal kontrol yerine, insanlar cezalandırılma tehdidi altında olup olmamalarına bakmaksızın, kendi saldırgan davranışlarını denetim altına alabilmeyi öğrenmelidirler.

SALDIRGANLIK KAYGISI. Saldırganlığa ket vurmayı öğrenmenin temelinde yatan psikolojik güce **saldırganlık kaygısı** ya da **saldırganlık suçluluğu** adı verilir. Saldırgan bir tepki gösterme eğilimi iyice yükselirken kişi, kaygı duyar, sonra sobaya yaklaşırken eli yanan bir çocuk gibi, geri çekilir ve saldırganlık dürtülerini bastırır. Kuşkusuz, saldırganlık kaygısı herkeste eşit derecede değildir. Orta sınıf ailelerde yetişen çocuklar, alt sınıftan ailelerde yetişenlerden daha fazla saldırganlık kaygısına sahip olmak eğilimindedir. Orta sınıf normları (kuralları) açık fiziksel saldırganlığı daha fazla yasaklayıcı ve kendiliğinden sözel saldırganlık patlamalarını bastırma yönünde daha etkili olabilirler. Ayrıca, anababamız disiplin teknikleri olarak, mantığı ya da sevginin geri çekilmesini kullandıklarında da saldırganlık konusunda kaygılı bir kişi olarak yetişmeye, özellikle eğilimliyizdir. Eğer fiziksel cezayı çok fazla kullanırlarsa, kendi saldırganlığımız konusunda, kendimizi daha özgür hissetmek eğiliminde yetişiriz (Feshbach, 1970).

Saldırganlık kaygısı düşük insanların daha fazla açık saldırgan davranış göstermeleri şaşırtıcı değildir. Knott, Lasater ve Shuman (1974) saldırganlık suçluluğu düşük deneklerin, bir başka deneğe şok vermeyi gerektiren bir açık saldırganlık ölçümünde, daha saldırgan olduklarını ortaya koydular. Bu ölçme daha hiç bir değişken değişimlenmeden önce yapılmıştı. Fakat, daha sonra, araştırmacılar deneye bir koşullandırma işlemi etkilediler. Bu işlemde, denek yalancı deneğe şok verdi (sözde şok) ve her şoktan sonra, yalancı denek tarafından dostça bir davranışla ödüllendirildi. Saldırganlık suçluluğu, koşullandırma işlemini yavaşlattı. Ancak saldırganlık suçluluğu yüksek denekler ödüllendirmeye, saldırganlık suçluluğu düşük denekler kadar şokla karşılık vermediler. Kısaca, saldırgan-

lık kaygısı normal koşullarda kişinin saldırganlığını açıkça ifade etmesine ket vurmakla kalmaz fakat onu, ödüllendirilmesi durumunda bile, saldırganlığı öğrenmeye daha az eğilimli yapar.

Erken çocukluk yıllarındaki eğitim saldırganlık kaygısının önemli bir kaynağı olmakla birlikte, tek nedeni değildir. Ayrıca, bizim için önemli insanların normlarının benimsenip içselleştirilmesinden de kaynaklanır. Bütün yaşamımız boyunca "kuralları" ya da yakın çevremizdeki tanıdıkların toplumsal normlarını öğrenir ve yeniden öğreniriz. Öğrenciler, öğretmenlerinin yüzüne karşı küfür etmemeyi, öğretmenler de öğrencilerine bir şeyler fırlatmamayı öğrenirler. Çocuklarımıza bağırıp çağırmanın kabul edilebilir olduğunu, fakat onları kıyasıya dövmenin onaylanmayacağını öğreniriz. Hayvanları spor ya da yiyecek için öldürebiliriz, fakat birbirimizi ya da bir başkasının köpeğini öldüremeyeceğimizi öğreniriz. Eğer şöyle bir düşünürseniz neyin kabul edilebilir, neyin kabul edilemez saldırganlık olduğu hakkında ince ayrıntıları ile oldukça çok bilgiye sahip olduğumuzu görürsünüz. Bu öğrenilmiş ket vurmalar insanlarda şiddetin en güçlü kontrollerini temsil ederler; hiçbir polis gücü bunlara yaklaşabilecek kadar bile, sayıca çok, ileri görüşlü ve çabuk olamaz.

Saldırganlığa hedef olma deneyimi de saldırganlığa ket vurur görünmektedir. Bir şok verme-öğrenme düzeneği kullanan Bond ve Dotton'ın (1975) deneylerinde deneğin öğretmen olması gerekmekteydi. Fakat deneyin gerçek öğrenme bölümü başlamadan önce, araştırmacı deneklerin yarısını şok alma işlemine soktu. Öteki yarısı böyle bir deneyimden geçmedi. Kendileri şok alan denekler, böyle kişisel bir deneyimi olmayanlarla karşılaştırıldığında, diğer deneklere, tutarlı bir biçimde daha düşük yeğinliklerde şoklar verdiler.

ACI ÇEKME BELİRTİLERİ. Saldırganlık üzerinde, kurbanın tepkisi, ne tür kısıtlayıcı bir etki yapmaktadır? Kurbanın acı çektiğine ilişkin belirtiler, saldırganda kendisini kurbanın yerine koymasını sağlayarak, benzeri olumsuz bir duygusal durum uyarabilir: saldırgan kurbanla özdeşleşebilir, acısını kendi içinde duyabilir ve daha ileri saldırganlığa ket vurabilir. Öte yandan saldırganlığın amacı (niyeti) incitmek olduğundan, bir başka kişideki acı çekme belirtileri, saldırganlığı pekiştirip arttırabilir de.

Bu olasılıkları sınamak için, kurbanın gösterdiği "acı çekme belirtileri" değişimlenerek bir dizi çalışma yapılmıştır. Ek olarak, yüksek kızgınlık düzeylerinde pekiştirme etkisi, düşük kızgınlık düzeylerinde ise ket vurma etkisi görülebilir varsayımı ile, saldırganın

kızgınlığı da değişimlenmiştir. Böyle bir çalışmada, Baron (1971 a) şok-öğrenme düzeneğini kullanmıştır. Şok kurbanında görüleceği varsayılan fizyolojik tepkiler bir "acımetre" ile deneğe yansıtılmıştır. Bu alet ya yüksek acı düzeylerini ya da orta derecede acı düzeylerini kaydetmekteydi. Denek iki yöntemle kızdırıldı: ya bir problemi çözmeye çalışırken bir yalancı denek tarafından eleştirildi ya da kendisine şok verildi.

Bu çalışmada, denek kızdırılmış olsun ya da olmasın, acı çekme belirtilerinin daha ileri düzeylerde saldırganlığı azalttığı görüldü. Bundan sonra, Baron (1971 b) bir başka çalışma yaptı. Bu kez kendisine hiç benzemeyen birisinden gelen acı çekme belirtilerinin kızdırılmış denekte empatik bir tepkiye neden olmayacağı ve dolayısıyla, saldırganlığı arttıracağı sezgisinden yola çıkarak, benzerliği değişimledi. Benzer yalancı denek deneğinkine benzer siyasal tutumları olan bir başka öğrenci idi; farklı yalancı denekse farklı tutumlara sahip bir sözde elektrikçiydi. Fakat, burada bile, acı çekme belirtileri saldırgan davranışta bir azalmaya yol açtı. Daha sonra Baron (1974), kızgınlığın yüksek düzeylerinde acı belirtilerinin saldırganlığı arttırabileceği görüşünü ileri sürdü. Bu kez, kızgınlık yaratmak için yalancı denekten, deneğe şok vermesini istemek yerine, şok ya da şiddetli ışıktan birini seçmesi istenir. Daha sonra, planlandığı gibi yalancı denek şok vererek deneği iyice kızdırır (yüksek düzeyde). Bu kez, acı çekme belirtileri, hiç değilse kızgınlık koşulunda, saldırganlığın daha da artmasına neden olmuştur. Öyleyse, genel olarak, kurbanın gösterdiği acı çekme belirtileri, saldırganlığın daha ileri götürülmesine, başarılı incitme işaretleri olarak algılanabildikleri aşırı kızgınlık durumları dışında, ket vurmaktadır.

İNSANLIKTAN UZAKLAŞTIRMA. Böylesi nedenlerle, saldırgandan uzakta oldukları ya da onun tarafından tanınmadıkları zaman kurbanların "insanlıktan uzaklaştırıldıkları" ileri sürülmektedir. Örneğin, B-52 bombardıman uçakları ile yükseklerden Kuzey Vietnamlıları bombalama ya da uzaktan, ta başkent Washington'dan askerleri savaşa sürme, Amerikalılar için daha yakın, daha kişisel bir uzaklıktan saldırmaktan daha kolay olabilirdi. Kurbanın uzakta ya da tanınmayan birisi olması "acı çekme belirtilerini" görünmez hale getirerek saldırganlığı kolaylaştırmalı idi. Tersine kurbanı, acısını kendi içinde hissetmesini sağlayacak kadar saldırgana yaklaştırma (insanlaştırma) saldırganlığı azaltabilirdi.

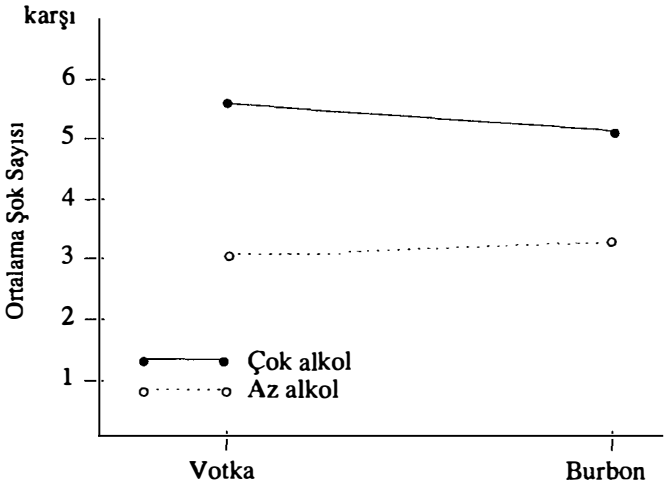
İnsanlıktan uzaklaştırma sürecinin güzel bir örneği Turner ve arkadaşlarının (1975) bir çalışmasında görülmüştür. Bu çalışmada, bir kamyonet yeşil ışıkta çok fazla beklemiş ve bu yüzden arka-

daki arabalar korna çalmışlardı. Araştırmacılar, arka pencerenin karşısında bir perdeyi ya çekmişler ya da açık bırakmışlardı. Bu durumda, kurban (kendisine korna çalınan sürücü) görülebilir bir konumda; diğer bir durumda ise görülemeyecek bir konumda idi. Bu düzenlemenin korna çalmada büyük farklılığa yol açtığı görülmüştür. Arkadan görülebilen sürücüye arabaların % 32'si, görülemeyen sürücüye ise % 52'si korna çalmıştır. Göremediğimiz ya da herhangi bir biçimde, kişisel olarak özdeleşemediğimiz birisine saldırmak daha kolaydır. Aynı olgunun diğer bir örneğine daha sonra Milgram'ın itaat deneyini tartışırken rastlayacağız. Orada, bir başka odada, sesini işitemediğimiz birisine tehlikeli şoklar vermenin, hemen yanımızda oturan birisine aynı şeyi yapmaktan çok daha kolay olduğu görülecektir. Johnson, Sears ve McConahön (1971) ABD'de zencilere karşı ayırımcılığa ilişkin olarak aynı görüşü ileri sürdüler. Bu yazarlar, ayırımcı uygulamalarda bulunmanın, azınlık "görülemez" olduğu sürece çok daha kolay olduğuna işaret etmişlerdir. 1960'lardaki getto ayaklanmalarına kadar zencilerin çoğunun, beyazlar için görünmez olduğu görüşünü desteklemek üzere, ırklararası ilişkilerin çok zayıf ve basın-yayın araçlarının zencilerle ilgili yayınlarının çok az olduğuna ilişkin oldukça çok veriden söz etmişlerdir. Bu, çoğu beyazların zencilere karşı işleyen kurum ve uygulamaları, edilgen bir biçimde destekledikleri, fakat yarattıkları acı ve sefaletle, hiç bir zaman yüzyüze gelmedikleri anlamını taşır. Ayaklanmalar ve dolayısıyla, zencilerle ilgili yayınlardaki artışlar (haberlerde, reklamlarda ve eğlence programlarında), bu "görünmezliği" tersine çevirmeye başlamış ve beyazların ırklararası eşitsizliklerin gerçek maliyetini daha iyi görebilmelerini sağlamıştır.

ALKOL VE UYUŞTURUCULAR. Bazen "vicdanın alkolde çözeltilebilir" olduğu söylenir. Vicdanın içki sırasında işlemez hale gelebilecek yönleri arasında en belirgini, saldırganlığa karşı öğrenilmiş ket vurmadır. Sarhoş kocaların neden olduğu bar kavgaları ve cinayetler Amerikan manzarasının destansı yönleridir. Bunlar, alkolün saldırganlık üzerinde, genel olarak, kontrolu (ket vurma gücünü) gevşetici bir etkisinin olup olmadığı sorusunu akla getirmektedir.

Alkolün saldırganlığa ket vurabilme gücü üzerindeki etkilerini görmek amacı ile Taylor ve Gammon (1975) deneğin, yalancı denekle bir tepki-hızı yarışmasına girdiği bir deney yaptılar. Rakibinden (yalancı denek) daha hızlı tepkide bulunabildiğini göstermesi durumunda denek, rakibine verilmek üzere bir şok şiddeti seçecekti. Benzeri biçimde, daha hızlı olduğunu gösterebilmesi halinde, ya-

lancı denek de, deneğe şok verebilecekti. Yarışmaya başlamadan önce, kendilerine ya çok (yaklaşık her 18 kg vücut ağırlığı için 54 gr) ya da az (yaklaşık her 18 kg vücut ağırlığı için 16 gr) alkol verildi. Şekil 6-1'de görülebileceği gibi, çok alkol alan (içkinin votka ya da burbon olmasına bakılmaksızın) şokçu deneklerin daha şiddetli şoklar verdikleri görüldü.



ŞEKİL 6-1
Alkol çeşit ve dozunun bir işlevi olarak verilen ortalama şok sayısı. (Taylor ve Gammon, 1975, 171).

Alkolün neden olduğu bu basit saldırganlık kontrolü gevşemesini her çalışmada görmek olanaklı değildir. Bu etkinin bir bölümü, görevin, rakibin karşılık verebileceğini düşündüren yarışmacı doğasından kaynaklanıyor görünmektedir. Kurban çaresiz olduğunda, alkol gerçekte saldırganlığı bastırıyor da olabilir. Ve bu deneyde bile birazcık alkol, saldırganlığı alkol almayan bir kontrol grubunda görülen düzeyin altına düşürmüştür. Saldırgan ve kavgacı sarhoşlar kadar mutlu, zararsız ve çaresiz sarhoşlar da vardır. Kontrolü gevşeten diğer bir uyuşturucu olan marijuana, saldırganlığı arttırmaması ile ünlüdür. Marihuananın saldırgan davranışı serbest bırakma üzerindeki etkilerini kestirmemize izin verecek kadar araştırma henüz yapılmamıştır. Ancak, marijuana üzerinde çok kapsamlı klinik ve alan araştırmalarına ilişkin dikkatli bir taramada, onu belli aralıklarla ve sürekli kullanan insanların büyük çoğunluğunda şiddete yol açmad-

ığı sonucuna varılmaktadır. Çok zayıf içtepi kontrolüne sahip bazı insanlarda marihuananın saldırganlığı başlatması olasılığı ise açık bırakılmaktadır, fakat kesin bir sonuca varabilmek için, kanıtlar henüz çok yetersizdir (Abel, 1977).

Yön değiştirme

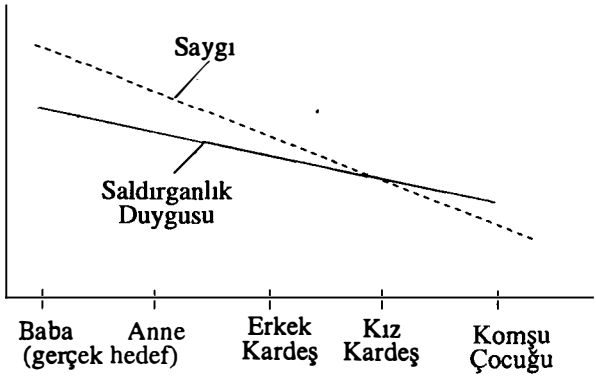
Bu durum bizi, şu ya da bu nedenle, kendi gerçek kaynaklarına karşı açığa vurulamayan (anlatım bulamayan) saldırgan duygulara ne olduğunun tartışmasına getirmektedir. İnsanlar sık sık birbirleri tarafından engellenir ya da rahatsız edilirler, fakat, karşılık veremezler. Çünkü engelleyen kişi ya çok güçlüdür ya ulaşılamazdır ya da engellenenler çok kaygılı ve çekingendirler. Böyle bir durumda, boşalma gereksinimleri bir çok başka yoldan giderilebilir. Bu yollardan biri, saldırganlığı gerçek hedefin yerine geçen bir başka hedef üzerinde boşaltmaktır ki, buna yön değiştirme denir.

Örneğin, Holmes (1972) tarafından yapılan, daha önce tartıştığımız bir deneyde bazı deneklerin, deneye geç gelerek, kendilerini engelleyen kişiye karşı saldırgan davranmalarına izin verilmişti. Diğer deneklere ise, engellenmeleri ile bir ilişkisi bulunmayan birisine saldırma fırsatı verilmişti. Engellenme suçlu kişiye karşı olduğu gibi, suçsuz kişiye karşı da saldırganlığı arttırmıştır.

Bir baba oğlunun sinemaya gitmesini yasakladığı zaman, çocuk kızar ve saldırganlık duyar. Babasına saldıramaz çünkü çok güçlüdür ve buna karşı toplumsal engeller vardır. Ayrıca, böyle bir saldırı gelecekte sinemaya gitmesine izin verilmesi olasılığını daha da azaltacaktır. Böylece, öfkesini bir başkası üzerine kanalize edip boşaltır. Çevresinde ulaşabileceği bir sürü başka insan vardır. Annesi, büyük erkek ve kız kardeşleri, küçük erkek kardeşi ve yandaki dairede yaşayan kendi yaşında bir erkek çocuk vardır. Bütün bu insanlar çocuğu engelleyen kaynağa, yani babasına benzerlikleri açısından bir ölçek üzerinde sıralanabilirler. Bu benzerlik temelde duruma ilişkin kendi algılayış biçimine bağlı olmakla birlikte, çocuğun bu insanları, annesinden başlayarak akranı erkek çocuğa doğru yukarıdakine benzer biçimde sıraladığını varsayalım. Bu insanlardan hangisini seçeceğini ve ne kadar saldırganlık göstereceğini belirleyen nedir?

Yön değiştirmenin temel ilkesi şöyle ifade edilebilir: seçilen kişi engellenmenin gerçek kaynağına ne kadar çok benzerse, engellenen kişinin ona karşı saldırgan içtepileri o kadar güçlü olacaktır. Bu nedenle, Şekil 6-2'de kesiksiz çizgi ile gösterildiği gibi, çocuğun

saldırganlık içtepilerinin en güçlü hedefi babasıdır ve yöneldiği kişinin babasına benzerliği azaldıkça, bu içtepilerin gücü de azalır.



ŞEKİL 6-2
Saldırganlık duygusu ve saygının en yüksek olduğu kişi gerçek hedeftir. Saldırganlık dürtüsü ve saygının gücü gerçek hedefle yeni kişi arasındaki uzaklık arttıkça azalır. Saygı daha hızlı düştüğünden, belirli bir noktadan sonra saldırganlık dürtüsü daha güçlü hale gelir. İşte bu noktadan sonra çocuk kızgınlığını ifade eder, açığa vurur. Açığa vurulan saldırganlığın gücü iki heyecanın kesiştiği noktadaki yüksekliğe bağlıdır.

Engellenmenin gerçek kaynağına saldırılmamasının tek nedeni, onun ulaşılmazlığı ise, saldırganlık ondan sonraki en iyi (ona en çok benzeyen) kişiye yöneltilecektir. Dolayısıyla, eğer çocuk saldırganlık duygularını kasabadan ayrıldığı için babası üzerinde açığa vuramazsa, annesine saldıracaktır. Annesi babasına en çok benzeyen kişidir. Ona da saldıramazsa, ağabeyine, sonra kız kardeşine saldıracak ve sırayı böylece izleyecektir. Babasına karşı duyduğu kızgınlık ölçekteki sıralarına (Şekil 6-2'ye bakınız) göre, bu insanlara doğru yön değiştirecektir.

Daha karmaşık ve belki de, en iyi bilinen bir durum, kurbanı kendisini tutmaya zorlayan bazı nedenler yüzünden, saldırganlığın anlatım bulamadığı durumdur. Örneğin, eğer babasına saldıramayacak kadar saygı duyuyorsa bu saygı saldırganlık dürtüsü gibi bir işlev görür. Engellenme kaynağına zarar verme içtepisi diğer insanlara genellendiği gibi, kaynağa olan saygı da genellenir. Saldırganlıkta olduğu gibi, bir kişi kaynağa ne kadar benzerse, ona karşı duyulan saygı da o kadar yüksek olacaktır. Bu durum yukarıdaki

çizelgede noktalı çizgi ile gösterilmiştir. Çocuğun en çok saygı duyduğu kişi babasıdır, annesine daha az, kızkardeşine daha da az saygısı vardır, komşu çocuğuna ise hiç saygısı yoktur.

Bu durumun önemli bir özelliği, saygının saldırganlık içtepisinden daha hızlı düşmesidir. Bu da, eninde sonunda, Şekil 6-2'de iki çizginin bir noktada kesişmesi anlamını taşır. Saygı saldırganlık içtepisinden güçlü olduğu sürece, birey kendisini tutacaktır; saldırma eğilimi saygıdan daha güçlü duruma geldiğinde birey saldırganlığını açığa vuracaktır. Bu nedenle, Şekil 6-2'de erkek çocuk, annesine karşı saygısı, ona saldırma içtepisinden daha güçlü olduğu için, annesine ya da kendisinden büyük erkek kardeşine saldırmayacaktır. Fakat, kızkardeşi babasından yeteri kadar farklıdır, ona duyduğu saygı, göreli olarak, düşüktür ve saldırganlık içtepisinin gücü açısından ise, kız kardeşi yeterince babasına benzemektedir. Dolayısıyla, çocuk babasına vurmaya istekli değildir ama kızkardeşine sözel saldırganlıkta bulunabilir.

İki eğilimin (saygı ve saldırganlık) göreli güçleri saldırganlığın hedefinin kim olacağını ve ne kadarlık bir saldırganlığın açığa vurulacağını belirleyen etmenlerdir. Saldırganlık içtepisi, hemen hemen saygı kadar güçlü olduğunda, Şekil 6-2'de iki çizgi daha çabuk kesişecek, saldırganlığın hedefi, gerçek kaynağa çok benzeyecek ve açığa vurulan saldırganlığın düzeyi çok yüksek olacaktır. Saygı saldırganlık duygularından daha güçlü olduğunda, hedef gerçek hedeften oldukça farklı olacak ve çok az bir saldırganlık açığa vurulacaktır.

Benzerlik boyutu, verdiğimiz örnekteki kadar basit olmak zorunda değildir. Bunu belirtmekte yarar vardır. Bir toplumdaki saldırganlık, büyük ölçüde, karmaşık ve çok ayrıntılı boyutlar üzerinde yön değiştirmeden kaynaklanıyor olabilir. Örneğin, birçok ergen anababalarına karşı kızgınlık duyguları beslemek eğilimindedir. Anababalar ailede güç kaynağıdırlar, yetkedirler (otorite) ve kaçınılmaz olarak, çocuklarının arzularını engellemek zorundadırlar. Dolayısıyla, kızgınlık duyguları uyandırırlar. Bazı durumlarda bu kızgınlık, ergenlik başkaldırıları ve aileden kopmalarla, anababaya karşı doğrudan ifade edilir. Ancak, bir çok durumda, yetkeyi temsil eden diğer insanlara doğru yön değiştirir. Ergenler, anababaya aile ya da arkadaşlık bağları ile bağlı kişileri seçmek zorunda değildirler. Okul yöneticileri ölçüte uymaktadır ve saldırganlığın olası hedefleri arasındadırlar.

Yön değiştirme bir hedef benzerliği boyutu üzerinde olabildiği gibi, bir tepki boyutu üzerinde de gerçekleşebilir. Davranışlarını yanlış yorumladıkları için Washington Basın Birliği'ne kızan ABD Başkanı'nı düşününüz. Onlara doğrudan saldırmaktan bayağı

çekinebilir çünkü kendisine karşı daha da acımasız olmalarından ve şimdikinden daha da az sevilmesine neden olabileceklerinden korkmaktadır. Fakat arkalarından küçümseyici yorumlar yaparak, Beyaz Saray kabullerine çağırmayarak, basın odasında onlar için ayrılan telefonların sayısını azaltarak, basın toplantılarına davet etmeyerek vb. yollarla onlara dolaylı yollardan saldırabilir. Bu tepkilerden hiç biri duyduğu engellenmeye karşı doğrudan bir saldırganlık eylemi değildir; saldırganlığına daha belirsiz, daha ince ve örtülü biçimlerde yön değiştirtir. Gerçekte, saldırganlığın böylesi dolaylı biçimlerine sık sık başvuran kişileri niteleyen bir deyim vardır: edilgen-saldırgan kişilik.

Donnerstein'lar tarafından yapılan bir dizi çalışmayı tartışmış bulunuyoruz. Siyah hedeflerin karşılık verebileceklerinden korkan beyaz denekler doğrudan saldırganlığı arttırmaktan çekinmişlerdi; tersine, sorumluluğu kendilerinden çok araştırmacıya yüklenebilecek dolaylı saldırganlığa yönelmişlerdi. Bu tür yön değiştirmenin diğer bir örneği, sınırın ötesinden sık sık top ateşlerine hedef olmuş İsrail çocukları üzerinde yapılmış bir çalışmadan gelmektedir. Ziv Kruglanski ve Shulman (1974) top ateşine tutulmuş yerleşim merkezlerinden çocukları, hiç top ateşine tutulmamış merkezlerden çocuklarla karşılaştırdılar. Bu çocuklar, savaşa karşı tutumlarında militarizmin derecesi bakımından ya da düşman gerillalara karşı açık saldırganlık tutumlarında bir farklılık göstermediler. Fakat, örtülü olarak daha saldırgandılar. Düş (rüya) tercihleri savaşta yengiyi daha sık desteklediklerini, engellenmeye karşı tepkileri ölçen bir projektif test de başkalarına karşı daha fazla saldırganlık tepkilerine başvurduklarını gösterdi.

SUÇLU ARAMA YA DA GÜNAH KEÇİSİ SEÇME. Yön değiştirmeye, engellenme ya da rahatsızlık kaynağına saldırılamadığı zaman başvurulur. Ancak, engellenme kaynaklarının görülebilir ve kimliklenebilir olmadığı zamanlar vardır. Bir adamın evine yıldırım düşer, şehirlerarası bir yolda arabasının lastiği patlar, ekonomik çöküntü dönemidir işini kaybeder. Kızgınlık ve saldırganlık duyar, fakat ortada açıkça suçlu biri yoktur. Bu koşullar altında, saldırganlık duygularının üzerine kanalize edilebileceği bir şamar oğlanı bulma eğilimi görülmektedir. İnsanlar güçlük ve sıkıntıları için suçlayabilecekleri bir kurban ararlar.

Kurbanın seçimi bir dizi etmene bağlıdır. Çocuklar bazı insanlara karşı saldırgan olmanın, diğer bazılarına karşı saldırgan olmaktan daha kabul edilebilir ya da tehlikesiz olduğunu öğrenirler. Belki de yaşamın ilk yıllarında kendilerinden daha büyük ve güçlü

birisi ile dövüşe girmemeyi öğrenmektedirler – zira, ne zaman böyle bir kişi ile dövüşseler sonuç, genellike kötü olmaktadır. Dolayısıyla, en iyi kurbanların güçsüz, karşılık veremeyecek ve öç alamayacak kişiler olduğunu öğrenirler. Ek olarak, bu "toplumsal olarak onaylanmış" hedefler çocukların hangi alt kültürün üyesi olduklarına bağlıdır. ABD'nin Illinois Eyaleti'nde Çiçero kasabasının ya da Arkansas Eyaleti'nde Little Rock kasabasının beyaz işçi alt kültüründe silahlar en çok tercih edilen saldırganlık hedefleri olarak görülmektedir. California'da San Jose'nin benzer bir alt kültüründe Meksikalılar ya da Doğulular seçilebilir. Başka yerlerde Katolikler, Yahudiler, Okiler, Polonyalılar, Türkler ya da Amerikalılar saldırganlık hedefleri olarak seçileceklerdir. Bazı zenci alt kültürlerinde de, genel olarak, beyazların saldırganlık hedefi olarak kabul edildiği görülmektedir. Çocuklar, anababaları ve alt kültürün geri kalanları bu rol için kimi seçmişlerse ona karşı, diğerlerine karşı olduğundan, daha fazla saldırganlık göstermeyi öğrenmektedirler.

Saldırmak için genel nüfus içerisinden birisini rastgele seçmek zordur çünkü, o kişi bunu hak etmek için hiç bir şey yapmamıştır. Ancak, eğer kurban olacak kişi kendisini nüfusun geri kalanından ayıran bir özelliğe sahipse, seçim o kadar zor olmayacaktır. O herkes gibi değildir; belirgin bir biçimde farklıdır. Sonra, o ya da ait olduğu alt grubun bütünü saldırı için seçildiğinde, insanlar sorunları için bütün dünyayı değil, özgül ve belirgin bir grubu suçladıklarına inanırlar.

Kurbanların çoğu durumda, belirgin ve farklı bir özelliğe sahip olmaları gereğinin önemli diğer bir nedeni, insanların kendilerinden farklı olanlara genellikle, kuşkulu ve biraz da düşmanca bakmalarıdır. Çekiciliği tartışırken de gördüğümüz gibi, benzememek sevilmemeye yol açar. Yalnızca farklı olma gerçeği, ne bakımdan farklı olunduğuna bakılmaksızın, olumsuz bir tepkiye yol açar görünmektedir. Grup üyeleri öteki üyelere, üye olmayanlardan daha iyi davranırlar, çünkü kendilerini diğer üyelere daha yakın hissederler, onlar hakkında daha çok şey bilirler, kendilerini onlara daha bağlı hissederler, vb. Fakat, farklı insanlara karşı gösterilen kuşku ve saldırganlık grup bağlılığına bir tepki olmaktan daha ileri bir şey gibi görünmektedir. Farklı insanlara karşı kötü davranma yönünde genel bir eğilim görülmektedir.

Freedman ve Doob (1968) tarafından yapılan bir deney, bu olguya açıklık getirmiştir. Altı denek, kendilerine kişiliklerinin çok iyi bir göstergesi olduğu söylenen uzun ve karmaşık bir kişilik testinden geçtiler. Bundan sonra, her deneğe, üzerinde gruptaki herkesin test puanlarının bulunduğu bir kâğıt verildi. Kâğıdın üzerinde

ayrıca, kendilerine benzer daha büyük bir denek grubuna ait puan dağılımı bulunmaktaydı. Bu kağıtlar üzerinde deneklerin yarısına puanlarının gruptaki diğer üyelerinkinden ve ayrıca daha büyük gruptaki kişilerin çoğununkinden farklı olduğu söylendi. Puanlar beş ölçek üzerinden verilmişti ve beş ölçeğin beşinden de çoğunluktan farklı puanlar aldıkları görülüyordu. Deneklerin diğer yarısı ölçeklerin ortasında ya da ortasına yakın bir yerinde puanlar aldılar. Amaç bazı deneklerin farklı olduklarını, bazılarının da farklı olmadıklarını hissetmelerini sağlamaktı. Ek olarak, tüm deneklerin, diğerlerinden birisinin çok farklı olduğuna inanmaları sağlandı. Puanları tutarlı olarak çok farklı idi. Böylece, her denek, grubun kendisi, dört farksız ve bir farklı denekten oluştuğunu görüyordu. Puanlar bir harf kodu ile gösterildi ve denekler yalnızca kendi harflerini biliyorlardı; hangi puanın kime ait olduğunu bilmiyorlardı.

Bundan sonra araştırmacı, deneyin ikinci bölümünün bir öğrenme testinden oluştuğunu açıkladı. Deneklerden biri öğrenci rolü oynarken, diğerleri yargılayıcı olacaklardı. Öğrenci bir yaratıcılık testine iyi ve orjinal tepkiler vermeye çalışacaktı. Diğerleri bu tepkilerin iyi olup olmadığına karar vereceklerdi. Belirli bir tepkinin iyi olmadığına karar verdikleri her durumda, öğrenciye şiddetli bir elektrik şoku verilecekti. Araştırmacı kimin öğrenci olacağının kendisi için önemli olmadığını ve buna genellikle grubun karar verdiğini söyledi. Sonra, her denekten diğerlerini, öğrencilik rolü için bir tercih sırasına koyması istendi. Diğer bir deyişle, deneklere, çok tatsız ve acı verici bir görev için diğer üyelerden birinin numarasını seçme fırsatı verildi. Veriler Çizelge 6-6'da görülmektedir.

ÇİZELGE 6-6
Farklı ve farksız deneklerin şok ve ödül için farklıyı seçme dereceleri

Seçimi Yapan Denek	Şok için	Ödül için
Farklı	2.18	3.73
Farksız	3.91	2.82

Not: Rakamlar 1'le 4 arasında bölmelenmiş bir ölçekte ortalama sıralamalardır, rakamlar büyüdükçe farklıların daha fazla seçildiğini göstermektedirler.
Kaynak: Freedman ve Doob'dan (1968) uyarlanmıştır.

Farksızların, hemen hemen tümü, tatsız iş için gruptaki tek farklı deneği seçmişlerdir. Farklı deneklerse tersi bir eğilim sergilemişler; acı verici rol için bir farksızı seçmişlerdir. Böylece, bütün deneklerin kendilerinden farklı birisini seçtikleri görülmüştür. Seçtiklerinin kendilerinden hangi bakımlardan farklı olduğu konusunda hiçbir şey bilmemelerine karşın böyle davranmışlardır.

Farklı insanları seçme eğiliminin tümüyle ayrımsız olmadığına dikkat etmek gerekir. Bu aynı durumdaki deneklerden, iyi para kazandırabilecek bir rol için birisini seçmeleri istendiğinde, farklı birisinden çok, kendilerine benzeyen birisini seçme eğilimi göstermişlerdir. Dolayısıyla, farklıları yalnızca tatsız iş için seçmekle kalmamışlar, aynı zamanda, onları iyi bir iş için seçmekten de kaçınmışlardır.

Bir kurban seçmenin neden önyargının temellerinden birisini oluşturduğunu şimdi görebiliriz. En iyi kurbanlar zayıflardır, farklıdırlar ve kolaylıkla ayırdedilebilirler. Bunlar, hiç değilse ABD'de, önyargı için başlıca hedef olan gruplara özgü niteliklerdir. Amerikalı zenciler bütün bu nitelikleri paylaşmaktadırlar. Beyazlardan daha yoksul ve daha az eğitilmiş, dolayısıyla, daha zayıflardır. Ayrıca, beyaz çoğunluktan belirgin bir biçimde farklıdırlar. Katolik ve Yahudiler deri rengi gibi belirgin ve çarpıcı bir özellikle protestan çoğunluktan kolaylıkla ayrılamazlar, fakat farklı isimler taşımak, farklı ulusal kökenlere sahip olmak ve en önemlisi, farklı dinsel uygulamalar yapmak eğilimindedirler. Kurban arayıp bulmanın, önyargıların tek ve hatta temel nedeni olduğunu söylemek istemiyoruz, fakat onlara yol açan mekanizmalardan biridir, bunu belirtmek istiyoruz. Yukarıda, değindiğimiz gibi, anababa ya da akranlardan uygun saldırganlık hedeflerini öğrenme, önyargıları kuşaktan kuşağa canlı tutan temel etmendir. Günah keçisi bulma, önyargının daha başlangıçtan nasıl başladığını açıklamanın bir yolu olabilir.

LABORATUVARDA GÖZLENEN SALDIRGANLIK

Boşalma kuramına göre, saldırganlığı açığa vurma kızgınlık duygusunu azaltır ve sonuç olarak, daha sonraki ve daha ileri saldırgan davranış olasılığını azaltır. Boşalma denencesinin en açık ve en doğrudan biçimini daha önce tartışmıştık. Bu denenceye göre engelleyene karşı doğrudan saldırgan karşılık (fiziksel ya da sözel), gelecekteki saldırgan davranış düzeyini düşürür. Fakat, başka, daha doğrudan saldırganlık biçimlerinin de kızgınlığı azalttığı düşünülür. Bu durumlarda, saldırganlığın gündüz rüyası ya da düş-

lem yolu ile azaltıldığı varsayılır. Bazen kişi doğrudan ve etkin olarak gündüz rüyalarına girer. Böyle bir durum, daha önce değindiğimiz Feshbach'ın bir (1955) çalışmasında görülmüştür. Bu çalışmada, kızdırılan deneklerin saldırganlık içeren manzaralardan oluşan projektif test uyaranları hakkında öyküler yazdıktan sonra, saldırganlıklarının azaldığı görülmüştür. Leak'ın (1974) bir araştırmasında saldırgan denekler düşmanca karikatürlere baktıktan sonra, daha az saldırgan davranmışlardır. Burada da gündüz rüyasında saldırganlık yolu ile boşalma söz konusu idi.

Fakat, boşalma denencesinin hâlâ bir başka şekli vardır. Buna göre, kızgınlık duygusu başka insanları saldırgan davranırken gözlemekle de azaltılabilir. Diğer bir deyişle, insanlar kendilerini saldırganın yerine koyarak saldırganlıklarını azaltır ve tıpkı saldırgan davranışta kendileri bulunuyormuşcasına kızgınlık duyguları azalır. Boşalma görüşünün bu türünü Yunan trajedisinin amaç ve etkisini tartışırken Aristo ortaya atmıştır. Dinleyiciler bir oyunu seyrederlerken bir dizi değişik heyecanı yaşarlar. Örneğin, kahramana hakaret edildiğinde, doğrudan olaya karışmamalarına karşın, kendileri de kızarlar. Bu kızgınlık davranışlarını doğrudan etkilemez. Yani hakaret edene hakaret etmezler. Bunun yerine, kendilerini kahramanın yerine koyarak ve onun davranışları aracılığı ile düşmanlıklarını ifade ederler. Aristo'ya göre, bu uyarılma ve heyecan ifadesi heyecanın ortadan kalkması ya da boşalması ile sonuçlanır. Bununla da seyircilerin gelecekte aynı heyecanı duymaları olasılığının azaldığını anlatmak istemiştir. Eğer, Albee'nin "Kim Korkar Virjinia Woolf'tan"ı gibi insanlar arasında sonsuz bir sözel atışma zincirini canlandıran bir oyunu seyredersek, biz kendimiz her türlü kızgınlık duygu ve içtepisinden boşalmış oluruz.

Bu denence ya da görüşün toplumsal önemi büyük olabilir. Bir çok toplumsal eleştirmen, geçmiş yıllarda televizyon ya da filmlerdeki şiddetin, onları seyredenlerde saldırganlığı arttırdığından yakınmıştır. Boşalma kuramı bunun tersi bir kestirmede bulunmaktadır; başkaları arasındaki şiddet ve sadırganlığı seyretme, gerçekte, kızgınlık duyguları içinde olanların bu duygularını azaltacaktır. Bunların hangisi doğrudur?

Saldırganlığın gözlenmesini içeren durumlarda, boşalma kuramının en güçlü taraftarı Feshbach'tır. Feshbach kızdırılmış ve kızdırılmamış deneklere, ya çok şiddetli geçen bir boks maçı filminin ya da nötr bir filmin gösterildiği öncü bir deney yaptı (1961). Filmden sonra yapılan saldırganlık ölçümleri, boks filmini seyretmenin kızdırılmış deneklerde saldırganlığı azalttığını, kızdırılmamış deneklerde ise biraz arttırdığını gösterdi. Dolayısıyla, bu çalışma,

boşalma denencesini az da olsa destekler göründü. Başkalarını saldırgan davranırken seyretme, tıpkı, düşlemlerde saldırganlıkta bulunma gibi, kızgınlığı ve sonuçta saldırgan davranışları azaltarak, kendi kızgınlık duygularımız üzerinde etkili olabilir. Fakat, saldırganlığı gözlemenin kızgınlık azaltma işlevinin bu tek gösterisine, denekler üzerinde yapılan çok sayıda laboratuvar çalışmasında bir daha rastlanmamıştır. Diğer bütün laboratuvar çalışmalarının hemen tümü kısa şiddet filmleri seyretmenin, daha sonraki saldırgan davranışı gerçekten arttırdığını göstermiştir. Bu çalışmalar, genelde, iki örüntüden birini izlemişlerdir.

Taklide dayalı saldırganlık

Şişirme bir oyuncak bebek kullanarak Bundura'nın yaptığı taklit deneyleri bu örüntülerden birini temsil eder. Bu deneylerin amacı, yetişkinlerin saldırgan davranışlarını taklit ederek, çocukların saldırganlığı nasıl öğrendiklerini göstermekti. Okul öncesi yaşlardaki çocuklar hafifçe engellendikten sonra, bir yetkişkinin şişirme bir oyuncak bebeğe karşı saldırganlığını seyrettiler. Çocuklar oyuncak bebekle bir odada kendileri yalnız bırakıldıklarında, yetişkinin gösterdiği saldırgan davranışlardan pek çoğunu tekrarladılar. Bu deneylerdeki anahtar kuramsal görüş, çocukların özgül saldırgan tepkileri başkalarında seyrederek öğrendikleri yönünde idi. Dolayısıyla, bu görüşe uygun olarak, yetişkinin davranışından dolayı ödüllendirilmesi ve durumun yetişkin modelle özdeşleşmeyi kolaylaştırması halinde, saldırgan yetişkini seyretme böylesi dolaylı öğrenmeleri artırmalıdır. Böylece, Bandura'nın deneylerinde, (1) modelin ödüllendirildiği, (2) modelin çocukla aynı cinsten olduğu ve (3) çocuğun modelle daha önceden bir çocuk-bakıcı ilişkisi (model çocuğun öğretmeni ya da arkadaşı olduğunda) yaşamış olduğu durumlarda, ikisi arasında hiçbir ilişkinin bulunmadığı durumlarda olduğundan daha fazla taklide dayalı saldırganlık görülür.

Kontrolü Gevşetme (disinhibition)

Birçok deneyde kullanılan öteki önemli laboratuvar örüntüsü de Leonard Berkowitz ve öğrencileri tarafından geliştirilmiştir. Bu deneylerde, genel olarak, bir hakaretle kızdırılmış ya da kızdırılmamış üniversite öğrencilerine kısa bir şiddet filmi gösterilmiştir. Bağımlı değişken, çoğunlukla, bir sözde öğrenme durumunda bir yalancı deneğe verilen sözde elektrik şoku olmuştur. Bu çalışmaların çoğunda, Kırk Douglas'ın oynadığı **Şampiyon** adlı boks maçı filmin-

den yedi dakikalık bir kesit kullanılmıştır. Şiddet içeren filmi seyretme, daha önce deneğin kendisine bir saldırı olsun ya da olmasın, genellikle, yalancı deneğe karşı daha büyük bir saldırı ile sonuçlanmıştır (Geen ve O'Neal, 1969). Örneğin, Hartman (1969) mahkemece Kaliforniya Gençlik Otoritesi'nin gözetimine verilen erkek ergenler üzerinde bir araştırma yaptı. Deneklerin yarısı toplumsal güven, incelikli düşünce gücü, toplumsal yargı gücü yoksunluğu ve benzerlerine ilişkin bir yalancı deneğin teype alınmış yorumlarını dinlemek zorunda bırakılarak kızdırıldılar. Bundan sonra kendilerine iki filmden biri gösterildi: Yumruk dövüşüne dönüşen bir kavga filmi ya da basket atmaya çalışan iki çocuğu gösteren nötr bir film. İki film de iki dakikalıktı. Sonra, bütün denekler bir sözde öğrenme durumu içine sokuldular. Şişirme bebek deneylerinde olduğu gibi, saldırgan filmi seyretme daha önce gördüğümüz bir çok hakaret ve saldırı çalışmasından elde edilen bulgularla tutarlı olarak, saldırganlığı arttırıyordu.

Bu deneyin değişik diğer bir biçiminde, Don Rickels'ın oynadığı kısa bir filmde sözel saldırganlığa tanık olan denekler, ardından kendileri daha fazla açık saldırgan davranışta bulundular (Berkowitz, 1970). Okul öncesi çocuklarla yapılan şişirme bebekli deneylerde olduğu gibi, filmdeki saldırganla özdeşleşmeyi arttırmanın saldırganlığı da arttırdığı görüldü. Örneğin, deneklerden kendilerini boks maçının galibi ile özdeşleştirmeleri istendiğinde, yargıçla özdeşleşmeleri istenen ya da filmi nasıl seyredecekleri konusunda böyle bir yönerge almayan deneklerden daha fazla saldırganlık gösterdiler. Benzer biçimde, film boks maçında yenilen kişiyi olumsuz bir biçimde yansıtarak, onaylanabilir saldırganlığı sergilediğinde, daha fazla saldırganlık gösterildi (Bkz. Berkowitz ve Rawlings, 1963; Berkowitz ve Geen, 1967).

Bu yaklaşımın biraz daha değişik bir biçimi, Berkowitz'in saldırgan davranışa ilişkin klasik koşullama kuramı üzerine temellendirilmiştir. Bu yaklaşıma göre saldıgran davranış, kızmanın ve saldırgan davranışları çağrıştıran ortamsal özendiricilerin birlikte bir işlevidir. Diğer bir anlatımla, kızgın herhangi bir kişide saldırganlığın başlayabilmesi için saldırganlığı çağrıştıran uyaranların bulunması gereklidir. Berkowitz şiddet filmlerinin saldırgan tepkileri özendirici uyaranlar içerebildiklerini gösteren bir dizi çalışma yapmıştır. Örneğin, bir çalışmada yalancı denek ya bir boksör ya da bir iletişim bölümü öğrencisi olarak tanıtılmıştır. Şampiyon adlı boks filminden yedi dakikalık bir bölümü seyrettikten sonra, denek "boksör" yalancı deneğe, "iletişim bölümü öğrencisine" verdiğinden daha fazla şok vermiştir (Berkowitz, 1965). Benzer biçimde, filmde

Kırk Douglas'ın dövüldüğünü gören deneklerin adı "Kırk" olan bir yalancı deneğe adı "Bob" olandan daha fazla şok verdikleri gözlenmiştir (Berkowitz ve Geen, 1966) ve Kırk Douglas'ın filmdeki ismini (Mitch Kelly) alan yalancı deneğe "Kırk" adını alan yalancı denekten daha fazla şok verilmiştir. Bütün bu durumlarda, filmdeki model, yalancı deneğe karşı saldırgan davranışı başlatan ipuçları vermekteydi. Doğal olarak bu ipuçları, bu durumlarda olduğu gibi, ya saldırganlığı uyarabilir ya da daha önce tartışılan araştırmalarda olduğu gibi, saldırganlığa ket vurabilirler. Bu ikinci grup çalışmalar, kurbanda görülen acı çekme belirtilerinin, çoğu koşullarda, saldırganlığı azalttığını göstermektedir. Zira, bir başkasının acısına karşı çoğunluğumuzun öğrendiği tepki saldırganlığa ket vurmadır.

Bu laboratuvar deneylerinin büyük bir çoğunluğu, saldırganlığı seyretmenin daha az değil, daha çok saldırganlığa yol açtığını göstermiştir. Çok sınırlı bazı durumlar dışında, boşalma etkisi bu deneylerde görülmemektedir. Etki, ister taklit etme ister uyarma, isterse etkinleştirme ya da saldırganlığı başlatma olarak betimlensin, sonuç aynıdır. Saldırganlığı seyretme bu deneylerde daha fazla saldırgan davranışa yol açmıştır.

Feshbach böylesi laboratuvar deneylerinden çoğunun boşalma yaklaşımını desteklemediğini kabul etmektedir. Fakat, bunların boşalma denencesinin iyi birer sınaması olmadıklarını ileri sürmektedir. Boşalmanın olabilmesi için, kişinin kızgınlık içtepilerini gündüz rüyası biçiminde dışarı akıtabilmesine yeterli bir fırsatın bulunması zorunludur. Bu, hayali olduğu açıkça belli, kızgınlık boşalmasına yetecek kadar uzun bir film demektir. Yapılan deneyler, genellikle, çok kısa film kesitleri kullanmışlardır. Bunlar deneklerin uzun bir gündüz rüyasına ya da düşleme girebilmeleri için çok kısadırlar. Ayrıca, kullanılan filmler, çoğu kez, oldukça gerçekçidirler. Feshbach'a göre, bu deneylerin çoğunun koşulları (kısa ve gerçekçi) altında, Bandura ve Berkowitz tarafından açıklanan süreçler daha başat olacaktır: ödüllendirilmiş saldırgan davranışlar taklit edilirken daha önceden öğrenilmiş saldırgan davranışlar tekrarlanacaktır. Fakat, Feshbach saldırganlığın gündüz rüyası içinde boşalabilmesi için gözlenen saldırganlığın, zaman açısından uzun ve karikatürlerde ya da açıkça kurgusal filmlerde olduğu gibi, gündüz rüyasına daha elverişli olması gerektiği üzerinde durmaktadır. Ona göre, ancak bu koşullar altında insanlar saldırgan içtepilerini gündüz rüyası içinde boşaltabilir ve bu da onların saldırganlıklarını azaltabilir.

Bu gerçekçi-gündüz rüyası ayırımını bir dizi çalışma sınamış ve genellikle destekleyici sonuçlar elde edilmiştir. Berkowitz ve Alioto

(1973) deneklere 2. Dünya Savaşı sırasında, deniz kuvvetlerinin Japonlar'ın elindeki bir pasifik adasına çıkartmalarını belgeleyen bir film gösterdiler. Bir koşulda, filmin bir belgesel olduğu (doğrusu); diğerinde ise Hollywood yapımı olduğu söylendi. Gerçekçi film kurgusal olanından daha fazla saldırganlığa yol açtı. Feshbach (1972) tarafından yapılan benzer bir çalışma da aynı sonucu elde etti. Ancak, Beyer (1972) tersine kanıtlar elde etti. Ayrıca, Worchel ve arkadaşları (1976) Attica Tutukevi ayaklanmasına ilişkin bir belgesel ile daha önceki Brando "Motosikletli Saldırgan" filmini yani "Vahşiler"i karşılaştırdılar ve gerçekçi filmden sonra daha büyük bir saldırganlık görülmedi. Dolayısıyla, bu gündüz rüyası-gerçekçi sorununa ilişkin olarak henüz bir sonuca varmaya yetecek kadar kanıt yoktur.

YAYIN ARAÇLARINDA (TELEVİZYONDA) SALDIRGANLIK

Son yıllarda filmlerin büyük ölçüde saldırganlık içermeye başladığını söylemek gerçeği tam anlamıyla ifade etmez. Dövüşme, dövme, öldürme ve cinayet, kovboy ve gangster filmlerinin her zaman ortak konusu olmuştur. Fakat, son yıllardaki filmler saldırganlığın ölçü ve canlılığını giderek tırmandırmışlardır. **Bonny ve Clyde** ve **The Wild Bunch**'ın Amerikan filmlerinde ilk kez kanı kırmızı gösterdikleri söylenebilir. İnsanlar yalnızca, uzakta ölmüyor ya da midelerini bastırarak yere düşmüyorlar artık. Bu filmlerde, gerçekten kanları akıyor ve acı çekiyorlar; mermi yaraları açılıyor; kan yavaşça giysilerini lekelemek yerine, ritmik olarak kurbanların bedeninden fışkırıyor. Televizyon da programlarında şiddete oldukça bağımlıdır. Söyleşi, sağlık, değişik konular ve güldürü gösterileri dışında en çok seyredildiği zamanda sunulan programların hemen tümü kadar, çocuklar için özel olarak hazırlanan TV filmleri de şu ya da bu biçimde şiddet içermektedir. Vestern, polis, gangster ve casus pogramları ve çoğu TV filmleri dövüş, kurşunlama ve öldürme sahneleri ile doludur. Televizyondaki şiddet, sinema filmlerinde olduğu kadar canlı ve açık olmamakla birlikte, şaşırtıcı derecede yaygındır. Bütün bunlar bizi, "bu sürekli şiddet bombardımanı, davranışı nasıl etkilemektedir" sorusuna getirmektedir.

Yayın araçlarında şiddet politikası

Televizyonda şiddet önemli bir politika konusu durumuna gelmiştir. ABD'de Kongre'nin konu ile ilgilenmesi sonucu, 1960'ların son-

larında yayın araçlarında şiddet araştırmaları için çok büyük miktarlarda para ayrılmıştır. Yapılan araştırmalardan sonra, araştırma fonlarını dağıtan ABD Halk Sağlığı Hizmetleri Genel Müdürlüğü için bir rapor hazırlanmıştır. Bu rapor, oldukça dikkatli, aşağıdaki sonuca varmaktadır:

> *Televizyon seyretme ile saldırgan davranış arasında, ilk bakışta, kesin olmamakla birlikte, nedensel bir ilişki var gibi görünmektedir; kanıtlar böyle bir ilişkinin yalnızca çocuklar (saldırgan eğilimli) için geçerli olduğuna işaret etmektedir; yine bu kanıtlar aynı ilişkinin yalnızca, bazı çevresel bağlamlarda işlerlik kazandığı doğrultusundadır* (ABD Halk Sağlığı Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Televizyon ve Toplumsal Davranış Bilimsel Danışma Grubu, 1972, s. 11).

Rapor, onu hazırlayan grup üyelerinin verici televizyon istasyonlarının temsilcileri olmaları ve dolayısıyla, tarafsız bilimsel gözlemciler olamayacakları savıyla, şiddetle eleştirildi (belki yanlış ama oldukça anlaşılabilir olarak) (Carter ve Strickland, 1975). Bundan sonra, değişik sonuçlara varan başka raporlar hazırlandı (Özellikle, Comstock, 1975; ile Kaplan ve Singer, 1977; arasındaki zıtlık dikkat çekicidir). Fakat eleştirilerin büyük çoğunluğu, komite ya da grubun televizyondaki şiddetin etkilerini hafife aldığı yönünde olmuştur.

Elde edilen kanıtların çoğu çelişkili olduğundan, bu anlaşmazlık doğal görülebilir. Bazı ayrıntılarına inerek daha önce de tartıştığımız gibi, laboratuvar deneylerinden elde edilen kanıtlar ve bazı kuramsal açıklamalar şiddeti seyretmenin, hiç değilse, bireyin kendisini şiddete daha bir eğilimli kıldığına işaret etmektedir. Birisinin dövüldüğünü seyreden bir çocuk, bir ölçüde uyarılmış olabilir. Ayrıca, bu çeşit saldırganlığın toplumda kabul edilebilir, hatta arzu edilen bir davranış olduğunu öğrenebilir (özellikle, savaşı kazanan kişi olayın kahramanı ise). Bu tepkilerin her ikisi de çocuğun gelecekte, saldırgan davranma eğilimini arttırabilir. Öte yandan, şiddeti seyretmenin, eğer çocuğun, kendisini kahramanla özdeşleştirerek, saldırganlık duygularını onun aracılığı ile açığa vurmasına izin vermiş ve böylece bir boşalma etkisi sağlamışsa, saldırganlığı azaltması olasılığı da vardır. Fakat, laboratuvardan elde edilen tüm bulgular kişi, yalnızca kendisi saldırgan davranışta bulunursa ya da kızgınlığının kaynağını cezalandırılırken seyrederse saldırganlık duygularının azalacağına işaret etmektedir. Alışılan biçimi ile, televizyonda bu olmadığından, çocuktaki saldırganlık duygularının azalma-

ması ve dolayısıyla da, saldırganlığın gerilememesi gerekir. Yalnızca, laboratuvar deneylerine dayanarak, televizyondaki şiddetin saldırganlığı arttırdığını söyleyemeyiz.

Dış geçerlik

Sağduyu, televizyonda şiddetin kişilerarası saldırganlığı arttırdığına inanır. Bu yargı, büyük ölçüde, hemen yukarıda gözden geçirdiğimiz laboratuvar çalışmalarında elde edilen kanıtlara dayandırılmaktadır. Laboratuvar çalışmalarının büyük çoğunluğu televizyonun, şiddet gözlendikten sonraki saldırganlığı arttırdığını göstermektedir. Fakat, tipik bir laboratuvar deneyi ile, buradan elde edilen sonuçları genellemek isteyebileceğimiz gerçek bir durum arasında oldukça büyük farklar vardır. Bu durum, söz konusu laboratuvar deneylerinin dış geçerlikleri konusunda bir yargıya varmamızı gerektirmektedir. Campbell ve Stanley (1963) tarafından tanımlandığı gibi, "Dış geçerlik genellenebilirlik sorusunu sormaktadır: Elde edilen etki hangi gruplara, durumlara, işlem değişkenlerine, ölçüm değişkenlerine genellenebilir?" (s. 6). Bu nedenle, televizyon-şiddet deneylerinin dış geçerliklerini değerlendirmeye çalışmak önem taşımaktadır.

Dış geçerlik sorununa yaklaşmanın bir yolu, sonuçları en çok genellemek istediğimiz durumu açıkça ortaya koymak ve ondan sonra, üzerinde çalıştığımız deneysel durumlara ne kadar benzediğine bakmaktır. İletişim araçlarında şiddete ilişkin olarak en çok televizyon üzerinde durulmaktadır. Çünkü engel tanımaksızın evlerin içine girmekte, dolayısıyla, etki yolları denetimsiz kalmaktadır (ve hemen hemen denetlenemez durumdadır). En çok erkek ergenlerin (en üst düzeyde şiddet içeren suçlardan sorumlu) televizyonda şiddeti seyredecekleri, sonra da sokağa çıkıp şiddet içeren suçlar işleyecekleri konusunda kaygı duyulmaktadır. Fakat, şiddeti gözlemenin etkilerine ilişkin laboratuvar çalışmaları, bu gerçek yaşam durumundan (evde televizyon) çok önemli bazı bakımlardan ayrılıklar göstermektedir. Bağımsız değişkenleri düşününüz. Televizyon programlarının ve televizyon seyretmenin tersine, deneklere gösterilen *filmler çok kısa* ve hemen hemen tümüyle t*ek bir şiddet öyküsünden oluşmaktadır*. Aksine, gerçek yaşamda normal bir çocuk, bir gecede, dört saate kadar varabilen, bir dizi farklı programdan oluşan, televizyon seyretmektedir. Dahası, her program bir romantik öyküler, mizah, özgeci davranış, kahramanlık, alışılmış konuşma ve saldırganlıkla hiçbir ilişkisi olmayan başka her türlü insan davranışı karışımını içermektedir. Böylece, gerçek yaşamda

televizyon, deneylerde genellikle gördüğümüz saldırgan modelleri kısa ve yoğun olarak seyrettirme yerine, çocuklara kopye edebilecekleri olası her türlü davranışın karışımından oluşan bir program sunmaktadır. Diğer bir anlatımla, deneyler deneklere saf saldırgan bir program sunarlarken, alışık olduğumuz kadarı ile televizyon çok daha geniş bir insan davranışı çeşitlemesi sunmaktadır.

Fakat, televizyonla laboratuvar deneyleri arasındaki farklılığın en belirgin olduğu öge bağımlı değişkendir. Bu da seyreden tarafından gösterilen saldırgan davranıştır. En önemlisi, *bütün deneylerde bu saldırganlık tümüyle izin verilmiş türden saldırganlıktır*. Bir deney, hiçbir zaman, deneklerin yanlış olduğunu, onaylanmayacağını ya da sonunda cezalandırılacaklarını, istenmeyen bir sürü olumsuzluğa katlanmak zorunda kalacaklarını bildikleri saldırganlığı ölçmez. Diğer bir deyişle, laboratuvar deneyleri, her zaman deneklerin sonunda istenmeyen hiçbir durumla karşılaşmayacaklarını bildikleri türden saldırganlığı araştırır (gerçekte, bazen saldırgan olmaları istenir ya da özendirilir bile). Çocuklar şişirme bir bebeğe vurmanın kendilerine istemedikleri hiçbir şey getirmeyeceğini bilirler: hiç kimse onları kınamayacak ve öyle davrandıkları için kötü kişiler olduklarını düşünmeyecektir. Şişirme bebek açıkça bir oyuncaktır. Gerçekten, şişirme bebeği dövdüğü için cezalandırılan modelin gözlenmesini içeren deneylerde, taklide dayalı saldırganlığın büyük ölçüde azaldığı görülmektedir. Daha yaşlı denekleri kullanan deneylerin çoğu Buss öğrenme-şok makinasının değişik bir biçimini kullanmışlardır. Deneğe bir öğrenme deneyinde olduğu ve kurbanı hataları için cezalandırması gerektiği söylenmiştir. Bu, toplumsal olarak onaylanmayan, hoş görülmeyen ya da düşmanca bir saldırganlık olayı değildir. Denek, araştırmacı öyle istediği için yalancı dengeğe şok vermenin olumsuz hiçbir yönünün bulunmadığını pekâlâ bilmektedir.

Gerçek yaşamda ise, tersine en çok, hoş görülmeyen, düşmanca saldırganlık üzerinde dururuz. Kışkırtılmamış saldırılar, silahlı soygun, dövme, ırza geçme ve cinayetler konusunda kaygı duyarız. Televizyonda saldırganlık konusuna ilgi, izin verilmiş ya da toplumca onaylanan saldırganlık konusundaki ilgiden kaynaklanmamaktadır. Çoğunlukla, spor karşılaşmaları ya da dramatik yapıtlardaki izin verilmiş saldırganlıkla ya da çocuklar, anababalar, öğretmenler, bakkallar ve benzerlerinin haksız davranışlarına ilişkin yakınmalarla pek ilgilenmeyiz. Yayınlarda saldırganlık konusundaki kaygı yalnızca izin verilmemiş, düşmanca saldırganlıkla ilgilidir ve bu tür saldırganlık laboratuvarda hiçbir zaman ölçülmemiştir.

Saldırganlığın laboratuvardaki ölçümleri başka birçok bakım-

dan gerçek yaşamdaki saldırganlıktan farklıdır. Genel olarak, karşılık verilmesi (öç alınması) olasılığı yoktur; gerçekten, böyle bir olasılığın bulunduğu durumlarda, saldırganlık olasılığı azalır. Sık sık saldırganlık eğlencelidir, yenidir ve bir oyundur; bir yazar şişirme bebek dövmeyi "yalnızlıkta saldırgan oyun" olarak betimlemiştir. Onun için, yeni bir oyuncaktan başka bir şey olmayan şişirme bebekle oynayan bir çocuk, sahibini öldürerek bir benzinliği soyan bir ergen çetesi ile karşılaştırılamaz bile. **Son olarak, bu deneylerde saldırganlık ölçümü, filmin görülmesinden hemen sonra yapılmaktadır.** Bunun nedeni, herhangi bir gecikmenin açıkça filmin etkisini azaltacak olmasıdır. Gerçekten, yedi dakikalık bir filmden birkaç saatten fazla sürecek bir etki beklemek güçtür. Birçok çalışma, filmin etkisinin çok çabuk, belki de dakikalarla ölçülebilecek kadar kısa bir sürede, ortadan kalktığını göstermektedir. Fakat, gerçek yaşamda, erkek çocuk elinde bıçakla oturma odasından dışarıya fırlayıp gördüğü ilk kişiye saldırmaz. Çoğu suçlar kişi televizyon seyrettikten oldukça uzun bir süre sonra işlenir. Caddelerde dolaşan insanlar evlerinde televizyon seyreden insanlar değildir. Öyle olsaydı, gerçekte, caddeler daha güvenli olabilirdi.

Dolayısıyla, bu deneylerin dış geçerlikleri oldukça zayıf görünmektedir. Fakat daha da önemlisi, laboratuvar deneyleriyle gerçek yaşam arasındaki bütün farklar yalnızca bir yönde etkili olurlar: laboratuvarda, benzeri gerçek yaşam koşullarında olduğundan daha fazla saldırgan davranışa yol açarlar. Diğer bir deyişle, laboratuvar deneylerindeki koşullar gerçek yaşam koşullarından saldırganlığı arttırıcı yönde farklılıklar gösterirler, bu nedenle de, şiddet filmlerinden kaynaklanan saldırganlığın abartılmış bir biçimi ile sonuçlanırlar. Bu deneyler, filmlerdeki şiddetin taklit ettirici ya da etkinleştirici bir etkiye yol açması olasılığını en üst düzeye çıkaracak biçimde yapılırlar. **Kısadırlar, hemen hemen tümüyle saldırgan bir hava taşırlar, deneğin saldırgan davranışı filmden hemen sonra ölçülür ve saldırganlığı tamamiyle "güvencede"dir, karşılık verilmesi olasılığı yoktur. Tümüyle izin verilmiş türdendir (gerçekte, sık sık özendirilir ya da beklenir). Bütün bunların kendi başlarına saldırganlığı arttırdığı gösterilmiştir.**

Alan deneyleri

Bu sorunlara bir çözüm yolu daha gerçekçi araştırmaların yapılmasıdır; diğer bir anlatımla deneylerin, genelleme yapacağımız gerçek yaşam koşullarına olabildiğince benzer koşullarda yapılması-

dır. Bunu yapabilmek için, nötr ya da şiddet içermeyen filme karşı, şiddet içeren film seyrettirme deneysel düzenlemesini aynen korumak gerekecektir. Fakat bunu, ergenlerin normal televizyon seyretme alışkanlıklarına daha çok benzeyen birşey bağlamında yapmak ve daha sonra, saldırgan davranışları alışılmış günlük durumlarda gözlemek gerekecektir. Bireyin doğal ortamı içinde ya da "alanda" yapıldıkları için bu tür çalışmalara alan deneyleri adı verilir. Beş temel alan deneyi yapılmıştır ve biz bunların hepsini daha önce gördük. Televizyonda şiddet sorununun bu kadar tartışmalı olduğu ve her iki taraf da bilimsel kanıtlara dayandığı için bu çalışmalardan her birine ilişkin biraz bilgi vermenin yararlı olacağı kanısındayız.

Bu sorunu gerçekçi bir durumda araştırma girişiminde bulunan ilk temel çalışma, Feshbach ve Singer (1970) tarafından yapılmıştır. ABD'de yöresel, özel ve eyalet okullarından erkek çocuklar, yansız olarak iki gruptan birine ayrıldılar: gruplardan biri "Gunsmoke" ve "FBI" gibi, büyük ölçüde, saldırgan televizyon programlarını seyrederken, diğeri "Ed, Sullivan Variety Show" ve "Bachelor Father" gibi saldırgan olmayan programlarla sınırlandırıldı. Çocuklar yalnızca, belirtilen listelerdeki programları seyredebilirlerdi ve haftada en az altı saati televizyon seyrederek geçirmek koşulu ile istedikleri kadar seyredebilirlerdi. Altı haftalık televizyon izleme döneminden önce ve sonra değişik saldırganlık ölçümleri yapıldı ve çocuklarda saldırganlığı hem akranları, hem de yetişkin yöneticiler değerlendirdi.

Sonuçta, özellikle, eyalet okullarında, saldırgan programları seyreden erkek çocuklar, gerçekte, daha az saldırgan bulundular. Daha az dövüştüler ve akranları ile daha az kavgaya girdiler. Saldırgan programları seyretmenin etkisi özel okullardaki çocuklar üzerinde de aynı fakat biraz daha zayıftı. Bu önemli çalışma, böylece, hiç değilse bazı koşullar altında, televizyonda şiddeti izlemenin saldırgan davranışları gerçekten azaltabileceğini göstermektedir. Bu etkinin açıklaması, boşalma görüşünden çıkarılmaktadır. Programlardaki iyi ve kötü kahramanlarla özdeşleşen çocuklar, böylece, saldırganlık duygularının bir bölümünü, kendilerini bu kahramanların yerine koyarak, televizyondaki şiddet aracılığı ile ifade etmişlerdir. Öte yandan, söz konusu etkinin, saldırgan olmayan programlarla sınırlandırılmış çocukların çok sevdikleri programları seyretmelerine izin verilmemesi nedeniyle, rahatsız edilmiş olmalarından da kaynaklanabileceği unutulmamalıdır. Bu olası ikinci açıklamaya karşın, Feshbach-Singer çalışması, televizyonun saldırganlığı nasıl etkilediğini ortaya koymaya çalışmakta ve

etkinin olumsuz olmayabileceğine işaret etmektedir.

Wells (1972) daha dar bir yaş uzanımı (yalnızca ortaokul), daha geniş bir zaman kesiti ve on okul alarak Feshbach-Singer çalışmasını tekrarladı. Sonuç olarak, saldırgan ve saldırgan olmayan televizyon programlarının çok az bir farka yol açtığını gördü. Saldırgan olmayan programları izleyen erkek çocuklar sözel olarak biraz daha saldırgandılar (Wells bunun sevdikleri programları seyretmelerine izin verilmemesi nedeniyle, bu çocukların engellenmelerinden ileri geldiğine inanmaktadır). Saldırgan programları izleyen çocuklar ise fiziksel olarak biraz daha saldırgandılar. Fakat, iki eğilim de çok güçlü değildi. Leyens, Camino, Parke ve Berkowitz (1975) problem erkek ergen çocuklara özgü bir Belçika okulunda benzer bir çalışma yaptılar. Bir haftalık bir gözlemden sonra, iki yurttaki erkek çocuklara bir hafta boyunca sadırgan film (IWO Jima, Bonnie and Clayd vb.) gösterildi ve iki başka yurtta da beş nötr film (Lily, Daddy's Fiancee vb.) gösterildi. Bundan sonra, bir hafta boyunca da çocukların davranışlarını gözlendi. Saldırgan filmleri seyreden yurtlardan birindeki çocuklar saldırgan filmi seyrettikten hemen sonra, izleyen öğleye doğru etkisini kaybetmekle birlikte, saldırgan davranışları arttırdılar. Saldırgan filmleri seyreden öteki yurtta hiç bir farklılık görülmedi.

Friedrich ve Stein (1973) anaokulu çocuklarına dört hafta boyunca, ya şiddet içeren on iki çizgi film (Batman, Supermen), ya olumlu sosyal eğlence filmleri (Mister Rogers) ya da nötr filmler (doğa hakkında) izlettiler. Bundan sonra çocuklar eğitilmiş gözlemciler tarafından dikkatle gözlendiler. Değerlendirmeler üç saldırganlık ölçeği ve iyi sınıf davranışını ölçen gene beş ölçek üzerinde yapıldı (kurallara uyma, gecikme hoşgörüsü, verilen işte ısrarlılık, işbirliği ve olumlu toplumsal davranış). Gruplar bu sekiz ölçeğin en fazla ikisi üzerinde anlamlı farklılıklar gösterdiler. Bu durumda filme alınmış saldırganlığı seyretmenin etkisi pek büyük olamazdı.

Biraz farklı bir çalışmalar takımı da Milgram ve Shotland (1973) tarafından yapılmıştır. En çok seyredilebileceği bir zamanda sunulan "Medical Center" adlı yasa dışı (ama saldırgan olmayan) davranışlar içeren programın özel sürümlerini (version) hazırladılar. Bir öykünün üç farklı sürümü vardı. Birinde kahraman birçok bağış toplama kutusunu ezer, içlerindeki parayı çalarak Meksika'ya kaçar. İkincisi, kahramanın Meksika yerine cezaevine gitmesi dışında, birincinin aynıdır. Üçüncüde, (olumlu bir film) kahraman kutuyu kırmak üzere bir sopayı kaldırır fakat, sonuçta kırmak yerine içine para atar. İlk dört deneyde denekler, programı bir tiyatroda

seyrettiler, sonra, eğer zamanı bildirilecek bir başka günde şehir merkezindeki bir büroya gelirlerse, kendilerine parasız bir radyo verileceği söylendi. Fakat büroda, radyoların bittiğini belirten bir not ve deliğinde yarısı dışarda kalmış bir 1 dolarlıkla içinde biraz para bulunan bir bağış kutusu buldular. Gizli TV kameraları deneklerin davranışlarını kaydetti. Fakat bu deneylerin hiçbirinde, farklı filmleri seyreden deneklerin davranışları arasında bir fark gözlenmedi. Beşinci bir deneyde, denekler filmleri evlerinde seyrettiler ve bedava radyo teklifi aldılar. Gene farklı filmlerin farklı etkilere neden olmadıkları görüldü. Altıncı deneyde, filmler şehir merkezinde özel olarak hazırlanmış ve içinde bir bağış kutusu bulunan bir otel odasında seyredildi. Bu kez, nötr koşullarda kutu içindeki paranın tümünün daha sık olarak alındığı, fakat, saldırgan içerikli filmde yarısı dışarıda kalmış 1 dolarlığın daha sık alındığına tanık olundu. Diğer bir deneyde, kahraman telefonla bağış toplamaya çalışan birisine eziyet ederken gösterildi. Filmden hemen sonra bağışlar televizyonda, numarası açıkça gösterilen bir telefon aracılığı ile yapıldı. Fakat, güvenilir bir çözümleme için gerekenden çok daha az sayıda kişi (denek) telefon etti.

Bu çalışmalardan her birinin eleştiriye açık yönleri vardır. Feshbach-Singer ve Wells çalışmalarında, saldırgan olmayan koşullardaki erkek ergenler normal olarak sevdikleri programlardan yoksun bırakılmışlardır. Bu engellenme kendi başına, saldırganlıklarını arttırmış ve böylece de saldırgan olan ve olmayan koşullar arasında olası bir farklılığı ortadan kaldırmış olabilirdi. Friedrich-Stein ve Leyens ve arkadaşlarının çalışmalarında, teknik nedenlerle kuşkulu istatistikler kullanılmıştır, eğer uygun istatistikleri kullanmış olsalardı, saldırgan olan ve olmayan koşullardaki gruplar arasında saldırganlık açısından bir fark görülmeyebilirdi. Milgram-Shotland çalışmalarında her şey **"Medical Center"** adlı dizinin bölümlerinde değişikliklerle hazırladıkları özgül bölümlerin özelliklerine bağlıdır ve çoğu durumda, gerçek yaşamdakine benzer, o kadar az saldırganlık ortaya çıkmıştır ki, herhangi bir yönde bir sonuca varmak güç olacaktır.

Fakat, toplumsal bilimlerdeki bütün çalışmaların eksiklikleri vardır. Eksiksiz bir çalışma ya da deneyin tasarımlanabilmesi bir düşlemdir. Bir sorunu çözdüğümüz anda bir diğeri patlak vermektedir (özellikle sonraki ilkinin bir sonucu olmaktadır). Önemli bir araştırma alanında bir sonuca varmanın yolu, bir süre geriye dönüp verilerin örüntüsüne bakmaktır. Nasıl bir örüntü ortaya çıkmaktadır? Saldırgan olan ve olmayan TV programları ile ilgili alan

deneylerinin etkileri çok belirgin değildir. Bu açıkça görülmektedir. Feshbach ve Singer saldırgan programlar içeren koşullarda az bir saldırganlık gözlemişlerdir ve bu da yalnızca bir toplumsal sınıfta söz konusudur. Wells'in elde ettiği sonuçlar da güçlü değildir. Friedrich ve Stein sekiz ölçekten yalnızca ikisi üzerinde farklılık bulmuşlardır. Leyens ve arkadaşları, bir programın hemen ardından etkisini gözlemişler, ancak bu etki uzun sürmemiştir. Gözlenen etki bireysel bir uyarılma sonucu olmaktan çok, grup ortamının bir sonucu da olabilirdi. Milgram ve Shotland, yedi deneyde bir fark elde edememişlerdir. Dolayısıyla, bu çalışmalarda saldırgan davranış üzerinde filmlerde ve TV'de saldırganlığın çok güçlü bir etkisini görmek güçtür. Beklenenin tersine, filmlerde ya da TV'de gözlenen saldırganlık, saldırgan davranışları azaltıcı ya da arttırıcı yönde çok fazla etkiler görünmemektedir.

Sonuç

Laboratuvar çalışmaları, genel olarak, saldırganlığı gözlemenin saldırgan davranışları arttırdığını göstermektedir. Fakat, bu çalışmalar öyle yapılmışlardır ki, sonuçları yurttaşlar olarak bizim özellikle üzerinde durduğumuz, gerçek yaşamın anti-sosyal şiddet olaylarına genellenemeyebilirler. Film kesitleri bugün televizyon ve sinemalarda gösterilenlerin iyi bir örneklemi değildir; denekler suçlu olma olasılıkları yüksek ergenlerden çok, okul öncesi çocuklar ve üniversite öğrencileridirler; bağımlı değişken başkalarına gerçekten zarar veren bir saldırganlık yerine, sonucu oldukça "tehlikesiz" ve çoğu kez oyunumsu bir saldırganlıktır ve etkisi, büyük bir olasılıkla, gerçek yaşamda olduğu gibi saatler hatta günler sonra değil, gözlemden hemen sonra ölçülür. Bütün bu nedenlerle, bu laboratuvar çalışmalarından elde edilen sonuçların sokaktaki suç olaylarına genellenmesine çok fazla güvenilemeyeceği kanısındayız.

Anlattığımız alan deneyleri gerçek yaşamın gerçekçi kopyaları olmaya en yakın deneylerdir. Günün tipik sinema ya da televizyon filmlerini alışılmış yaşam koşulları içinde yaşayan (çoğu anababalarıyla evlerinde değil, yatılı okullarda bulunmalarına karşın) erkek ergenlere göstermişlerdir. Özgün, sınırlandırılmamış bir ortamda da gerçek kişilerarası saldırganlığı ölçmüşlerdir. Fakat, bu çalışmalar, genel olarak filmlerde gözlenmiş saldırganlığın kişilerarası saldırganlık üzerinde ya sistematik hiçbir etkisinin olmadığını ya da çok az etkili olduğunu göstermektedir. Bazıları saldırganlıkta hafif ve geçici bir artışa işaret etmekte, bazı-

ları da tartışmalı bir azalma ile sonuçlanmaktadır. Fakat çoğunluk hiçbir etki göstermemektedir. Dolayısıyla, şimdilik, alan çalışmalarının televizyonda ya da filmlerde şiddeti gözlemenin daha sonraki saldırganlık üzerinde etkili olmadığını gösterdiğini söylemek en doğrusu gibi görünmektedir.

Program politikası açısından, sorun, kanıtların suç ve şiddet olaylarını azaltabilmek için, belirli eğlence programlarında sınırlamaları gerekli kılacak kadar güçlü olup olmadığına karar vermektir. Diğer birçokları arasında, işsizlik, mezhep ayrımcılığı, ırk ayrımcılığı, gecekondu bölgesi koşulları, kötü sağlık koşulları (özellikle, ruh sağlığı sorunu olanlar için), silahların ve alkolün bolluğu ve kolay elde edilebilirliği; küçük, kendi kendini yöneten topluluklar halinde yerleşmeyen oldukça hareketli bir nüfus ve çocukların sorunlarına karşı duyarsızlık gibi, hepimizin şiddete yol açtığını bildiğimiz toplmusal koşullar vardır. Bize öyle geliyor ki, televizyon ve filmler, böylesi büyük toplumsal etmenlerin üzerinde ve ötesinde saldırganlığı arttırma yönünde, yalnızca, küçük bir katkıda bulunabilir.

Dolayısıyla, herhangi bir kısıtlama ya da sınırlandırma konusunda çok dikkatli olmak zorundayız. Bir gün yönetim, televizyonda bir bıçaklama olayını sergilemenin yasa dışı olduğuna karar verebilir, yarın bir başka yönetim izleyenler taklit edebilirler kaygısı ile zinayı göstermenin yasa dışı olduğuna karar verebilir. Bir kez sınırlandırma, kısıtlama ilkesi benimsendikten sonra, nerede durulacağını kestirmek giderek güçleşir. Bu yüzden, televizyon ve filmlerde şiddetin kişilerarası saldırganlık üzerindeki etkileri sorunu rahat bir akademik konu olmaktan uzaktır. Soruna karşı ilgi ve duygularımızın derecesi ne olursa olsun, yeterli kanıt elde etmedikçe, belirli bir tarafı tutmamamız gerektiğini bilmek zorundayız. Bugün, çoğu psikoloğun TV'de şiddetin saldırganlık ve suç olaylarını arttırdığına inandığını söylemek doğru olur fakat bize göre, gerçek deneysel kanıtlar zayıftır ve kendi başına, eğlence programlarında kısıtlama ve sınırlamaları haklı gösteremez.

ÖZET

1. Saldırganlık bir başka insana zarar veren ve zarar verme amacı güden bir davranış olarak tanımlanır.

2. Saldırgan davranışlar toplumsal kurallara uymaları ya da aykırı olmalarına bağlı olarak, olumsuz, olumlu ya da yalnızca izin

verilmiş davranışlar olabilirler.

3. Saldırganlık duygusu ya da kızgınlık saldırgan davranıştan ayırt edilmek zorunda değildir.

4. Etholog ve psikanalistler tarafından savunulan, hem saldırganlık duygularının ve hem de saldırgan davranışın içgüdüsel bir temele dayandığı görüşü sosyal psikologlar arasında yaygın olarak kabul edilmemektedir.

5. Saldırganlık duygularının temel belirleyicileri arasında rahatsız edilme, saldırı ve engellenme ilk sıraları almaktadır. Engelleyenin niyetine bağlanmayan engellenmeler, niyete bağlananlar kadar kızgınlık yaratmamaktadır. Genel, yani özgül olmayan uyarılma durumlarına uygun bilişsel etiketler bulunursa sonuç kızgınlık yaşantısı olabilir.

6. Kızgınlık duyguları dışında, saldırgan davranışın temel belirleyicisi, saldırgan tepkilerin doğrudan pekiştirilmesi, taklit ya da saldırgan davranışın belirli saldırganlık uyarıcılarına koşullanması olabilir.

7. Bir saldırgan ya da engelleyiciye karşı, doğrudan saldırganlık, bir boşalma süreci içinde saldırganlık duygularını azaltabilir. Ancak bu, engelleyiciyi sorumlu güç olarak algılamaya bağlıdır.

8. Cezalandırılma ya da misilleme korkusu saldırgan davranışı azaltabilir. Fakat bazen örtülü saldırganlıkta ya da uzun dönemde saldırganlıkta gerçek bir artışla da sonuçlanabilir.

9. Öğrenilmiş ket vurma ya da kendini tutma, saldırganlık üzerindeki en önemli kontrolü oluşturur. Kaygı ile saldırganlığın genel olarak açığa vurulması ya da oldukça özgül bağlamlarda ifadesi arasında çağrışım kurulabilir. Çoğu insan, başkalarında acı belirtileri gördüğü zaman saldırganlığını azaltır. Böylesi ket vurmalar saldırganlığın başka suçsuz kişi ya da güçlere yön değiştirmesi ve azınlık gruplarının kurban olarak seçilmesi ile sonuçlanabilir.

10. Küçük çocuklar, ergenler ya da yetişkinler üzerinde yapılmış olmalarına bakılmaksızın, laboratuvar deneylerinde gözlenmiş saldırganlık, genellikle, saldırganlığı arttırmaktadır. Saldırganlığı arttırma etkisi, modelin ödüllendirilmesi ya da gözlenen kurbanın deneğin kendi saldırganlığının hedefine benzemesi durumunda, özellikle, güçlüdür.

11. Öte yandan, televizyonda, ya da filmlerde saldırganlıkla ilgili alan deneyleri, genel olarak bunların gerçek yaşam koşullarında saldırganlığı arttırmadığını göstermektedir. Bu nedenle, gözlenmiş saldırganlığa ilişkin laboratuvar çalışmalarının gerçek yaşam durumlarına genellenebilip genellenemeyeceği konusu açık değil-

dir. Televizyonda ya da sinemada şiddetin toplumumuzdaki (ABD) şiddet ya da suça önemli bir katkıda bulunduğuna ilişkin henüz yeterli kanıt yoktur.

7. BÖLÜM
ÖZGECİ DAVRANIŞ

Yıllar önce bir gece, Kitty Genovese adında genç bir kadın New York'un Kew Gardens adı verilen semtinde bir cadde boyunca yürürken, ansızın gölgeden çıkıveren bir adam ona saldırdı. Saat iki-üç sıralarıydı. Kitty Genovese saldırganla boğuştu, yardım istedi, çığlıklar attı. Kısa bir boğuşmadan sonra saldırganın elinden kurtulup cadde boyunca koşmaya başladı. Bu ara kötü biçimde yaralanmıştı ve hâlâ bağırıyor, birilerinden yadım istiyor ya da hiç değilse birilerinin polise telefon etmesini istiyordu. Birkaç dakika sonra adam onu yakaladı, boğuşma yeniden başladı ve yarım saat daha sürdü. O sürekli yardım istedi ve sonunda öldürüldü. Yardım istekleri ve çığlıkları çevredeki binalarda yaşayan en az 38 kişi tarafından işitilmişti. Bu insanların çoğu, ne olduğunu anlamak için pencerelerine gelmiş ve boğuşmaya tanık olmuşlardı. Ancak kimse Kitty Genovese'in yardımına koşmadı, hatta bir polis bile çağırmadı.

Benzeri bir olay da Kanada'nın Toronto Kenti'nde yaşandı. Bir adam, çıkmaz bir sokakta güpegündüz bir kadına saldırdı ve ırzına geçmeye çalıştı. Kadın yardım istedi, çığlıklar attı. Birçok insan kadını duydu, hatta bir çoğu olayı pencerelerinden seyrettiler. Fakat, uzunca bir süre kimse yardım etmedi. Saldırgan neredeyse amacına ulaşmak üzereydi. En sonunda, arabaları ile oradan geçmekte olan iki kişi arabalarını durdurarak çıkmaz sokağa koştular ve kadını elinden kurtararak saldırganı polise teslim ettiler.

Buna benzer sayısız olaydan söz edilebilir. İnsanlar bazılarında kurbanın yardımına koşmakta bazılarında ise hiçbir şey yapmamaktadırlar. Yardım edebilecek kişilerin gözleri önünde dövülen,

öldürülen insanlardan söz edildiğini sık sık duyarız; ayrıca, şaşılacak derecede bir cesaret örneği göstererek, yanan binalardan çocukları kurtaran, suya atlayıp boğulmak üzere olanların yardımına koşan, sadırıya uğrayanlara destek olan insanlar hakkında konuşulduğunu da duyarız. Kısaca, insanlar, acil durumdaki diğer insanlara yardım da edebilecek, onları görmezlikten de gelebilecek durumdadırlar. Niçin, insanlar böylesi cesaret örnekleri ve özgeci davranışlar göstermektedirler? Neden ihtiyaç içindekilere yardım etmektedirler ve neden bazen gerektiğinde yardım etmemektedirler?

TANIM

Bu tür davranışları açıklamaya çalışmadan önce, özgeci davranışla neyi kastettiğimizi açıklığa kavuşturalım. **Herhangi bir biçimde, ödüllendirilme beklentisi (belki, iyi bir şey yapmış olmanın verdiği duygu dışında) olmaksızın bir başkasına yardım etme özgeci davranış adını alır**. Diğer bir deyişle, size bir çıkar sağlayabileceği düşüncesi ile bağışta bulunursanız, ya da birilerini etkilemek, gösterişte bulunmak için para yardımı yaparsanız, söz konusu olan gerçek anlamda bir özgeci davranış değildir. Kuşkusuz, hâlâ başkalarının yararına bir davranıştır ama özgeci davranış değildir. Özgeci davranış başkalarına yardım eden ya da yardımı amaçlayan her türlü davranışı içeren daha geniş bir davranışlar sınıfıdır. Yardım eden ya da etmeyi amaçlayan davranış arasındaki fark yardımı alan kişi için önemli olmayabilir. Fakat bu iki tür davranışa ilişkin açıklamalar oldukça farklı olabilir.

HAYVANLARDA ÖZGECİ DAVRANIŞ

Tartışmalara neden olan bir kitabında, E.O. Wilson (1975) insanlarda özgeci davranışın genetik olarak belirlendiğini ileri sürdü. Diğer bir deyişle, tıpkı Konrad Lorenz'in saldırganlığın doğuştan insan sistemi içinde bulunduğunu ileri sürmesi gibi, Wilson, özgeci eğilimlerin insanlara kalıtımla geçtiğini söylemektedir. Böylesi davranışlar "insan doğasının" doğal bir parçasıdır, yaşamımızı sürdürmemizde büyük rol oynarlar ve sonradan öğrenilmek zorunda değildirler. Wilson'un görüşü, tıpkı Lorenz'inki gibi sınanması hemen hemen olanaksız bir görüştür ve sosyal psikoloji açısından sadece birkaç noktaya işaret eder. Bu görüşü kabul etmenin bir sonucu, insan

davranışının genellikle düşündüğümüzden daha fazla içgüdüsel güçlerce denetlendiğini, ama bu içgüdülerden hiç değilse bazılarının, olumlu olduğunu düşünmemiz olacaktı. Bu, insan doğasına ilişkin oldukça olumlu ve iyimser görüşleri olan Carl Rogers ve Fritz Perls gibi insancıl psikologların düşüncelerine uygun bir görüştür. Kısaca, Wilson'un görüşü, yalnızca saldırganlık gibi olumsuz içtepilerin doğuştan olabileceğine inanmamız için bir neden bulunmadığına göre, insan davranışının içgüdülerle açıklanışına değerli bir katkıdır. Konumuz açısından Wilson'un çalışmalarının önemi, diğer hayvanlarda, özgeci davranış olarak bildiğimiz davranışla birçok ortak özelliği bulunan davranış örneklerinden söz etmiş olmasından kaynaklanır. Özgeciliği, karşılık beklemeksizin bir başkasını yararlandıran herhangi bir davranış olarak tanımladığımızı hatırlayınız. Bu tanımı unutmamak kaydı ile Wilson'un örneklerinden bazıları şunlardır.

Beyaz karınca sürülerinde, asker beyaz karıncalar diğer beyaz karıncaların önüne geçerek yuvayı düşman hayvanlara karşı korurlar, böylece kendilerini tehlikeye atarlar (Wilson, 1971). Başkalarının ve yuvanın hayatta kalabilmesi uğruna birçok asker beyaz karınca ölür.

Ateş karıncalarına bir saldırı olduğunda, yaralı karıncaların yuvadan çıkıp saldırganla savaşmaları olasılığı, yaralı olmayanlarınkinden daha fazladır ve birincilerin daha saldırgan oldukları gözlenmektedir. Böylece, yaralanan ateş karıncaları kendi yaşamlarını tehlikeye atmaktadırlar ve yaralı bir karınca yuvaya daha az yararlı olduğu için bu durum bir kendi kendini feda eylemi gibi görünmektedir.

İşçi bal arıları sokarak saldırgana saldırırlar. Böyle bir durumda iğnesi, soktuğu saldırganda kalan işçi arı ölür (Sakagami ve Akahira, 1960). Burada da işçi arı ölümü ile kovanın yaşama şansını arttırır.

Chacuma (Hall, 1960) ve baboonların tehlikelere karşı kendilerine özgü tepki biçimleri vardır. Başat erkekler tehlikeli konumları alır ve saldırgana doğru fırlarlar. Ek olarak, baboon kabilesi tehlideden uzaklaşırken, erkekler sürüyü ya da grubu korumak için bir süre daha oldukları yerde kalırlar. Hayvanlardan birçoğunda, gençleri (yavruları) tehlikeye düştüğünde anne-baba kendilerini feda ederler. Bu, en çok tehlikeyi uzaklaştırma ya da saldırganın dikkatini başka tarafa çekme için değişik teknikler kullanan kuşlar arasında görülür. İlginç bir örnek gece şahinidir. Bu kuş, kanadı kırılmış gibi yuvasından uçar, alçaktan ve yalpalayarak uçarak yuvadan uzakta bir yerde saldırganın önünde yere iner (Armstrong,

1947; Gramza, 1967). Gene birey bir başkasına yardım edebilmek için kendi yaşamını tehlikeye atmaktadır.

Özetle, her çeşitten hayvan, başkalarının yaşamı için tehlikeyi azaltan ama kendi yaşamı için tehlikeyi arttıran davranışlarda bulunur. Böyle bir davranışa, yanan bir binayı söndürmeye koşan bir itfaiyecinin davranışı anlamında, özgeci davranış adı verip veremeyeceğimiz konusu pek belirgin değildir. Önemli bir etmen, hayvanın kendi yaşamını tehlikeye atarken bunu "bilerek" mi yoksa "otomatik" olarak mı yaptığına inanmamızdır. İnsanlar hayatlarının tehlikede olduğunu bilirler; gece şahini bilmeyebilir. Ancak, her ikisi de karşılığında hemen hemen hiçbir ödül beklemeksizin başkalarına yardımcı bir davranışta bulunmaktadırlar.

Bu örneklerin önemi, insanlarda özgeci davranışın anlaşılmasına yardımcı olmalarından kaynaklanır. Hayvanların da başka hayvanlara yardım etmek için tehlikeye atıldıklarını ve her zaman kendilerini korumakla güdülenmediklerini, kendini korumanın bazen düşündüğümüz gibi, en güçlü güdü olmadığını görüyoruz. Tersine, insanlarda olduğu gibi, hayvanlarda da, birbirlerini incinmeden korumak, hatta bunu başarabilmek için kendi yaşamlarını tehlikeye atmak doğal görünmektedir. Bu nedenle, özgeci davranışı açıklamaya çalışırken, bunun bir sırdan çok, biyoloji bilgilerimiz ışığında anlamlı ve mantıklı bir davranış olduğunu düşünmeliyiz. Sosyal psikoloğun görevi özgeci davranışın neden bazen görülüp bazen görülmediğini açıklamak ve bu önemli insan davranışını kontrol eden kritik etmenleri ortaya çıkarmaktır.

ÖZGECİ DAVRANIŞ VE TANIKLARIN İŞE KARIŞMASI

Özgeci davranışa ilişkin araştırmalar, daha çok insanların kendiliklerinden başkalarına yardım ettiği koşullar üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu konuya ilgi, bölümün başında değinilen türden olaylar sonucu uyanmıştır. Böyle olaylarda, yardım edebilecek durumdaki insanlar, bu yardıma yaşamsal derecede gereksinim duyan başka insanlara yardım etmemektedirler. Bu alandaki araştırmaların çoğunu yapan Latane ve Darley, bu olguya tanık konumundakilerin işe karışması adını vermektedirler.

Diğer insanların etkisi

Araştırmaların çarpıcı bulgularından biri, başka insanların varlığı-

nın müdahale edilmesi olasılığını azaltmasıdır. Bir deneyde(Darley ve Latane, 1968) denekler, bir odada ya yalnız başlarına ya da diğer deneklerle birlikte bırakıldılar. Duvardaki küçük bir delikten içeriye duman dolmaya başladı. Burada önemli olan deneklerin araştırmacıyı haberdar edip etmeyecekleri ve eğer edeceklerse bunu ne kadar süre içinde yapacaklarının belirlenmesiydi. Bir denek, odada yalnız olduğu zaman, dumanı görür görmez araştırmacıya bildirme yönünde güçlü bir eğilim vardı. Bu gruptaki deneklerin % 75'i dumanı görmelerinden sonraki 6 dakika içinde, % 25'i ise 2 dakika içinde araştırmacıya haber verdiler. Tam tersine, odada birden fazla denek varken araştırmacıya hiç haber vermeme yönünde güçlü bir eğilim vardı. Değişik başka koşullarda, denekler arasında dumanı haber verme oranı % 38'le % 10 arasında değişiyordu. Kısaca, yakın çevrede diğer insanların bulunmasının odaya gelen dumanı bir yetkiliye bildirme olasılığını azalttığı görülmektedir.

Bir başka deneyde (Latane ve Rodin, 1969) denekler, gene ya yalnız olarak, ya da başkalarıyla birlikte bir odada bekletildiler, ancak bu kez, kendilerine ivedi yardım ihtiyacı içindeki bir kadına yardım etme fırsatı verildi. Denekler odaya geldiklerinde, genç ve güzel bir kadınla karşılaştılar ve bu kadın onlara doldurmaları için bir anket verdikten sonra bir süre yandaki odada çalışacağını söyledi ve yandaki odaya geçti. Orada kağıtları karıştırdı, çekmeceleri açtı ve bir süre başka gürültüler yaptı; sonra daha önceden iyice provasını yaptığı bir düşme olayını gerçekleştirdi. Bir sandalyeden düşen ve kendini inciten biri rolünü oynadı. Denekler bir sandalyenin gürültülü bir biçimde düşüşünü duydular, kadın "Ooo! Tanrım!... Ayağım!... ha... hareket edemiyorum!... üstümdekini de atamıyorum..." diyerek çığlık atmaya ve inlemeye başladı. Bütün bunlar iki dakika içinde olup bitmişti ve temel bağımlı değişken deneklerin düşen kadına yardım etmek için bir girişimde bulunup bulunmayacakları idi. Odada yalnız bekleyen deneklerin % 70'i kadına belirli bir biçimde yardım etmek istedi. Odada bekleyenler birbirini tanımayan iki kişi olduğunda, yardım edenlerin oranı % 40'a düştü. Deneğin yanında edilgen (pasif) bir yardımcı (yalancı denek) bulunduğunda ise yardım edenlerin oranı yalnızca % 7 idi. Gene, başka insanların varlığı, genellikle, acil bir durumda işe karışma (müdahale) olasılığını azaltmaktadır.

Daha sonraki araştırmalar bu etkinin özel nedenini ortaya çıkarmaya çalıştılar. İnanılabilir bir açıklama şöyle olabilirdi; yanında diğerleri varken denek onların yardım edebileceğini, dolayısıyla, kendisinin yardım etmesine gerek olmadığını düşünebilirdi.

Schwartz ve Glausen (1970) denekleri ikili, altılı ve altı, artı bir de tıp fakültesi öğrencisi içeren gruplar halinde bir odada beklemeye aldılar. Daha sonra denekler, açıkça doktor ya da sağlıkçı yardımına ihtiyacı olan birisinin sesini duydular. Deneydeki kadın denekler, ikili gruplarda altılı gruplarda olduğundan daha fazla yardım etme eğiliminde idiler. Altı artı bir de tıp fakültesi öğrencisi içeren grupta ise yardım etme eğilimi en düşük düzeyde idi. Ancak, belirli bir nedenden dolayı, bu durum yalnızca kadınlarla ilgili olarak ortaya çıkıyordu - erkekler grubun bileşiminden etkilenmiyorlardı. Bickman (1971) ve Ross (1971) bu bulgulara daha inandırıcılarını etkilediler. Bickman'ın çalışmasında denekler, üç koşulda deneye girdiler; kendi başlarına, kendileri gibi deneye katılan başkaları ile birlikte ve gene kendileri gibi deneye katılan fakat diğer bir binadaki başkaları ile birlikte. Başkaları ile birlikte olan denekler yalnız olanlardan daha az yardım etme eğilimindeydiler, fakat birlikte deneye katıldıkları diğerleri başka bir binada iseler tıpkı yalnızkenki gibi davranıyorlardı. Diğer bir deyişle, eğer yakında bulunan diğer kişi ya da kişiler yardıma koşamayacak durumda iseler, varlıkları deneklerin davranışını etkilemiyordu. Ross denekleri üç koşulda deneye soktu: yalnız başlarına, yanlarında iki yetişkinle birlike; yanlarında iki çocukla birlikte. Beklenebileceği gibi, belki de yardım edebilme kapasitelerinin çok daha düşük olması yüzünden, çocukların varlığı, yardım etme davranışı üzerinde yetişkinlerin varlığından çok daha az etkili idi.

Bireyin, özellikle sorumluluk duymasını sağlayarak yardım miktarını ve olasılığını arttırabiliriz. Moriaty (1975) tarafından yapılan bir çalışmada, bazı deneklerden sahibi yanında yokken, bir çanta ya da radyoya bakıvermeleri istendi. Diğer bazılarından ise böyle bir şey istenmedi. Araştırmacının bir yardımcısı bırakılan şeyi (çanta, radyo vb.) çalmak istediğinde, ona bakıvermeleri istenen deneklerin hırsızı durdurma olasılıkları (% 90), kendilerinden böyle bir şeyin istenmediği deneklerinkinden (% 20), çok daha yüsekti. Her iki koşulda da birçok başka insan vardı fakat bu durum kişisel olarak sorumluluk duyanları çok az etkilemekteydi. Bütün bu araştırmalar göstermektedir ki, **yardım miktar ya da olasılığını etkileyen, hiç değilse bir etmen, yardım edebilecek durumda bir başkasının orada bulunup bulunmamasıdır**. Eğer böyle biri ya da birileri varsa, her birey daha az sorumluluk duymakta ve kendisi yardım etmektense bir başkasının bunu yapmasını beklemektedir.

Bireyin durumu açıklama biçimi

Böylesi durumlarda, daha da önemli bir etmen bireyin olup bitene verdiği anlam olabilir. Latane ve Rodin'in belirttikleri gibi, bizim durumu açıklayış biçimimiz, büyük ölçüde diğer insanların nasıl tepki gösterdiklerine bağlı olabilir. Eğer bir tiyatroda birisi "yangın vaar..." diye bağırır da siz bazı insanların çıkış kapısına doğru koşuştuğunu görürseniz, gerçekten bir yangının çıktığına inanır ve olabildiğince çabuk kendinizi dışarı atmaya çalışırsınız. Fakat, herkes yerinde otururşa, büyük olasılıkla, yangın haberinin bir şaka ya da yanlışlık olduğunu varsayar, siz de yerinizden kıpırdamazsınız. Diğer bir deyişle, yükleme kuramı açısından da tartıştığımız gibi, durumu açıklama biçimimiz davranışımızı etkiler ve duruma ilişkin açıklamamız, bir bölümü ile, başkalarının davranışına bağlıdır.

Aynı süreç, tanık konumundakilerin işe karışmasında da işler durumdadır. Yandaki odadan ya da pencereden birisinin yardım çağrısını duyduğumuzu varsayalım. Olaydan sonra şöyle bir geriye dönüp baktığımızda, kişinin gerçekten yardım gereksinimi içinde olduğu kuşkusuzmuş gibi görünebilir, ancak olay sırasında karar vermek o kadar kolay olmayabilir. Belki bir şakadır, belki bir psikoloji deneyidir, belki bağıran kişi bir yerini çiziktirmiştir ve bunu abartmaktadır ve belki hiç de yardım gerektiren bir durum yoktur. Kitty Genovese olayında bile, çığlıkları işiten kişiler için kadının yardım gereksinimi pek de açık olmayabilirdi. Bu koşullar altında, özellikle ne olduğunu tam olarak göremediğimiz durumlarda, olayın iki sevgili arasında karışmamamız gereken bir kavga olduğunu varsayma oldukça yaygındır (Shotland ve Straw, 1976). Belki bir şanssızlıktır bu, fakat duruma ilişkin açıklama nedeni ile yardım edilmediğini göstermektedir. Etrafta diğer insanların bulunduğunu, bunların sakin sakin yerlerinde oturduklarını ve kendi işleri ile meşgul olduklarını gören birey, durumun başka koşullarda düşünebileceğinden daha az ciddi olduğuna karar verebilir. Bir odadaki üç kişi, birilerinin yardım çığlıklarına duyarsız kaldığında, belki de ortada yardım gerektiren acil bir durum yoktur. (Denekler böyle düşünüyor olabilirler.) Diğer insanlar üzgün iseler biz de üzülürüz; diğerleri sakinse biz de sakin kalırız. Bu bağlamda, eğer diğerleri yardım çığlıklarına karşılık vermenin gereksiz olduğuna karar vermiş görünüyorlarsa, bizim de aynı sonucu çıkarma eğilimimiz vardır.

Birçok çalışma bu açıklamayı destekler görünmektedir. Birilerinin yardım istediği durum deneğin yorumuna yer bırakmayacak denli açık ve belirgin olduğunda, başkalarının varlığı ya da yokluğu hemen hemen tümüyle etkisizdir. Clark ve Work (1971), Piliavin,

Rodin ve Piliavin (1969) bu sonucu elde etmişlerdir. İkinci çalışmada, bir yeraltı treninde yığılıp kalan bir yalancı denek kullanılmıştır. Yalancı denek, ya ayık ve normal birisi gibi görünmüş ya da sarhoş rolü (elinde bira şişesi ile) oynamıştır. Ayıklık koşulunda, insanların kendiliklerinden yardım ettikleri görülmüştür. Bu koşuldaki yalancı deneğe 65 denemenin 62'sinde yardım edilmiştir. Kompartmandaki yolcuların sayısının ve yalancı deneğe yakınlıklarının hiçbir etkisi olmamıştır. Birisi hasta ve açıkça çaresizlik içinde göründüğünde, yakında yardım edebilecek başkaları bulunsun ya da bulunmasın insanların yardıma koştukları gözlenmiştir. Öte yandan, "sarhoş" yalancı deneğe 38 denemenin yalnızca 19'unda yardım edilmiştir. Yardım oranının düşüklüğü, insanların sarhoş birisine karşı daha az sorumluluk duymalarından ve bulaşmak istememelerinden kaynaklanmış olabilirdi. Fakat, bu koşulda bile yardım etme davranışı, o anda orada var olan insanların sayısından etkilenmemişti. Clark ve Word (1974) tarafından yapılan ikinci bir deneyde kesin, açık ve belirgin (yorum ve açıklama gerektirmeyen) durumlarda yalancı deneğin yardım alma olasılığının % 91'le % 100 arasında değiştiği ve yardım etme oranının grubun büyüklüğünden etkilenmediği görüldü. Yalnızca, çok belirsiz ve bulanık durumlarda, yalnız olanların grup içindekilerden daha fazla yardım ettikleri gözlenmiştir.

Smith, Smythe ve Lien (1972) tarafından yapılan bir araştırma, deneğin durumu açıklayış ya da yorumlayış biçiminin kısmen başkalarının nasıl davrandığına bağlı olduğu görüşünü desteklemiştir. Bu yazarlar da insanların grup içindeyken, yalnız oldukları durumlarda olduğundan daha az yardım ettiklerini gördüler. Ek olarak, tanık durumundakilerin deneğe (yalancı denek) benzerliklerinin de belirleyici bir etmen olduğunu ortaya koydular. Tanık konumundakilerin deneğe (yalancı denek) benzemedikleri durumlarda, benzer oldukları durumlardakinden daha fazla yardım etme davranışı görülüyordu. Kuralsal (normatif) davranış açısından yapılan bir açıklamaya göre, bu, beklenebilecek bir bulgu idi. Deneğin duruma ilişkin açıklamasını (yorumu), kendisine benzer olanlar, benzemeyenlerden daha fazla etkiliyor olmalıdır. Deneğe benzer başkaları aldırmayıp yerlerinde otururlarsa bu, deneğin yardım etme olasılığını, ona benzemeyenlerin aynı şeyi yapmalarından daha fazla azaltmaktadır.

Görüldüğü gibi, başkaları ile birlikte olunduğunda yardım etme olasılığının azalmasına bir dizi değişik açıklama getirilebilir. Yardım edebilcek başkaları vardır, bu nedenle, deneğin yardım etmesine pek gerek yoktur. Diğerleri yardım etmemektedirler, bu yüz-

den, durum daha az ciddi olarak algılanmaktadır. Ek olarak, biraz da sorumluluk dağılması söz konusu olabilir - her birey başka birisinin yardım etmesini bekler ve dolayısıyla, daha az sorumluluk duyar. Son olarak birey başkalarının ortasında yardım ettiği zaman, yalnızken yardım ettiği durumda olduğundan daha fazla bir alay edilme olasılığını göze almak zorunda kalabilir. Yardım etmenin uygun olmadığının ortaya çıkması olasılığı karşısında, büyük bir olasılıkla, birey yalnız olmayı yeğlerdi. Başkalarının bulunduğu her durumda alay edilme, küçük düşme olasılığı artmaktadır ve bu olasılık arttıkça, bireyin belirsiz ya da pek açık olmayan bir durumda yardım etme olasılığı da azalmaktadır.

TOPLUMSAL ADALET VE EŞİTLİK (HAKKANİYET)

Özgeci ve genel olarak olumlu sosyal davranışı etkileyen temel etmenler nelerdir? Toplumsal etkileşimi etkileyen güdülerden biri toplumsal adalet ve eşitlik duygusudur. İnsanlar, her bireyin çabaları, becerileri, yetenekleri ve katkıları ölçüsünde hak ettiğini alması gerektiği inancındadırlar. Homans (1961) buna toplumsal adalet duygusu, Adams (1965) da toplumsal eşitlik (hakkaniyet) duygusu adını vermektedir. Eğer, iki kişi bir işe ya da ödeve aynı ölçüde çaba harcamışlarsa, ilke olarak, aynı ödülü almalıdırlar. Eğer birisi diğerinden daha fazla alırsa, sonuç eşitsizliktir. İnsanlar, genellikle, ödülleri yeniden dağıtarak eşitliği sağlamaya çalışırlar. Özellikle, hak ettiğinden daha fazlasını alan kişi, aldığının birazını çok az pay alan kişiye verebilir; ya da durumu gözleyen bir üçüncü kişi, haksızlığa uğrayanın zararının bir kısmını ona geri vermek isteyebilir.

Bunun, hayır kurumlarına bağışta bulunmaların, yardım deneklerinde yer almaların ve sosyal hizmet programlarının altında yatan temel güdü olduğu varsayılır. İnsanlar, dünya kaynaklarından, en alt düzeyde de olsa, herkesin bir pay alması gerektiğine inanmak eğilimindedirler ve hiçbir şeyi olmayan birisine, toplumsal eşitliği bir ölçüde de olsa, sağlamak için genellikle bir şeyler verilir. Fakat biz ayrıca, çaba gösterenlerin göstermeyenlerden daha fazlasını hak ettiğine de inanırız ve bu, insanların iş arayıp aramadıklarına, çalışamayacak durumda olup olmadıklarına ya da yardımı hak etmek için başka özel bir nedenlerinin bulunup bulunmadığına bakmaksızın, yardım dağıtan sosyal hizmet programlarına itirazları açıklayabilir. Diğer bir deyişle, herkesin bakım görmesi ve herkese yiyecek ve barınak verilmesi gerektiği yönündeki genel in-

anca ek olarak, bazılarının harcadıkları çabaya ve yaptıkları katkıya bağlı olarak diğerlerinden daha fazla hak ettiklerini düşünmek eğilimindeyizdir.

Kuşkusuz bu, herkesin her zaman, herkese karşı adaletli davrandığı ya da davranacağı, dünyada aç gözçlülük diye bir şeyin olmadığı, ya da insanların hak ettiklerinden daha fazlasını aldıklarında memnun olmayacakları anlamına gelmez. Önemli olan, bir ölçüde de olsa, insanların toplumsal adalet doğrultusunda bir baskı duyduklarını ve bunu başarmak için belirli bir eğilim sergilediklerini belirtmektir. Bu olgunun bir sonucu, birisinin bir şey kaybetmesine neden olan, ya da, birisinin bir şeyler kaybettiğini gören, ama kendisi aynı kayba uğramayan insanlar üzerindeki etki ile ilgilidir. Eğer birisi 1000 dolar kaybetmişse, aynı zamanda bir başkası 1000 dolar kazanmıştır ve bunu hak etmek için her ikisi de hiçbir şey yapmamıştır. Bu durumda, ikisi arasında bir eşitsizlik durumu ortaya çıkacaktır. Eşit davranılmayı hak etmiş olmalarına karşın, biri kaybederken diğeri kazanmıştır. Eğer, 1000 doları kazanan kişi diğerinin kaybetmesine neden olmuşsa, eşitsizlik duygusu çok güçlü olacaktır, fakat yalnızca diğerinin 1000 dolar kaybettiğini bilmesi bile, bir eşitsizlik duygusu yaşamasına neden olacaktır. Bu duygu, kazananın kaybedenden daha fazlasını hak etmediği her durumda vardır. İki kişiden, aynı çabayı göstermelerine karşın, birinin kazanıp diğerinin kaybetmesi, bir anlamda, adaletsizliktir; bu nedenle, ortada bir haksızlığın ya da adaletsizliğin olduğuna ilişkin bir duygu gelişecektir. Unutulmaması gereken nokta, bu dengesizliğe yeniden bir biçim vererek bir eşitlik durumu yaratma yönünde bir eğilimin bulunduğudur.

Eşitlik (hakkaniyet) eğilimi için kanıtlar

Bir dizi çalışma bunu kanıtlamıştır. Bu çalışmaların bir çoğunda (Berscheid ve Walster, 1967; Berscheid ve diğerleri, 1969) denekler, karşısındakiler kendi hatası olmaksızın kaybederken, kendilerinin kazandığı bir oyun oynadılar (kumar). Oyunun sonunda, kazanan kişiye (gerçek denek) kazandığı paranın bir bölümünü kaybedene geri verme fırsatı verildi. Bu koşullar altında, kazanılanın, yasal olarak kazanılmış bile olsa, bir bölümünü geri verme yönünde güçlü bir eğilimin bulunduğu görüldü. Tersine, kazanılanların eşit olması durumunda denekte, kazandığının bir bölümünü karşısındaki oyuncuya verme yönünde çok cılız bir eğilimden ancak söz edilebilirdi.

Schmitt ve Marwell (1972) de eşitlik ilkesini destekler nitelikte

bulgular elde ettiler. İki kişilik bir takımın üyelerinden birine, ortağına verilenin iki, üç ya da beş katı verildiğinde bu üyenin kazandığını eşitlemek için, aldığı paranın bir miktarını ortağına vermek eğiliminde olduğu gözlendi. Ek olarak, fazla ödüllendirilen ortağın, ödüllerin daha hakça paylaştırılacağı güvencesinin verildiği bir başka oyunda oynamaya, genellikle istekli olduğu da görüldü. Diğer bir deyişle, daha hakça bir paylaşım için, yalnızca paranın bir bölümünü gözden çıkarmakla kalmıyor, daha başlangıçta eşitsizliğe neden olan duruma tekrar dönmekten de kaçınıyordu.

Leventhal, Michael ve Sanford (1972) bir takımın üyelerine para dağıtmaları istenen deneklerin, başarılı olanlara daha fazla vermek eğiliminde olduklarını ortaya koydular. Fakat, grupta çatışmayı önlemek için olacak, en başarısıza hak ettiğinden biraz fazla, en başarılıya da hak ettiğinden biraz eksik verme yönünde hafif bir eğilim gördüler. Başka bir deyişle, ödüllerdeki farklılık başarılardaki farklılığın gerektirdiğinden daha küçüktü.

Lerner tarafından yapılan birçok çalışma, oldukça küçük çocukların bile hakkaniyet kurallarına göre davrandıklarını göstermiştir. Bir oyun oynayan ve kazanılan ödülleri dağıtabilen anaokulu yaşındaki çocukların hakkaniyeti bir tarafa bırakarak, Lerner'ın tarafsızlık (parity) adını verdiği bir ilkeyi kullandıkları görülmektedir. Diğer bir deyişle, oyuna katkısına bakılmaksızın herkes aynı miktarda pay almaktadır. Fakat, biraz daha büyük çocuklar takımdaki her üyenin çabasını gözönüne alarak, takımdaki yeri daha önemli olanlara daha büyük ödüller vermektedirler (Lerner, 1974). Ek olarak, daha fazla katkıda bulunanların daha büyük ödüller bekledikleri de görülmektedir. Bir başka çalışma da (Long ve Lerner, 1974), yaptıkları belirli bir iş karşılığı olarak fazla ödeme yapılan çocukların, aynı iş için bekledikleri kadar bir ödeme yapılan çocuklarla karşılaştırıldığında, daha sonra hayır kurumlarına daha fazla para ödedikleri gözlendi. Bu sonucun ilginç bir yönü, bu farklılığın, bağışların ilan edilip edilmemesine bakılmaksızın ortaya çıkmasıdır. Öyle görülüyor ki, çocuklar birilerini etkilemek ya da gösteriş yapmak için değil, öyle istedikleri ya da doğru bir davranış olduğuna inandıkları için katkıda bulunuyorlardı.

Eşitlik ya da sosyal adalet isteme ile ilgili diğer sonuçlar daha az özgecidir. Anlaşılan, birey kendisine de haklı ya da adil davranılması konusunda çok duyarlıdır. Eğer bir takımın bir üyesine, dağıtılmak üzere eldeki bütün para verilirse, çoğu koşullarda bunu eşit olarak dağıtacaktır. Fakat, kendisine verilen paranın miktarı beklediğinden daha az ya da oldukça fazla olduğunda, kendisine takım arkadaşlarına verdiğinden daha fazlasını ayırmak eğilimindedir

(Lane ve Messe, 1972). Öyle görülüyor ki, dağıtımı ya da bölüştürmeyi yapan kişi, hiç değilse hak ettiğini almayı güvence altına almak istemektedir (olması gerektiğinden daha az paranın bulunduğu durumlarda). Ya da beklenenden fazla paranın bulunduğu durumlarda fazlalıktan özellikle kendisi yararlanmak istemektedir. Bu davranış tam olarak eşitlikçi bir davranış değildir, ancak garip bir biçimde (hiç değilse kişinin kendisi için) toplumsal adalet anlayışına uymaktadır. Benzer bir biçimde, eğer bölüştürmeyi yapan kişi kendisinin takım arkadaşından daha iyi olduğunu düşünürse, eldeki paranın yarısından fazlasını kendine ayırmak eğilimindedir. Öte yandan, eğer kendisinin arkadaşından daha kötü olduğunu düşünüyorsa, yarıdan daha azını kendisine ayıracaktır (Leventhal ve Lane, 1970; Leventhal ve Anderson, 1970). Diğer bir anlatımla, fırsat verildiğinde birey, başarı ya da katkıları açısından herkese hak ettiğini vermeye çalışacaktır. Fakat, ortada dağıtmak için çok fazla ya da çok az paranın bulunması durumunda bencillik su yüzüne çıkmakta ve birey önce kendi çıkarını korumaktadır.

İyilik borcu

Hakkaniyet görüşünün diğer bir sonucu, bir başkası için bir iyilik yapmanın etkisi ile ilgilidir. Eğer havasız, sıcak bir odada çalışıyorsak ve birisi bize içecek soğuk bir şey getirirse, bu kişi bize iyilik yapmış olur. Bu durumda kendimizi borçlu hisseder, bir karşılıkta bulunmak yönünde bir baskı duyarız. Sonradan kendisi için birşey yapıvermemizi isterse, bize bir iyilik yapmamış olduğu durumdakinden daha fazla isteğini yerine getirmek eğilimindeyizdir. Benzeri biçimde, eğer sıkıcı ve yorucu bir iş yaparken birisi bize yardım teklif ederse, karşılığında ona yardım etmeye, bize yardım etmediği durumdakinden daha bir eğilimli oluruz.

Birisi bir iyilik yaptığında, duyarlı hakkaniyet dengesini bozmaktadır. Bizim için bir şey yapmıştır; biz ise onun için birşey yapmadık. Ona bir şeyler borçluyuzdur. Eşitliği yeniden sağlamak doğrultusunda onun için bir iyilik yapmak zorundayızdır. İstediğinde ona yardım etmek için, küçümsenmeyecek bir baskı altında hissederiz kendimizi. Hatta, bizden kendisinin bize yaptığından çok daha fazla çabaya mal olacak bir şey istese bile, onu reddetmeyi kolay kolay göze alamayız.

Berkowitz bir dizi çalışmada bu olguyu (borçlu hissetme) araştırmıştır (Berkowitz, 1968; Berkowitz ve Daniels, 1964; Goranson ve Berkowitz, 1966). Yaptığı deneylerde, her deneğe bir iş yaptırılmış ve bir yalancı denek ona yardım etmiştir. Daha sonra, denek

benzeri bir işte yalancı deneğe yardım etme fırsatı ele geçirmiştir. Böyle bir durumda deneklerin, ke ıdilerine daha önce yardım eden yalancı deneklere, yardım etmeyenlerden daha fazla yardım etme eğiliminde oldukları görülmüştür. Bu deneylerde denek için yapılan iyilikle deneğin karşılık olarak yaptığı iyilik aynı idi. Yapılan iyiliklerin farklı olduğu durumlarda da benzeri bir etkinin söz konusu olduğu Regan (1968) tarafından yapılan bir çalışmada gösterilmiştir. Üniversite öğrencileri çifter çifter deneye alınmışlardır. Fakat, gerçekte, her çiftin üyelerinden biri bir yalancı denektir. Araştırmanın algısal ve estetik yargılarla ilgili olduğu söylenmiştir. Denekler ayrı odalara alınmış kendilerine bir dizi resim gösterilmiş ve her resmi ne kadar sevdiklerini belirtmeleri istenmiştir. Bir dizi resmi ne kadar sevdiklerini belirttikten sonra, kısa bir ara verdirilmiş ve bu arada, kendilerine deney hakkında konuşmamak koşulu ile, istediklerini yapabilecekleri söylenmiştir. Bu noktada, yalancı denek yerinden kalkmış, binadan ayrılmış ve bir süre sonra iki şişe Coca Cola ile geri gelmiştir. "Araştırmacıya bir şişe Coca Cola alıp alamayacağımı sordum. Alabilirsin dedi. Bir tane de sana getirdim diyerek", birini deneğe uzatmıştır. Denek Coca Colayı adıktan sonra, araştırmacı değerlendirmeleri için ikinci bir dizi resim vermiştir. Diğer bir koşulda araştırmacı dışarı çıkmış ve iki Coca Cola ile dönmüştür. "Çocuklar size Coca Cola getirdim" diyerek birini deneğe diğerini de yalancı deneğe vermiştir. Üçünü koşulda, deneğe Coca Cola verilmemiştir.

İkinci dizi resimler de sevilmeleri açısından değerlendirildikten sonra, bir kısa ara daha verilmiş ve bu arada yalancı denek (deneğin işitebileceği kadar yüksek bir sesle) araştırmacıdan deneğe bir not gönderip gönderemeyeceğini sormuştur. Araştırmacı, deneyi ilgilendirmemek koşulu ile bunu yapabileceğini belirtmiştir. Bundan sonra yalancı denek aşağıdaki notu yazmıştır:

> *Benim için bir iyilik yapar mısın? Memlekette, mezun olduğum liseye bir spor salonu yaptırma yararına para toplamak için, piyango biletleri satıyorum. Biletlerden her biri 25 Cent'tir. Sonunda bir çekiliş yapılacak. Ödül olarak Corvette marka yeni bir araba verilecektir. Eğer en çok bileti ben satabilirsem 50 dolar kazanacağım ve buna ihtiyacım var. Almak istersen, bu notun altına kaç tane istediğini yaz ve bana geri gönder ki, seninkileri ayırayım. Ne kadar çok alabilirsen o kadar iyi, ancak alabildiğin kadarı da büyük bir yardım olacaktır. Teşekkürler* (Regan, 1968, s. 19).

Yapılan ya da yapılacak yardımın ölçüsü, deneğin satın almaya razı olduğu bilet sayısı idi. Veriler Çizelge 7-1'de görülmektedir.

ÇİZELGE 7-1
İyilik borcunun yardım etme davranışı üzerindeki etkisi

Koşul	Satın alınmaya razı olunan bilet sayısı
Coca Cola'yı yalancı denek verdi	1.73
Coca Cola'yı araştırmacı verdi	1.08
Coca Cola yok	0.92

Kaynak: Regan'dan (1968) alınmıştır.

Yalancı deneğin deneğe bir Coca Cola verdiği ve ondan kendisi için bir iyilik yapmasını istediği koşulda, Coca Cola'yı araştırmacının verdiği ve Coca Cola'nın verilmediği koşullarda olduğundan daha fazla yardım edildiği görülmüştür. Son iki koşuldaki yardımlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Bu araştırmaya göre, kendimize bir iyiliğin yapılmasından sonra, bizden, bu iyiliği yapan kişiden başka birisinin yardım istemesi, bizi yardım etmeye daha eğilimli kılmamaktadır. Fakat araştırma, bir kişinin daha fazla yardım etmesini sağlamanın bir yolunun ona yardım etmek olduğunu göstermektedir. Yardımın alıcısı, kendisini yardım edene borçlu hissetmekte ve arkasından gelen yardım isteğine uymaya, ona hiçbir iyiliğin yapılmadığı durumda olduğundan daha hazır olmaktadır.

Bir iyiliğe karşılık verme eğilimi oldukça güçlü ve evrensel bir eğilim olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun ABD, Japonya ve İsveç'i de içine alan birçok kültürde geçerli olduğu ortaya konmuştur (Gergen ve arkadaşları,1975). Örneğin, Greenberg ve Frisch (1972) büyük iyiliklerin küçük iyiliklerden daha sık karşılık gördüğünü ortaya koymuşlardır. Ek olarak, ilk yardımın yardım amacı ile yapıldığı düşünülürse, karşılık görmesi olasılığı, rastlantısal ya da kaza eseri yapıldığının düşünüldüğü durumlarda olduğundan daha yüksektir. Benzeri bir biçimde, Goranson ve Berkowitz (1966) bu etkinin, kısmen diğer kişinin yardım etme nedenini algılayış biçimine bağlı olduğunu göstermişlerdir. Araştırmalarında yalancı denek, ya gönüllü yardım etmiş ya da yardım etmesi emredilmiştir. Yardım gönüllü yapıldığında, denekler, zorunlu olduğu durumdakinden daha fazla karşılık vermişlerdir. Öyle görülüyor ki, yardım

önerisinin isteğe bağlı olmadığı durumlarda çok az bir karşılık verme zorunluluğu yaratılmaktadır. Bu araştırma, ayrıca, zorunluluk duygusunun öncelikle yardım önerisinde bulunan kişiye karşı duyulduğunu düşündürmektedir. Birilerinden yardım alan deneklerin yalnızca kendilerine yardım eden kişilere, karşılığında bir iyilik yapmak eğiliminde oldukları, fakat başka birisine yardım etmeye daha az eğilimli oldukları görülmüştür.

Zorunluluk duygularına ek olarak, yardım etme davranışı üzerinde iyilik yapmanın etkisini açıklamanın olası diğer bir yolu da sevme açısından olabilir. Bir iyilik yapma, genellikle dostça, arkadaşça bir davranış olarak algılanır. Yardımın alıcısı kendine yardım edeni, etmeyen birinden daha fazla sevecektir ve bu sevme daha sonraki yardım isteğine daha fazla uymaya yol açabilir. Ancak, bu noktada, sevmenin uymayı etkileyen önemli bir etmen olduğu yönünde çok az kanıt vardır. Dolayısıyla, bu açıklama bir tahmin olarak görülmelidir. İyilik yapmanın yardım etme davranışı üzerindeki etkileri temel olarak toplumsal adalet ve eşitlik yönünde duyulan baskılara bağlanabilir.

SUÇ VE SUÇLULUK DUYGUSU

Suçluluk duygusunun onu tamir etme duygusuna da yol açtığı, belki suç kavramının kendisi kadar eskidir. Suçluluk duygusu, birisi yanlış olduğunu düşündüğü bir şey yaptığında ortaya çıkar. Kişi herhangi bir nedenle suçluluk duyduğunda, genellikle, bu duygusunu azaltmaya çalışır. Bu azaltma da değişik yollardan sağlanabilir: birey kötü davranışını dengelemek için iyi bir davranışta bulunabilir; kendine acı verici bir şey yapar ve böylece kendini kötü davranışı için cezalandırabilir (Wallington, 1973); ya da suçluluk duygusuna yol açan eyleminin olumsuz yönlerini en aza indirgemeye çalışabilir. İlk iki yaklaşım kişiyi bir yardım isteğine uymaya daha eğilimli yapacaktır. Eğer yardım isteği birisine bir iyilik yapmayı, iyi bir davranışta bulunmayı, ya da kendisine acı vermeyi içeriyorsa, yardım etmek bireydeki suçluluk duygusunu azaltmak eğilimindedir. Bu nedenle, suçluluk duygusu içindeki insanlar, suçluluk duymayanlarla karşılaştırıldıklarında, yardım etmeye daha eğilimli olacaklardır. Bir dizi araştırma bu görüşü desteklemiştir.

Carlsmith ve Gross (1969) deneklerin birilerine elektrik şoku verdikleri bir durumu kullanarak bir deney yaptılar. Her deneğe, bir öğrenme deneyine katılmakta olduğu söylendi. Deneyde bir kişi öğretmen, bir kişi de öğrenci olacaktı. Her durumda, denek öğret-

men, bir yalancı denek de öğrenci rolünü oynadı. Bir grup denek için düğmeye basmak bazz diye bir ses çıkarmakta ve sözde, öğrenciye elektrik şoku vermektedir. Böylece, deneklerin yarısı hiç hoş olmayan bir şey yapıyor, diğer bir deneğe elektrik şoku veriyordu. Diğer yarısı ise, zararlı bir şey yapmıyor, yalnızca diğer kişi (öğrenci) yanlış yaptıkça bunu haber veriyordu.

Bir dizi denemeden sonra araştırmacı deneyin bittiğini söyledi ve hem gerçek hem de yalancı denekten kısa bir anketi yanıtlamalarını istedi. Bunu yaparlarken, yalancı denek gerçek deneğe döndü ve doğal bir biçimde, araştırma konusunu oluşturan yardım isteğinde bulundu. Denekten Kaliforniya'nın kızıl ardıçlarını kurtarmayı amaçlayan bir kampanya ile ilgili olarak, bir dizi telefon konuşması yapıp yapamayacağını sordu. (Her durumda, yalancı denek, deneğin hangi koşulda bulunduğunu bilmiyordu). Özgeci davranışın ölçüsü deneğin telefon konuşması yapmaya razı olup olmaması ve eğer olmuşsa, kaç konuşmaya razı olduğu idi.

Sonuçlar Çizelge 7-2'de görülmektedir. Büyük bir olasılıkla, yalancı deneğe şok verme deneğin suçluluk duymasına neden olurken, yalnızca ses veren bir düğmeye basma böyle bir duyguya yol açmamıştır. Eğer suçluluk duygusu yardım isteklerine uyma eğilimini arttırıyorsa, şok koşulundaki deneklerin daha fazla telefon konuşması yapmaya razı olmaları gerekmektedir. Olan da bu idi. Diğer bir deyişle, yalancı deneğe şok verdiklerini sanan denekler yalnızca ses veren düğmeye basanlardan daha fazla yardım etmek eğilimindeydiler.

ÇİZELGE 7-2
Suçluluk duygusu ve özgeci davranış

Koşul	Yardım edenler	Etmeyenler
Yüksek suçluluk duyg. (şok verildi)	% 75	% 25
Düşük suçluluk duyg. (ses verildi)	% 25	% 75

Kaynak: Carlsmith ve Gross'tan (1969) alınmıştır.

Başka araştırmalarda başka türden suçluluk uyandıran davranışlar kullanılmıştır. Bir çalışmada (Freedman, Wallington ve Bless, 1966) araştırmacı, deneklere almak üzere oldukları bir testle ilgili olarak, hiçbir şey bilmemelerinin gerektiğini, bunun çok önemli olduğunu söyledi ve durum öyle bir düzenlendi ki, deneklerin tümü teste ilişkin olarak hiçbir şey bilmediklerini söylediler. Ancak, denek-

lerden bazılarına, bir yalancı denek tarafından bilgi sızdırılmıştı. Böylece, test hakkında hiçbir şey bilmediklerini söylerlerken araştırmacıya yalan söylüyorlardı. Yalan söyleme ve dolayısıyla, deneyi işe yaramaz hale getirmenin suçluluk duygusu yaratması beklenir ve yaratmıştı da. "Yalancılar" arasında bir yardım isteğine uyanların sayısı, yalan söylemeyenler arasından uyanların sayısının iki katı idi.

Aynı araştırmacılar tarafından yapılan diğer bir deneyde, denekler bir masanın etrafında otururak deneyin başlamasını beklediler. Bazı koşullarda, masa en hafif bir dokunmayla devrilebilecek ve üzerinde bulunan ve doktora tezi için kullanıldığı belirtilen not kartlarının bütün odaya dağılmasına neden olabilecek biçimde, özellikle, düzenlenmişti. Denek masayı devirdiğinde, büyük bir olasılıkla, kendisini kartların dağılmasından sorumlu ve suçlu hissetmiştir. Bir kontrol koşulunda, masa bir yalancı denek tarafından devrilmiştir. Bir başkasında, masa sabitti ve devrilmesi zordu. Sonuçlar yine aynı idi. Suçluluk koşulunda her iki kontrol koşulundakinden daha fazla yardım etme davranışı gözleniyordu.

Gönüllü yardım etme davranışı üzerinde suçluluk duygusunun bu etkisi iki çalışmada gösterilmiştir (Konecni, 1972; Regan, 1972). İlk çalışmada, denek Toronto'da bir cadde boyunca yürüyen bir yaya idi. O yürürken araştırmacılardan biri hemen önünde bazı not kartlarını düşürdü ve deneğe kartların toplanmasında yardım etme fırsatı verildi. Özgecilik ölçüsü denek tarafından toplanan kart sayısı idi. Bazı durumlarda, araştırmacı deneğe sürtündü ve kartların düşüp dağılmasına onun neden olduğu görünümünü verdi. Bu duruma "düzeltme" koşulu adı verildi. Çünkü, zarara denek neden olmuş, fakat yaptığını düzeltebilmesi için ona anında bir fırsat verilmişti. Diğer bir koşulda, hiç bir şeyden habersiz caddede yürüyen denek araştırmacılardan birine "çarptı" ve elindeki kitapların düşüp dağılmasına neden oldu. Araştırmacı, çarpışmaya öfkelendiğini açıkça belli ederek, hemen kitapları topladı ve uzaklaştı. Hemen arkasından ikinci bir araştırmacı deneğin önünde not kartlarını düşürdü ve böylece deneğe yardım etme fırsatı verdi. Bu koşula da "genellenmiş suçluluk duygusu koşulu" adı verildi, çünkü denek bir kişinin kitaplarını düşürmesine neden oluyor ve bunun etkisiyle başka bir kişiye yardım ediyordu. "Sempati" koşulu adı verilen bir başka koşulda denek, bir başka kişinin araştırmacıya çarparak taşıdığı kartların düşüp dağılmasına neden olduğuna tanık oldu. Araştırmacıya çarpan kişi yürümeye devam etti. Fakat, bu üzücü olayı seyreden denek, isterse yardım edebilirdi. Son olarak bir de kontrol koşulu vardı ki burada kartların denek önünde kaza

sonucu düşürülmesinden başka bir durum yoktu.

Sonuçlar Çizelge 7-3'te verilmiştir. Daha önce de olduğu gibi, kazaya kendileri neden olan deneklerle ("düzeltme" koşulu), daha önce başka birisine çarparak, bir kazaya neden olan deneklerin ("suçluluk duygusu" koşulu) kontrol koşullarındaki deneklerden anlamlı ölçüde daha fazla yardım ettikleri görülmektedir. Beklenmeyen bir biçimde, kartları bir başka kişinin düşürdüğüne tanık olan sempati koşulundaki deneklerin suçluluk duygusu koşulundakilerden de daha fazla yardım ettikleri gözlenmiştir. Zarara kişinin kendisinin neden olması özgeciliği arttırmak eğilimindedir. Fakat, bir başka kişinin zarara neden olduğuna tanık olma da bazen yardım etme olasılığını arttırmaktadır.

ÇİZELGE 7-3

Gönüllü yardım etme davranışı üzerine suçluluk, sempati ve düzeltmenin etkisi

	Koşullar			
	Kontrol	Sempati	Düzeltme	Suçluluk
Yardım etme yüzdesi	16	64	39	42

Kaynak: Konecni'den (1972) uyarlanmıştır.

Suçluluk duygusu ile ilgili bu ve diğer araştırmaların sonuçları tutarlı görünmektedir. Verilen zararın çeşidi (yalan söyleme, notları dağıtma, elektrik şoku verme, pahalı bir makinayı bozma, ya da beraber olunan kişinin değerli bir şeyini alma) ne olursa olsun, denekler zarar verdikleri durumlarda, vermedikleri durumlarda olduğundan, daha fazla yardım etmektedirler. Öyle görülüyor ki, zarara neden olma suçluluk duygusuna yol açmaktadır, bu da yardım olasılığını arttırmaktadır.

Çoğu durumda, yardım olasılığını arttırma etkisine, yalnızca, incinen birisine sempati ya da sevgi duygusunun neden olmadığını unutmamak gerekir. Örneğin, Carlsimth ve Gross çalışmasında, deneklerin kendilerinin düğmeye basmadıkları fakat yalancı deneğe şok verilmesini seyrettikleri bir koşul vardı. Bu grupla yalnızca düğmeye basan grup arasında yardım isteğine uyma açısından bir fark yoktu. Kartları karıştırıp dağıtmayı içeren çalışmada, masa gerçek denek tarafından değil de, yalancı denek tarafından devrildiğinde, yardım isteğine uyma, masanın hiç devrilmediği durumdakinden daha fazla değildi. Yalnızca birisinin üzüldüğüne ya da acı çektiğine tanık olma,

genellikle, özgeci davranışı arttırmamaktadır.

Araştırmalar, ayrıca, yardım isteğinde bulunan kişinin deneğin kendisine karşı suçluluk duyduğu kişi olmasının zorunlu olmadığını da göstermektedir. Bu araştırmaların bazılarında, yardım isteğinde bulunan kişi deneğin incittiği kişiden başka bir kişi idi. Bu durumda bile suçluluk duyan deneklerin yardım isteğine daha fazla uydukları görülüyordu. Ek olarak, yardım isteğine uymanın zarara uğrayana bir yararının olması bile gerekmemektedir. Araştırmaların birçoğundaki deneklerden zarar verdikleri kişi ile hiç ilişkisi olmayan bir şey yapmaları istenmiştir. Bu isteğe yine suçlu denekler, suçlu olmayanlardan daha fazla uymuşlardır. Öyle görülüyor ki, suçluluk duygusunun etkisi yalnızca ve tümüyle, zarara uğrayan kişiye yönelik değildir. İnsanlar bir başkasına bir iyilik yaparak suçluluklarını hafifletebilirler. Böylece, herhangi bir yardım isteğine bile daha fazla uymak eğilimindedir.

Elde edilen sonuçlardan bazıları, yardım etmek istemekle birlikte, deneklerin zarar verdikleri kişi ile karşı karşıya gelmek istemediklerini göstermektedir. Yardım isteğinin zarara uğrattıkları kişi ile yüz yüze gelmelerini gerektirdiği durumlarda bu isteğe daha az uymak eğilimindedirler. Suçlu bir kişide iki farklı güdünün bulunduğu görülmektedir. Bir yandan zarara uğrattığı kişiye yardım ederek ya da birisine bir iyilik yaparak, neden olduğu zararı ödemek istemektedir; öte yandan, belki de küçük düşme korkusu ile, söz konusu kişi ile karşılaşmaktan kaçınmaktadır. Bu durum, suçlu kişinin kendisine karşı suçluluk duyduğu kişi ile karşılaşmadan yardım edebilmesi halinde, suçluluk duygusunun etkisinin en üst düzeye çıktığını göstermektedir.

İtirafın etkisi

Suçlulukla yardım etme davranışı arasındaki ilişkinin önemli bir yönü itirafın etkisi ile ilgilidir. İtirafa ilişkin en yaygın varsayımlardan biri onun ruh sağlığı için iyi olduğudur. İtirafın işlenen hata ya da suç için bir çeşit ödeme yerine geçtiği, suçluluk duygularını hafiflettiği bilinir. Eğer itiraf suçluluk duygusunu azaltıyorsa, aynı zamanda, yardım etme davranışlarını da azaltmalıdır. Carlsmith, Elsworth ve Whiteside (1968) ile Regan (1968) tarafından yapılan çalışmalar bu görüşü desteklemektedir. İlk çalışmada denekler sahip olmamaları gereken bilgileri kullandıkları için bir deneyi işe yaramaz hale getirdiklerine inandırıldılar. Deneklerden bazılarına yaptıklarını itiraf etme fırsatı verildi; bazılarına ise bu fırsat tanınmadı ve deneyi yararsız hale getirdiklerini düşünmeyen üçüncü bir

grup da kontrol grubu olarak kullanıldı. Bütün deneklerden, daha sonraki deneyler için gönüllü olmaları istendi. Sonuçlar Çizelge 7-4'te görülmektedir.

ÇİZELGE 7-4
Suçluluk, itiraf ve özgeci davranış

Koşul	Gönüllü olunan saat sayısı
Suçluluk	4.33
İtiraf	2.67
Kontrol	1.92

Kaynak: Carlsmith ve arkadaşları (1968).

Suçluluğu azaltan itirafın, özgeci davranışı da azalttığı açıkça görülmektedir. Suçluluk koşulundaki deneklerin yardım isteklerine kontrol koşulundakilerden biraz daha fazla uydukları görülmüştür.

Suçluluk yaratmada farklı bir yöntem kullanan Regan'ın çalışması, yaptıkları tam anlamıyla itiraf olmamakla birlikte, olanlar hakkında konuşmalarına izin verilen suçlu denekleri, konuşmalarına izin verilmeyen diğer bir grup ve kontrol grubu ile karşılaştırdı. Genelde olduğu gibi, suçluluk duygusu, yardım olasılığını arttırmaktaydı. Bu kez yardım deneysel bir fon'a parasal katkı biçiminde idi. Ve yine, itiraf eden denekler, itiraf etmelerine izin verilmeyen suçlu deneklerden daha az yardım ettiler –daha az para verdiler– kontrol grubundaki deneklerle ise aynı miktarda yardım ettiler. Büyük bir olasılıkla olanlar hakkında konuşma suçluluk duygularını azaltmış ve böylece, kontrol grubundakilerden daha fazla yardım etmeleri için bir neden kalmamıştır. Bu çalışma, kendisini suçlu hissetmesi sağlanan ve sonra yaptığını itiraf etmesine izin verilen birisinin, itiraf edemediği durumlarda olduğundan daha az yardım ettiğini göstermektedir.

Bir dizi çalışma (Berscheid ve Walster, 1967; Lerner ve Mathews, 1967) suçluluk duygusunun özellikle bir başka kişiye zarar verdirmek yolu ile uyarıldığında, özgeci davranışı kısmen durumun diğer yönlerine bağlı olarak etkilediğini göstermiştir. Suçlu kişi, zarar verdiği kişinin zararını gidermek istemektedir. Kendisine bu fırsat verildiğinde bunu yapacaktır da. Eğer kurbanının zararını tümüyle gideremezse ya da eğer yapabileceği tek ödeme biçimi ona çok fazlaya mal olacaksa, o zaman başka türden tepkiler gösterecektir. Kurbanın o zarar hak ettiğine karar vermek eğilimindedir

öyle ki, kurban iyi birisi değildir ya da kendisi yanlış bir şey yapmıştır. Kurbanı değersizleştirebilir, ona karşı sevgisini azaltabilir ve başka yollardan onu incitmiş olmasını haklı göstermeye çalışabilir. Ayrıca, ciddi olmadığına, elektrik şoklarının fazla acı vermediğine vb. karar vererek, neden olduğu zararı en aza indirgemeye çalışabilir. Daha başka biçimlerde de davranışına özür arayabilir. Örneğin, zarara iyi bir özürle –bilim için, ya da o yönde emir aldığı için– neden olduğuna karar verebilir. Böylece, suçluluğa karşı bir tepki, karşılığında iyi bir şey yaparak onu hafifletmeye çalışmaktır; diğer bir tepki ise olası herhangi bir biçimde, suçluluk duygusunu en aza indirgemektir. İlk tepki, özgeci davranışı ve yardımı arttıracaktır; sonraki ise, gerçekte onu azaltabilir.

İyi ya da kötü hissetme

Suçluluk duygusunun özgeci davranış üzerindeki etkisi, bireyin kendisini kötü hissettiği ve daha iyi hissedebilmek için bir şeyler yapmak istediği biçiminde de açıklanabilir. Böyle olunca, kişinin kendisini kötü hissetmesine neden olan her şey yardım etme eğilimini arttırabilir. Öte yandan, biz ayrıca, biliyoruz ki, gerçekten iyi hissettiğimiz zaman dünyaya ve çevremizdeki diğer insanlara daha iyimser bir açıdan bakarız ve sonuç olarak, daha özgeci davranabiliriz. Her iki görüşü de destekleyen araştırma sonuçları vardır, fakat, ikincisi daha güçlü ve tutarlı görünmektedir. Gerçekten kötü hissetme bazen özgeci davranma olasılığını arttırabilir, fakat, bazen de tam tersine azaltabilir.

"İyi hissetme" etkisinin, belki de, en anlamlı gösterisi, deneklerin bir telefon kabini içinde bir 10 Cent'lik bulmalarını sağlayan İsen ve Levin (1972) tarafından sergilenmiştir. Denekler telefon etmek için bir telefon kabinine girdiler ve bazıları araştırmacı tarafından daha önceden oraya bırakılmış bir 10 Cent'i bulma şansı elde ettiler. Kabinden ayrılmalarından az sonra, tüm denekler, caddede bazı kâğıtları düşüren birisini gördüler ve o kişinin kağıtlarını toplamasına yardım etme fırsatı elde ettiler. Kontrol grubundaki deneklerin hemen hiçbiri yardım etmezken, deney grubundakilerin (10 Cent'i bulanların) kesinlikle tümünün yardım ettiği görüldü. Açıkça görülmektedir ki, önemli olan 10 Cent değil, bedava telefon etmiş olmanın yarattığı iyimserliktir. Benzer sonuçlar, kişilerin bir testte başarılı ya da başarısız olmaları sağlanarak da elde edilmiştir (İsen, 1970; İsen, Horn ve Rosenhan, 1970). Başarılı olanlar başarılarının hemen ardından, başarısız olanlardan daha yardımsever görünmüşlerdir. Aynı şekilde, Aderman (1973) bazı deneklere

iyi bir ruh halini (hafiflik, coşku, doyum) betimleyen sözleri okuturken, diğer bazılarına kötü bir ruh halini (çöküntü, doyumsuzluk, sıkıntı) betimleyen sözleri okuttu. İyi ruh hallerine ilişkin cümleleri okuma bile, kötü ruh hali koşuluna göre, yardım etme olasılığını arttırmaktaydı. İyi hissetme daha yardımsever olmamıza neden olmaktadır.

Bir başka çalışma, (İsen ve Levin 1972) iyimserliğin, özgül olarak yardım etmeyi etkilediğini ve insanların yardım isteklerine daha fazla uymasını sağladığını göstermektedir. Kütüphanede oturan bazı öğrencilere, birisi tarafından pasta dağıtıldı. Bazı öğrencilere ise pasta verilmedi. Sonra, bütün deneklerden iki istekten birine uymaları istendi: insanlara iyilik yapmayı içeren bir işte yardım etme ya da kütüphanedeki insanları rahatsız etmeyi gerektiren oldukça uygunsuz bir çalışmada yardımcılığı kabul etme. Sonuçlar Çizelge 7-5'te görülmektedir. Bu sonuçlar, pastaları alan deneklerin olumlu isteğe uymaya daha eğilimli olduklarını, uygunsuz isteğe uymaya ise daha az eğilimli olduklarını göstermektedir. Öyle görülüyor ki, iyi hissettiğiniz zaman iyilik yapmak istiyorsunuz.

ÇİZELGE 7-5
İyi hissetme ve özgeci davranış

Koşul	İyi bir iş yapma	Kötü bir iş yapma
Pastalı (iyi hissetme)	69*	31
Pastasız	50	64

*İsteğe uyanların yüzdesi.
Kaynak: İsen ve Levin'den (1972) alınmıştır.

Başarısızlığın etkisi ise daha az belirgindir. Bir çalışmada,(İsen 1970) bir testte başarısız olan deneklerin yardım etmeleri olasılığı, başarılı ya da başarısız oldukları konusunda kendilerine bilgi verilmeyen kontrol grubu deneklerde olduğundan daha düşük bulunmuştur. Fakat bir başka çalışmada (İsen, Horn ve Rosenhan, 1973) bir testte başarısız olan deneklere, başarısızlıklarını seyreden birisi önünde bir yardım fonuna katkıda bulunma fırsatı verilmiştir. Bu denekler, testteki edimlerine ilişkin olarak, geribildirim almamış olanlardan daha fazla katkıda bulunmuşlardır. Diğer bir deyişle, yardım etme davranışı, büyük bir olasılıkla, ne kadar iyi insanlar olduğumuzu göstererek, başarısızlığın etkisini yumuşat-

ma yolu olarak kullanılmaktadır. Böylece, bu araştırmalar, kötü bir duyguyu hafifletmek için özgeci ya da yardımsever olduğumuz görüşünü desteklemektedirler. Suçluluk duygusu yardım olasılığını, özellikle, arttırmaktadır. Bunun nedeni, büyük bir olasılıkla, yardım etme eyleminin suçluluk yaratan eylem için doğrudan bir geri ödeme işlevi görüyor olmasıdır. Fakat birisinin bizim hakkımızda iyi düşünmesini istediğimiz özel durumlar dışında, iyi hissetme özgeci davranışları arttırırken, kötü hissetme azaltmaktadır.

ÖZET

1. Özgeci davranış, ödül beklentisi olmaksızın birisine yardım etmektir. Öteki hayvanlar, türlerinin ya da ailelerinin diğer bir üyesini korumak için kendilerini sık sık tehlikeye atarlar. Bu tür özgeci davranışların hayvanlarda olduğu kadar insanlarda da içgüdüsel olduğu ileri sürülmüştür.

2. Tanık konumundakilerin işe karışması, zor durumdaki birisinin yardımına koşmaktır. Araştırmalar, çevrede başkaları varken ve yardım edebilecek durumda iken insanların yardıma koşmaya daha az istekli olduklarını göstermektedir ve bu etki özde başkalarının ne yapıyor oldukları üzerine temellendirilen bir yorumdan kaynaklanmaktadır.

3. Toplumsal adalet ve hakkaniyet duygusu, birisi haksız yere acı çekerken görüldüğünde özgeci davranışa yol açar. İnsanlar eşitliği yeniden sağlayacak biçimde davranmak eğilimindedirler. Bir kişiye bir iyilik yapma o kişiyi, iyiliği yapana yardım etmeye daha eğilimli hale getiren bir sorumluluk duygusuna yol açar.

4. Bir normu çiğnemek, karşılığında yardım davranışını arttıran suçluluk duygusuna yol açar. Suçluluk duyan kişiye itiraf etme ve dolayısıyla suçluluğu azaltma şansı verilirse yardım etme olasılığı azalacaktır.

5. İyi hissetme de ayrıca özgeci davranışı arttırmak eğilimindedir. İnsanların iyi şanslarını paylaşmak istemelerine neden olan "mutlu" anları vardır. Tersine, kötü hissetme, genellikle, kötü duygu suçtan kaynaklanmadıkça, özgeci davranışları azaltmaktadır.

8. BÖLÜM
TUTUMLAR: KURAMSAL TEMEL

Bir kişiyi bir cumhuriyetçi ya da bir demokrat, bir tutucu ya da bir liberal, bir Protestan ya da bir tanrıtanımaz kılan şey nedir? Niçin bazı insanlar Yahudi aleyhtarı, diğerleri siyah aleyhtarı, diğer bazıları da önyargısızdırlar? İnsanlar niçin bir diş macununun en iyisi olduğuna ya da uyuşturucuların korkunç olduğuna karar verirler? Diş macunları ya da uyuşturucular konusunda birisinin düşüncesini değiştirip değiştirmeyeceğini belirleyen şey nedir? Eğer birisi bir tutucu ise, demokrat bir adaya oy vermeye onu nasıl ikna edebiliriz? Tersine olarak, bir kişiyi kendi düşüncelerini hedef alan bir saldırıya direnebilmesi için nasıl hazırlayabiliriz? Bunlar birçok yıl ABD'de, bir anlamda sosyal psikolojinin merkezi konusu olan tutumların oluşumu ve değişimi üzerinde pek çok araştırma ve çalışma için temel oluşturan sorulardır.

1937'de, öncelikle sosyal psikolojideki deneysel çalışmalara ayrılan ilk ders kitabında Murphy, Murphy ve Newcomb şöyle yazmışlardır: "Bütün sosyal psikoloji alanında, belki de, hiçbir kavram tek başına tutumlardan daha merkezi bir konum işgal etmemiştir (s. 889)." Bu konuya ilgi yakın geçmişte biraz azalmış olmakla birlikte, geçen yaklaşık otuz yıllık süre içinde sosyal psikologların, tutumların oluşumu ve değişimine, başka herhangi bir konudan daha fazla zaman yatırımı yaptıkları söylenebilir. Bunun nedeni, kısmen, tutum değişikliği yollarından biri olarak, kişilerarası etkileşime olan büyük ilgidir. Diğer bir neden de bilişsel gelişime ve genel olarak bilişe (cognition) verilen önemin giderek artmasıdır. Dolayısıyla, tutumlar üzerindeki çalışmalar sosyal psikologların her iki tem-

el konuya olan ilgilerini yansıtmaktadır. Tutumların nasıl geliştiği ve değiştiği üzerinde yoğunlaşarak toplumsal etki ve bilişsel yapı süreçlerine ve bu iki olgunun davranışı nasıl etkilediğine ilişkin bir içgörü kazanabiliriz.

TANIM

Tutumların geleneksel tanımlarından her biri bir tutumun ne olduğuna ilişkin birazcık farklı bir kavramlaştırma içerir ya da tutumun biraz farklı bir yönünü vurgular. G.W. Allport (1935) **"bir tutum, yaşantı ve deneyimler sonucu oluşan, ilgili olduğu bütün nesne ve durumlara karşı bireyin davranışları üzerinde yönlendirici ya da dinamik bir etkiye sahip ruhsal ve sinirsel bir hazırlık durumudur"** (s. 810) biçiminde bir tanım önermiştir. Allport bir tutumu temelde belirli bir yönde davranmaya hazırlık ya da eğilim olarak görmüş ve onun davranışa ilişkin olarak verebileceği bilgileri vurgulamıştır.

Tersine, Doob (1947) tutumu **"bireyin içinde yaşadığı toplumda, önemli olduğu düşünülen örtülü ve güdüleyici bir tepki"** (s. 138), olarak tanımlamıştır. Doob, sonuçlarından çok, bir tutumun ne olduğu üzerinde durmuştur. Yaptığı tanım, bir tutumun bireyin nasıl davranacağı üzerinde etkili olduğunu varsaymakta, ancak açık davranışı içermemektedir. Bir öğrenme ya da uyaran-tepki geleneğinden çıkarılan bu tanım bir tutumu, örtülü olmakla birlikte, bir davranış olarak kavramlaştırmıştır.

Bugün üçüncü bir tanım daha yaygındır. Belirli herhangi bir nesne, fikir, ya da kişiye karşı bir tutum, **bilişsel ve duygusal öğeleri bulunan ve davranışsal bir eğilim içeren oldukça kalıcı bir sistemdir.** Bilişsel öge, tutum nesnesine ilişkin inançlardan oluşur; duygusal öge, inançlara bağlanmış heyecansal duygulardan oluşur; ve davranışsal eğilim Allport'un da dediği gibi, belirli bir biçimde "tepki göstermeye" hazırlıktır. Örneğin, Robert Redford'a karşı bir öğrencinin tutumu, onun sarışın, mavi gözlü, çok yakışıklı bir adam, bir aktör, iyi bir kayakçı olduğuna ilişkin bilgileri; onu çekici bulmaktan kaynaklanan duygu ve sevgiyi, onun bütün filmlerini görmeye olan davranışsal bir eğilimi içerebilir. Bugün çoğu sosyal psikologun kabul eder göründüğü ve tutumlara ilişkin tartışmalarımız boyunca bizim de kullanacağımız tanım budur.

Tutumların tanımını daha ayrıntılı olarak ele almadan önce, tutumlarla bilgiler arasında bir ayırım yapmak önem kazanmaktadır. İkisini bir çizgi ile kesin olarak birbirinden ayırmak güç olmakla

birlikte, tutumların ayırdedici ana özellikleri değerlendirme ya da heyecan ögesi içemeleridir. Bir bilim adamı dünya ile ay arasında 250.000 millik bir yolun bulunduğuna ya da insan hücresinde 46 kromozomun bulunduğuna inanır. Ayrıca, ay ve kromozomlar hakkında diğer gerçeklerden oluşan karmaşık bir bilgiler yumağına sahiptir. Fakat çoğu koşullar altında her ikisine karşı da herhangi bir heyecansal duygusu yoktur – ayın iyi ya da kötü olduğunu düşünmez, kromozomları sevmez ya da onlardan nefret etmez. Tersine, Robert Redford ya da zehirli gaz hakkında bilgileri vardır, fakat bunlar hakkında ayrıca duyguları da vardır. Gerçeklerle tutumlar arasında, değerlendirme boyutunun varlığı ya da yokluğu açısından, bir ölçüye kadar, bir ayırım yapabiliriz.

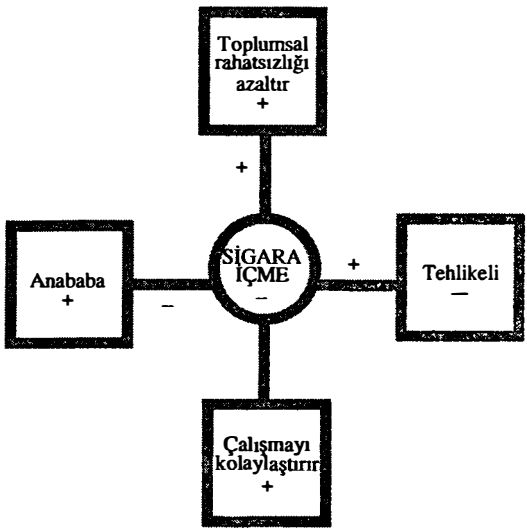
Bilgilerle tutumlar birbirinden biraz farklı işlev gördükleri için, bu ayırım önemlidir. Aralarındaki temel farklılık, bir kez geliştikten sonra tutumların değişikliğe karşı çok daha dirençli olmalarıdır. Çoğu durumda insanların 46 kromozoma sahip olduğuna inanan bilim adamı kendisini bu inanca güçlü bir biçimde bağlanmış hissetmez ya da ona ilişkin olarak şu ya da bu yönde güçlü duyguları yoktur. Bilim adamlarının insanların 24 kromozoma sahip olduklarına inandıkları yıllar henüz çok gerilerde kalmış değildir. Sonra bir gün birisi 46 kromozomun bulunduğunu ortaya koydu. Önceden 24 kromozoma sahip olduğumuza inananlar, kanıtları gördükten sonra düşüncelerini kolaylıkla değiştirmiş olmalıdırlar. Tartışmaya hiçbir biçimde karışmamış olan lise ve üniversite öğrencilerinin ise, "bilgilerini" hemen hemen anında değiştirdikleri büyük bir kesinlikle söylenebilir. Kendisi araştırmalara katılmamış olduğu sürece, bir kişinin yeni araştırma sonuçlarını gördükten sonra fikrini değiştirmemesi için bir neden yoktur.

Bu, tutumları söz konusu olduğunda insanların gösterdikleri tepkiden farklıdır. İlerde göreceğmiz gibi, tutumlar değişmeye karşı oldukça dirençli olmak eğilimindedirler, genellikle yeni bir gerçek karşısında değişivermezler ve bu açıdan bilgilerle karşılaştırıldıklarında, daha karmaşıktırlar. İnsanlar direnmeden ve küçümsenemeyecek ölçüde güçlü bir baskıyla karşılaşmadan tutumlarını değiştirmezler. Bir tutumun değerlendirmeye ilişkin bileşeni, dinamikleri oldukça değiştirir görünmektedir; tutum değişikliği sürecini çok daha güçleştirmektedir.

Bilişsel karmaşıklık (complexitiy)

Bu nedenle biz bir tutumu, **olumlu ve olumsuz değerlendirme ya da duyguları da (duygusal öge) içeren, bütünü merkezi bir konu**

ya da nesne –tutum nesnesi– ile ilgili bir düşünce, inanç ve bilgiler (bilişsel öge) toplamı olarak düşünürüz. Bu bilgi ve duygu toplamı belirli bir davranışa yol açmak eğilimindedir. Varsayımsal bir kişinin sigara içmeye ilişkin tutumunun şematik bir temsili olan Şekil 8-1 örneklerden biridir.



ŞEKİL 8-1
Sigara içmeye ilişkin bir tutumun şematik olarak temsili. Merkezdeki nesne hepsi kendisiyle ilişkili bir bilişler topluluğu tarafından sarılmıştır. Bireyin sigara içmeye ilişkin genel değerlendirmesi, kısmen sigaranın bu topluluktaki ayrı bilişlerle ilişkisine bağlıdır.

Kişinin belleğinde, tutumun merkezindeki nesnenin çevresinde, gene o nesne ile ilgili bilişler toplanmıştır. Bu bilişler nesneyi ve onun diğer nesnelerle olan ilişkilerini betimlerler. İlişkiler değişik ve sayıları çok olabilir. Çevredeki bilişler yalnızca merkezdeki nesnenin betimlemeleri ya da özellikleri olabilirler – örneğimizde, sigara duman çıkarır, nikotini tadı verir ve pahalıdır. Ya da, merkezi nesne ile aralarında nedensel bir bağ bulunabilir– sigara kanser ve kalp hastalıkları yapmak eğilimindedir, nefesinizi keser, asansörlerde insanların olumsuz tepkilerine yol açar, toplumsal bir ortamda ya da çalışırken rahatlamanıza yardım eder, anababanız onu sevmemekte ama oda arkadaşınız sevmektedir. Şekil 8-1'de merkezdeki nesne ile diğer nesneler arasındaki nedensel bağlar bir çizgi ile gösterilmiştir ve çizginin işareti bunun olumlu bir ilişki mi

yoksa olumsuz bir bağ mı olduğunu göstermektedir. Sigara **tehlikelidir** (kişi böyle düşünür), toplumsal gerginliği azaltmada **yardımcı** olur ve çalışmayı **kolaylaştırır.** Bütün bunlar olumlu bağlardır. Öte yandan, anababası bunu onaylamamaktadır. Bu olumsuz bir bağdır. Basitleştirmek için, bireyin sigaraya ilişkin olarak sahip olabileceği pek çok bilişten yalnızca birkaçını gösterdik, fakat tutumlara ilişkin bir izlenim vermek için bu kadarı yeterlidir. Ancak, gerçek bilişler topluluğunun kişinin sigaraya ilişkin bütün düşüncelerini içine aldığını unutmamak gerekir.

Duygusal ögenin yalınlılığı

Sonra, duygusal öge ya da değerendirme ögesi (bileşeni) vardır. Bir birinden ayrı bilişsel ögelerden her birine ve merkezdeki nesneye bağlı olumlu ve olumsuz duygular vardır. Bilişsel ögelere ve merkezi nesneye ilişkin olumlu ve olumsuz değerlendirmeler, sırasıyla, artı ve eksi işaretleri ile gösterilir. Örneğimizdeki bireyin sigara hakkında güçlü bir olumsuz değerlendirmesi vardır. Sigarayı sevmez ve ondan korkar. Bu durum şekilde merkezdeki daire içine konmuş bir eksi işareti ile gösterilmiştir. İlgili nesnelerin değerlendirmeleri kutular içinde belirtilmiştir. Kişi ana ve babasını sevmekte, toplumsal gerginliğinin azaltılmasından hoşlanmakta ve ders çalışmasının iyi gitmesinden memnun olmaktadır. Fakat tehlikeyi sevmemektedir.

Gözönüne alınması gereken bir dizi başka etmen bu yapı içine alınmamıştır. Örneğin, **bilişlerden her biri önemi** (örneğin, sigaranın pahalı olması gerçeği onun tehlikeli olması gerçeğinden daha az önemli olabilir) **ve değerinin derecesi** (örneğin, heyecan verici olmak iyi ya da çok iyi olabilir) **bakımından farklılık gösterebilir.** Görebileceğiniz gibi, merkezle ilişkilerinin ve değerlendirmeye ilişkin bileşenlerinin doğası açısından değişiklikler gösteren birçok bilişi içerebilen durum oldukça karmaşık hale gelebilir. Dolayısıyla, bu görünüm bazen tutumların gerçek yaşamdaki durumlarının fazlaca yalınlaştırılmış biçimidir. Örneğin, bir boşlukta var olmak yerine, ilgili bilişlerin birbirleri ile ve birçok başka bilişle ilişkili bir bilişler yumağı halinde yol açtığı sorunları düşünün. Sigara çalışmayı kolaylaştırır düşüncesi yalnızca çalışmaya ilişkin bir tutum söz konusu olduğunda anlamlıdır. Ayrıca çalışmaya ilişkin tutumlar ana babaya, öğretmenlere ve gelecekte düşünülebilecek bir mesleğe ve benzerlerine ilişkin tutumları gündeme getirebilir.

Ne olursa olsun, çoğu amaçlar için yukarıdaki görünüm, fazlaca karmaşıktır. Çoğu insanın birçok şeye ilişkin oldukça yalın tutum

ları vardır. Sokaktaki adamdan, örneğin, mecliste çok tartışmalı geçen ekonomik dış yardım yasası görüşmelerine ilişkin görüşü sorulduğunda, "Hımın, bilmiyorum, ... fakat ... hımın, ... gene ne kadar vermek istiyorlar?" ya da benzeri bir şeyler söyleyecektir. Görüşmeci, genellikle, konuyu daha fazla deşmenin yararsız olduğunu görür. Hatta Robert Redford hakkında düşünme konusunda bile, çoğu kişi çoğu zaman onun hakkında bildiklerinin tümünü aklına getiremez – filmlerinin ya da kişisel yaşamının birçok ayrıntısını anımsamaz; ancak temelde onu çekici bulduğuna ilişkin bir duygudan oluşan olumlu bir tutumu vardır. Ya da, güçlü uyuşturucular hakkında düşünürken, çoğu polis kendisine anlatılan bilişsel gerçekleri, ya da çocuklukta işittiği uyuşturuculara karşı öğütleri(vaazları) aklına getirmez. Yalnızca, uyuşturucuların yasa dışı, uyuşturucu alışkını insanların da acınacak durumda ve tiksindirici olduklarını düşünür ve dolayısıyla uyuşturuculardan nefret eder. İnsanların belleklerinde pek çok biliş bulunabilir ve onları bir ölçüde etkileyebilir, fakat tutumları, özellikle de, değerlendirme boyutu yani duygusal öge, daha az karmaşıktır.

Çoğu tutumun yalınlığına ilişkin birçok kanıt vardır. Bunlardan biri 3. Bölüm'de tartışılan duygusal anlam farklılığına ilişkin araştırmalar tarafından sağlanmıştır. Osgood nesnelere, insanlara ve benzerlerine ilişkin kavramlaştırmalarımızdaki değişkenliğin çoğunun yalın bir değerlendirme ögesinde temsil edildiğini göstermiştir. Üzerinde düşünülen şey ne olursa olsun, bireyin ona ilişkin kavramlaştırması ya da ona karşı tepkisi, büyük ölçüde, sevmek ya da sevmemekten ibarettir. İkinci olarak, tarama araştırmaları çoğu insanın politik sorunlar hakkında oldukça az bilgiye sahip olduğunu ve politik tutumlarının birbirleriyle çok yakından ilişkili olmayabildiğini tekrar tekrar göstermiştir (Sears, 1969). Kuşkusuz istisnalar vardır. Örneğin, ırklarla ilgili sorunlarda beyaz Amerikalılar birbiriyle yüksek düzeyde ilişkili tutumlara sahip olmak eğilimindedirler. Hükümetin okullarda kaynaştırma girişimine karşı iseler, yurttaşlık hakları, insan haklarını destekleyici programlar, kaynaştırma amacı ile siyah ve beyaz çocukların belirli okullara otobüsle taşınması ve benzerlerine de karşı olmak eğilimindedirler. Amerikalıların politik ve toplumsal tutumlarının 1960'ların sonları ile 1970'lerin başları arasında biraz daha yapılandığına ilişkin kanıtlar vardır (Nie, Verba ve Petrocik, 1976). Fakat çoğu konuda, çoğu zaman, çoğu kişi, çok geniş bir biçimde yapılanmış ya da karmaşık bilişlere sahip değildir.

Son olarak, diğerleri arasında, Anderson ve Hubert duygusal ögenin bilişsel ögeden daha kalıcı ve merkezi olduğunu vurgular

bir biçimde tutum değişikliğinin ona yol açan içerik unutulduktan sonra bile ısrarlı olduğunu göstermişlerdir. Dolayısıyla, bir tutumun bir bütün olarak yapısı karmaşık olmakla birlikte, önemli bir parçası, duygulardan oluşan parçası genellikle çok yalındır.

Bir tutumun bilişsel açıdan karmaşıklığı ile değerlendirme boyutuna ilişkin yalınlığı arasındaki çelişki çok önemlidir. Örneğin, hem polisler ve hem de uyuşturucu kullananlar uyuşturucular konusunda oldukça çok şey bilirler, her türden karmaşık bilgi parçalarına sahiptirler, uyuşturucularla dünyanın başka yönleri arasındaki çeşitli ilişki ve etkileşimleri anlarlar. Ve bu bilgi parçalarından her biri, onların uyuşturuculara ilişkin duygularını belirli bir ölçüde etkiler ve davranışları üzerinde oldukça etkilidir. Uyuşturucuların neye benzediklerini, kaça mal olduklarını, nereden elde edilebileceklerini, değişik çeşitler arasındaki farkları ve benzerlerini bilmeleri, hem kullanıcıların ve hem de narkotik büronun etkinlikleri üzerinde etkili olur. Yine de, tutumun, görece yalın, değerlendirme ögesi, davranışın temel belirleyicisidir. Uyuşturuculara karşı kullanıcı ve polis davranışlarının ayrıntılarını bu kişilerin sahip oldukları bilgiler etkilemekle birlikte, davranışlarının genel yönünü, temelde genel değerlendirmeleri etkiler – uyuşturucuları olumlu ya da olumsuz bulmaları.

Bu nedenle, tutumların iki özelliği unutulmamalıdır. Bunların ilki bilişsel ögenin karmaşıklığı ile değerlendirme boyutunun ya da duygusal ögenin yalınlığı arasındaki çelişkidir. İkincisi ise, tutumun bütün ögelerinin, bulundukları durumda, kendi aralarında ilişkili olabilmeleri ve her ögenin, bu nedenle, tutumun bütünü ve diğer ögeler üzerinde etkili olabilmesidir.

KURAMSAL ÇERÇEVE

Bir tutumun ne olduğunu genel olarak belirledikten sonra, şimdi tutumları açıklayan kuramsal çerçeveleri ele alabiliriz. Tutumların oluşum ve değişimine temel kuramsal yaklaşımlar (1) koşullanma ve pekiştirme, (2) özendiriciler ve çatışma, (3) işlevselcilik ve (4) bilişsel tutarlılıktır. Koşullanma yaklaşımı tutumları öğrenilen başka her şey gibi, alışkanlıklar olarak görmektedir; öğrenmenin başka biçimleri için geçerli ilkeler tutumların biçimlenmesini de belirler. Özendiriciler kuramına göre, bir kişi kazançlarını en yüksek düzeye çıkaran tutumu benimser. Bir sorunun her yönünü de doğru gösteren nedenler vardır ve bireyin görüşü açısından, nedenleri güçlü olan taraf benimsenecektir. Bu yaklaşım kazançların en yük-

sek düzeye çıkarılması olgusuna dikkati çeker. Bu yaklaşımın değişik bir biçimi tutumları birey için gördükleri işlev ya da sağladıkları yarar açısından ele alır. Son olarak bilişsel tutarlılık kuramı, insanların bilişleri ile davranışları arasında uyumlu ilişkiler kurmak eğiliminde olduklarını ileri sürer. Var olan tutumlarla tutarlı görüş ve tutumların benimsenme eğilimini vurgular. Bireyler genel bilişsel yapılarına uyan tutumları kabul etmek eğilimindedirler. Bu dört yaklaşım birbirleri ile çelişkili ya da tutarsız değildir. Farklı kuramsal yönelimleri temsil ederler ve temel olarak tutumların biçimlenme ve değişimini açıklarken vurguladıkları etmenlerde ayrılıklar gösterirler.

Koşullanma ve pekiştirme

Koşullanma ve pekiştirme yaklaşımı en çok Carl Hovland ve Yale Üniversitesi'nden diğerleri ile ilgilidir. Bu yaklaşımın altında yatan temel varsayıma göre, tutumlar büyük ölçüde, öteki alışkanlıklar nasıl öğreniliyorlarsa öyle öğrenilirler. Tıpkı bilgileri ve olguları öğrendikleri gibi, insanlar, bu olgulara bağlı duygu ve değerleri de öğrenirler. Bir çocuk belirli bir hayvanın bir köpek, köpeklerin dost ve iyi hayvanlar olduklarını öğrenir; son olarak, köpekleri sevmeyi öğrenir. Bu tutumu, başka türden öğrenmeleri kontrol eden aynı süreç ve mekanizmalar aracılığı ile öğrenir.

Buna göre, öğrenmeyi oluşturan temel süreçler tutumların gelişimine de doğrudan uygulanabilmelidir. Bir tutum geliştirirken birey **çağrışım, pekiştirme ve taklit** süreçleri ile bilgi ve duyguları öğrenir. **Çağrışımlar** uyaranların aynı zaman ve yerlerde görüldükleri durumlarda kurulur. Eğer bir polis şefi, bir anababa, ya da bir televizyon muhabiri bize pis, derbeder bir adam gösterir ve **uyuşturucu** derse, gördüğümüz imge ile sözcük arasında bir çağrışım kurulur. Gazeteler, televizyon ve dergiler uyuşturucuların tehlikeli olduğundan söz ettiklerinde, din adamları ve anababalar onların şeytan işi olduğunu söylediklerinde, uyuşutrucu alan insanların acınacak durumlarını gördüğümüzde bu imgeler zihinlerde uyuşturuculara bağlanır. Tersine, **uyuşturuculara** bağlanabilen olumlu şeylerle de karşılaşabiliriz: bir arkadaşımız onların iyi olduklarını söyleyebilir; uyuşturucu almış birisinin iyi vakit geçirdiğini, iyi eğlendiğini gösteren bir film görmüş olabiliriz; bir uyuşturucu alır ve iyi bir deneyim edinebiliriz.

Bir nesne, kişi ya da fikrin nitelik ya da özelliklerini öğrenmek, öyle görülüyor ki, tutum geliştirmenin önemli bir yönüdür. Sosyal algı ve çekicilikle ilgili bölümlerde anlatılan çalışmaların birçoğu,

biraz farklı bir bağlamda yapılmış olmalarına karşın, bu etkiyi gösterir. Örneğin, Norman Anderson, yaptığı deneylerde, bir kişiye ilişkin bir dizi özelliği sıraladıktan sonra deneklerden bu kişiye ilişkin izlenimlerini istedi. Deneklerin izlenimleri, verilen özellikler (sıcak, arkadaş canlısı zeki, hırslı, cesur ve benzerleri) temelinde oluşturdukları görüldü. Özellikleri öğrendikten sonra denekler, bir anlamda, tutumu da öğrenmekteydiler.

Benzer biçimde, Don Byrne deneklere bir kişinin bir dizi sorun ve değer konusunda ya kendileriyle aynı ya da karşıt görüşte olduğunu söyledi. Varsayımsal olarak, diğer kişinin denekle aynı fikirde olduğu her durum olumlu, karşıt görüşte olduğu her durum ise olumsuz bir özellikti. Denekler bunların diğer kişinin özellikleri olduğunu öğrendiler ve bu özellikler temelinde, diğer kişiye karşı, onu ne kadar sevdiklerine ilişkin bir duyguyu da içeren bir tutum geliştirdiler.

Bu süreç, insanlar için olduğu kadar nesneler için de geçerlidir. Bireyler bir evin, ülkenin, fikrin, mecliste görüşülmesi beklenen bir yasa tasarısının, ya da başka herşeyin özelliklerini öğrenirler. Bir tutum bu bilgi, artı kısmen bu bilgi, kısmen de başka etmenler (daha sonra tartışılacaktır) üzerine temellenmiş bir değerlendirme öğesinden oluşur. Bu nedenle, tutumların biçimlenişinde en basit ya da yalın etmen, tutum nesnesi ile diğer sözcükler ya da özellikler arasında bir çağırşımın kurulmasıdır.

Öğrenme, ayrıca **pekiştirme** yolu ile de olur. Eğer bir kişi bir uyuşturucu alır ve hoş bir yaşantı geçirirse, uyuşturucuyu alma eylemi pekiştirilmiş olur –kişi gelecekte uyuşturucuyu kullanmaya daha eğilimli hale gelir-. Benzer biçimde, eğer birisi, "uyuşturucular harika" derde bir başkası onu alkışlarsa, bunları söyleme davranışı pekiştirilmiş olur. Sonra, her iki eylem de (uyuşturucu alma ve uyuşturucuların iyi olduğunu söyleme) bir tutumu biçimlendiren bir bütünün bir parçası olur. Bir öge, uyuşturucu kullanmaya ilişkin bilgi, diğeri ise, insanlara onların iyi olduğunu söylemektir.

Son olarak, tutumlar **taklit** yolu ile de öğrenilebilirler. Daha önce değindiğimiz gibi (6. Bölüm), insanlar başkalarının davranışlarını taklit ederler, özellikle, bu başkaları güçlü ve önemli insanlarsa. Çocuklar anababalarını taklit ederler ve bu taklit hem davranışları ve hem de tutumları içerir. Bu yolla, bir çocuk, kendisini ödüllendirmiyor bile olsalar, anababasının tutum ve değerlerini öğrenir ve kabul eder.

Taklit, çocuk-ana baba ilişkisi ile sınırlı değildir. Öğretmenler, arkadaşlar, halka mal olmuş kişiler, beyzbol oyuncuları, aktörler ve benzerleri taklit edilirler. Bireyler farklı insanları taklit ederek

birçok farklı tutumu öğrenirler. Aşağıda tartışacağımız gibi, sık sık farklı insanlardan çelişen değerler öğrendiklerini görürler ve çelişkileri bir çözüme kavuşturmak için büyük gerilim altındadırlar. Bildiğiniz gibi, birçok üniversite öğrencisi kendisini, daha önce anababasından öğrendiği tutum ve değerlerden farklı tutum ve değerlerle karşı karşıya bulur.

Çağrışım, pekiştirme ve taklit tutumların öğrenilmesinde temel mekanizmalardır. Sonuç olarak, bu, tutumların edinilmesi konusunda en güçlü yaklaşımdır. Tutumların biçimlenmesi konusuna öğrenme yaklaşımı, görece, oldukça yalındır: bireyi temelde edilgen olarak ele alır. Birey uyaranlar tarafından etkilenir, öğrenme süreçlerinden birinin aracılığı ile öğrenir ve bu öğrenme tutumunu belirler. Sonuçta ortaya çıkan tutum bireyin edinmiş olduğu bütün çağrışımları, değerleri ve diğer bilgi parçalarını içine alır. Örneğin, uşuşturuculara ilişkin son değerlendirmesi, öğrendiği olumlu ve olumsuz ögelerin sayı ve gücüne bağlıdır.

Özendiriciler ve çatışma

Özendiriciler ve çatışma üzerine yapılandırılmış olan kuram, özellikle tutum değişikliği ile ilgilidir. Gerçekten, öğrenme ilkeleri ve özendiriciler açısından açıklamalar tutum değişikliği üzerindeki çalışmaların çoğunda yaygındır. Bu çalışmalar tutum değişimi durumuna bir yaklaşma-uzaklaşma çatışması açısından bakarlar. Bir konumu kabul etmek için bireyin belirli nedenleri vardır, onu reddedip bir diğerini kabul etmek içinse başka nedenleri vardır. Uyuşturucuların tehlikeli olduğunu düşünür; yasa dışı olduklarını bilir; ve liseyi bitirerek hukuk fakültesine girmek ister. Bütün bu düşünceler olmusuz bir tutumun biçimlenmesine neden olur. Ancak, uyuşturucuların heyecan verici olduğuna da inanır ve arkadaşlarından birçoğunun uyuşturucu kullandığını bilir. Bu tür düşünme onda olumlu bir tutuma yol açmak eğilimindedir. Özendiriciler kuramına göre, bu özendiricilerin göreli güçleri onun tutumunu belirleyecektir. Tutum değişikliği, yalnızca kişi yeni tutumu benimsemek için, eskisini sürdürmek için olduğundan daha fazla özendirici elde edecekse, gerçekleşebilir.

Bu görüş, tutumun, olumlu ve olumsuz ögelerin bir toplamı tarafından belirlendiğini ileri süren koşullanma görüşüne benzer. Aralarındaki fark özendiriciler kuramının belirli bir konumu benimseyen bireyin kazanıp kaybettiklerini vurgulamasıdır. Arkadaşlarının onu sevip sevmeyecekleri, yaşantının ne kadar zevkli olacağı ve benzerleri kritik etmenlerdir. Çatışan amaçları olduğunda,

birey kazancını en üst düzeye çıkaran konumu benimser. Koşullanma yaklaşımından farklı olarak kazanç ve kayıpları içermeyen bilişsel ögeler göreli olarak önemsizdirler.

İşlevselcilik (functionalism)

İşlevselci yaklaşımda birey kendisi için gördüğü psikolojik işlev ya da sağladığı yararı gözönüne alarak ilk tutumunu seçer ya da yeni bir tutuma geçer. Bu yaklaşımın en ayrıntılı biçimlerinde –Katz (1960), Smith, Bruner ve White'ın (1956) görüşleri tutumlar için en kritikleri olarak sınırlı sayıda işlev belirlenmiştir.

Bir tutum bireyin bir amacına ulaşmasında **araç işlevi** gördüğü için benimsenebilir. Oyunu, özel sektör için gelir vergilerini düşüreceğini vaad eden bir Cumhuriyetçi'ye veren bir işadamının durumunda olduğu gibi, bireyin ekonomik çıkarlarına; ya da kendisini eşinin dogmatik politik inançlarına uydurmaya çalışan bir yeni gelinin durumunda olduğu gibi, toplumsal bir uyum amacına hizmet edebilir.

Bir tutumun ikinci temel işlevi **değer-açıklayıcılıktır.** Tutumların, bir kişisel değer açıklama, kişisel değer ortaya koyma işlevleri vardır. Bireyin kendisine ilişkin imgesinin bir kısmı, sahip olduğu merkezi değerler tarafından iyice sarılmıştır ve eğer tutumları, bu değerlerin önem verdiği bir yönünü ifade ederse kendisini doyuma ulaşmış hisseder. Eğer kendisini cömert, yardımsever ve insancıl birisi olarak düşünüyorsa, yoksul, kör ve özürlülere yardım taraftarı siyasal adaylara oy verme ya da bağış kampanyalarını destekleme gibi, bu değerleri destekleyici tutumlara sahip olmak onun için doyurucudur. Diğer bir kişi, özgürlüğe çok fazla değer verip silahların kontrolüne, insan haklarına destek programlarına, asgari ücret yasalarına ve özgürlüğe zarar vereceğini düşündüğü başka olgulara ilişkin olumsuz tutumlar geliştirebilir. Bu tutumları benimser çünkü bu olgulardan hiçbirisi özgürlüğüne özellikle zarar vermese bile, sahip olduğu değerleri ifade etmesine yardımcı olurlar.

Tutumlar, ayrıca **benliği savunma** işlevi görebilirler. Örneğin, bazı tarihçi ve psikanalistlere göre, beyaz güneyli erkeklerin (ABD) tarihsel olarak, o kadar zenci düşmanı ve zenci erkeklerle beyaz kadınlar arasındaki en hafif bir cinsellik (ister ırza geçme, isterse en hafif bir aldatma eylemi olsun) belirtisini bile o kadar şiddetle cezalandırıcı olmalarının nedeni, bu tutumun benlik savunucu bir düzenek olarak işlev görmesidir. Geçmişte, güneyli kadınların saygın, saf ve masum; güneyli beyaz erkeklerin ise onlara cinsel yak-

laşımlarında ketlenmiş oldukları söylenir. Bu ketlenmiş ya da bastırılmış cinsellik böylece, zenci erkeklere yansıtılıyor ve onlar eziliyordu. Dolayısıyla, beyaz adam, siyah adamın cinselliğini bastırarak kendi cinselliğini denetim altında tutabiliyordu. Diğer tutumlar, benzer biçimde, benlik savunucu bir işleve hizmet eden eğilimler olarak çözümlenmektedir; örneğin, sevgi ve inceliğin ifadesine ilişkin kişisel çatışmaları bulunanlar için insan sevmezlik ve benzerleri gibi.

Yaygın olarak belirlenmiş önemli diğer bir işlevler sınıfı da **bilgi** ya da **nesne değerlendirmesidir.** Bazı tutumlar yalın bir biçimde, bireyin dünyasını anlamasına ve karşılaşabileceği tutum nesnelerine ilişkin olarak davranışa hazır duruma gelmesine yardım ederler. Varsayımsal olarak, insanlar televizyonda gördüklerinin ya da gazetede okuduklarının çoğuna böyle tepki gösterirler. Kendileri için hiçbir zaman amaçlarına ulaşmada bir araç işlevi görmeyecek ve bilinçaltı çatışmaların çözülmesinde pek yardımcı olmayacak çok sayıda şey hakkındaki tutumları yalnızca nesneleri anlamak ve bir yerlere yerleştirebilmek için benimserler.

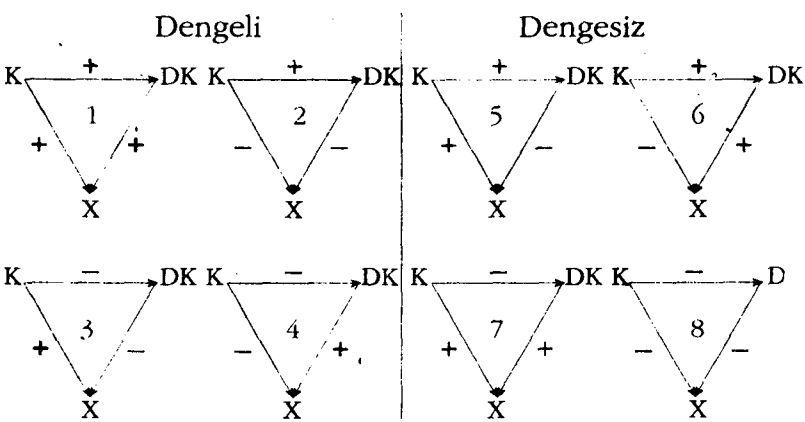
Tutumların oluşmasına ve değişmesine işlevselci yaklaşım çok fazla araştırmaya yol açmamıştır. Birkaç çalışma, bireyin gereksinimlerini ölçmeye ya da deneysel olarak gereksinimlerini değiştirmeye ve sonra da gereksinim-giderici tutum konumlarını benimseyip benimsemeyeceklerini belirlemeye çalışmıştır. Ancak, bu çizgideki araştırmalar destekleyici çok fazla kanıt sağlayamamışlardır. Çoğu kez, işlevselci yaklaşım, tarihciler, siyaset bilimcileri ve sosyologlar tarafından, belirli birey ya da insan gruplarının sahip olduları tutumlara niçin sahip olduklarını olay sonrası açıklama yolu olarak kullanılmaktadır.

Bilişsel tutarlılık

Tutumların araştırılıp çalışılmasında yararlanılan diğer bir temel çerçeve de bilişsel tutarlılık kuramıdır. Gerçekte, Lewin, Heider, Abelson, Festinger, Osgood ve diğerlerinin geliştirdikleri, birbirine oldukça benzer, bir dizi kuram vardır. Bu kuramlar önemli bazı açılardan farklılıklar gösterirler, fakat hepsinin temelinde yatan görüş aynıdır. Hepsi de insanların bilişleri arasında tutarlılık göstermek eğiliminde oldukları ve bunun tutumların gelişme ya da biçimlenmesinde temel etken olduğu varsayımı ile işe başlarlar. Bu kuramlara göre, birbirleri ile tutarsız bir çok inanç ve değere sahip olan bir birey bunları daha tutarlı hale getirmeye çalışır. Benzer biçimde, eğer bilişleri tutarlı iken, tutarsızlığa yol açacak yeni bir bi-

lişle karşılaşmışsa, tutarsızlığı en aza indirmeye çabalar. Bu kuramsal yaklaşım temelde diğer psikolojik olgulardan çok, tutumlara ilişkin olarak geliştirildiği için üzerinde biraz daha durmamız yararlı olacaktır.

DENGE KURAMI. Beşinci bölümde tutarlılık kuramının uygulanabileceği yalın bir bilişsel sistem üzerinde durmuştuk. Böyle bir sistem iki tutum nesnesi (ki, bunlardan biri genellikle diğer bir kişidir), bunlar arasındaki ilişki ve bireyin bütün bunlara ilişkin değerlendirmelerinden oluşur. Sistemde üç değerlendirme vardır - nesnelerin her birine ve nesneler arasındaki ilişkiye ait bireyin değerlendirmeleri. Güçlerinde bir farklılık bulunmamak koşulu ile her değerlendirmenin olumlu ya da olumsuz olduğunu varsayarsak Şekil 8-2'de gösterildiği gibi, olası sekiz durum ortaya çıkacaktır: değerlendirmelerin hepsi olumlu; ikisi olumlu biri olumsuz; biri olumlu ikisi olumsuz; ya da tümü olumsuz olabilir. Brinci ve üçüncü durumlar dengeli ya da bilişsel olarak tutarlı sayılırlar. Bilişsel tutarlılığa ilişkin olarak Heider (1958) ve diğerleri tarafından ortaya atılan bu yaklaşıma **denge kuramı** adı verilmektedir. Kuramın ana fikri dengesiz olan bir sistemin dengelilik yönünde değişeceği biçimindedir.



ŞEKİL 8-2
Dengeli ve dengesiz bilişsel yapılar. Artı ve eksi işaretleri sırasıyla olumlu ve olumsuz ilişkilerin yönünü gösterir. K= kişi, DK= diğer bir kişi, X= üçüncü bir öğe. Kuram, dengesiz durumların değişerek dengeli durumlara dönüşmek eğiliminde olduklarını kestirir.

Bu yaklaşım yukarıda betimlenen yalın durumla sınırlandırılmak zorunda değildir. Kuramsal olarak, herhangi bir sayıda nesne çiftine uygulanabilir. Ancak, araştırmaların çoğu iki kişi bir nesne ve bunlar arasındaki ilişkileri içeren durumlar ve bir kişinin iki nesne hakkında düşündüğü bilişsel yapılar üzerinde de yapılmıştır.

Denge kuramına göre ise bütün bu durumlar aynıdır. Hepsi de üçlüdürler yani üç ögeyi içerirler. Ögeler iki kişi ve bir tutum nesnesi, üç kişi, ya da bir kişi iki tutum nesnesi olabilir. Her durumda, her öge çifti arasındaki duygusal ilişki ya olumlu (iyidir, sever, tutar, onaylar, destekler, yardım eder), ya da olumsuz (kötüdür, karşı çıkar, sevmez, tutmaz onaylamaz) olarak nitelenebilir. Böylece bu durum, üçlü içinde, üç duygusal ilişkiye yol açar ve üçlünün ne zaman dengeli, ne zaman dengesiz olduğunu anımsayabilmek ya da anlayabilmek için yalın bir kural vardır: Bu üç ilişkinin üçü de olumlu ya da ikisi olumsuz biri olumlu ise (olumsuz ilişki sayısı sıfır ya da iki) durum dengelidir. Bu nedenle, eğer Joe, Susan'ı sever, fakat Susan sigarayı sever de, Joe sigarayı sevmezse (bir ilişki olumsuzsa) üçlü dengesizdir. Nixon, Haldeman ve Mitchell birbirlerini sevdikleri sürece üçlü dengelidir. Haldeman ve Mitchell birbirlerine düşmeye başlarlarsa ortada sorun vardır. Eğer doğum kontrolü hapları ile birlikte sağlığınızı da seviyosanız, hapın sağlığınız için tehlikeli olabileceğini düşünmediğiniz sürece tutumlarınız dengelidir; hapla sağlık arasındaki olumsuz ilişki, bunlardan herbirine yönelik olumlu tutumlarınızla dengesizdir.

Denge kuramına göre, dengesizlik, dengeli bir duruma dönüşme doğrultusunda değişim için kişi üzerinde baskıya yol açar. Daha sonra da tartışayacağımız gibi, değişme bir dizi farklı biçimde görülebilir. Burada denge kuramının, dengesizliğin etkisini kestirirken **en az çaba** ilkesini benimsediğini belirtmek yeterlidir. Kişi elinden geldiğince az sayıda ama yine de dengeyi sağlayabilen duygusal ilişkiyi değiştirmeye çalışacaktır. Joe, belki de söylendiği kadar tehlikeli olmadığına karar vererek, ya Susan'ın sigarasına katlanacak; ya Susan'a karşı sevgisini azaltabilecek; ya da onu sigarayı bırakmaya ikna etmeye çalışacaktır. Fakat, büyük bir olasılıkla, dengeyi sağlayacak bile olsa, sigaraya ilişkin düşüncesini değiştirmeyi, Susan'ı sigarayı bırakmaya ikna etmeyi ve Susan'dan vazgeçmeyi birlikte yapmayacaktır.

Bu araştırmaların temel değeri, bilişsel tutarlılık görüşünü çok yalın sözcüklerle betimlemeleri ve tutumlar konusunda düşünme ve onları kavramlaştırma için uygun bir yol sağlamalarından kaynaklanır. Denge kuramı belirli bir durumda bir tutarsızlığı gidere-

bilmenin birçok yolunun bulunduğunu açıkça gösterir. Dikkatimizi tutum değişiminin en önemli yönlerinden birisi –değişik çözüm yollarından hangisinin benimseneceğini belirleyen etmenler– üzerinde odaklaştırır. Gelecek bölümde bu konuya tekrar dönülecektir.

UYGUNLUK KURAMI. Tutum değişikliği durumlarına en doğrudan uygulanabilecek denge kuramı türevi Osgaood ve Tannenbaum (1966) tarafından önerilmiş olan **Uygunluk kuramıdır.** Bu yalnızca bir kişinin, diğer bir kişi ya da nesneye yönelik olumlu ya da olumsuz tutumunun etkisi (belki de, en yalın tutum değişikliği durumu) üzerinde duran bir kuramdır. Kişi K'nin, nesne X hakkında iyi ya da kötü bir şey söylemesinin bizim K ve X'e ilişkin tutumlarımız üzerindeki etkisi nedir?

Denge kuramı gibi, uygunluk kuramı da bir tutum değişikliği durumunu, birbirlerine bir değer yargısı ya da duygusal ilişki ile bağlı üç ögeli bir durum olarak düşünür: Diğer kişi (ki, onu sevebiliriz ya da sevmeyebiliriz), bu kişinin hakkında konuştuğu tutum konumu(ki, onu sevebiliriz ya da sevmeyebiliriz) ve diğer kişinin o konum hakkındaki düşüncesi (desteklediğini ya da karşı olduğunu söyleyebilir). Uygunluk, dengede olduğu gibi, bu üç değerlendirme arasında çift sayıda (0 ya da iki) olumsuzdan oluşur. Uygunsuzluk değişiklik yönünde baskı yaratır ve değişikliğin yönü yine tutarlılığa doğrudur. Fakat uygunluk kuramı daha ileriye gider ve bu değerlendirmelerden her birinin gücünü dikkate alır. Diğer kişiyi az ya da pek çok sevebiliriz. Ölüm cezalarına az ya da tümüyle karşı olabiliriz. Bu durum hangi değerlendirmenin değişeceği ve ne kadar bir değişmenin olacağı konusunda çok daha özgül bir kestirmeye olanak sağlar. Uygunluk kuramı her ögedeki değişme miktarının onun göreli gücü ile ters orantılı olacağını varsayar. En güçlü ya da yeğin değerlendirmeyi en az değiştiririz (büyük bir olasılıkla, her değerlendirmeyi hiç değilse azıcık değiştirmekle birlikte). Eğer ulusal Tüfek Sahipleri Derneği'nin fanatik bir üyesi, yeni ve görece az tanınan valinin, silahların kontrolü taraftarı olduğunu duyarsa, silahların kontrolüne ilişkin tutumunu çok fazla değiştirmeyebilir. Fakat valiyi sevmeyecektir. Öte yandan, karısının isteği üzerine fırın temizleyici deterjan almak niyeti ile pazara gittiğini ve hiç birinin ismini duymadığı için, rastgele bir markayı aldığını ve eve dönerken yolda birisinin ona en kötü markayı seçmiş olduğunu söylediğini varsayalım. Büyük bir olasılıkla temizleyiciye ilişkin tutumunu değiştirecektir, karısına karşı tutumunu değil.

Uygunluk kuramının temel uygulaması, tutum değişikliği sağlamada bir iletişim kaynağının etkililiğini kestirmede görülür: ancak,

bu örneklerin de gösterdiği gibi, iletişim kaynağına ilişkin değerlendirmemizde değişikliklerin olduğu unutulmamalıdır ve kuram böyle durumlara da uygulanabilir. Siyasal yaşamda tutulan fikirleri destekleyerek ve tutulmayanlara saldırarak siyaset adamlarının adlarını duyurmaya çalıştıkları durumların birçok örneği gözlenebilir. Eyalet valiliği seçimlerine katılan tanınmamış bir tutucu aday (ABD'de) genel olarak, halkın karşı çıktığı suç oranlarının yüksekliğine ya da yüksek taşınmaz mal (emlâk) vergilerine karşı çıkarak taraftar toplamaya çalışabilir. Buna "kötüye karşıyım" yöntemi adı verilir. Karşıtı yöntemde ise tanınmamış bir siyaset adamı, suçtan arınmış caddeler ve güçlü bir Amerika görüşü arkasında yerini alabilir. Buna da "otorite taraftarıyım" taktiği adı verilir. Her iki yöntem de etkilidir ve bu nedenle, çoğu siyasetçi saldırmak için tutulmayan, savunmak için de tutulan görüş ve davalar bulmaya çalışır. Amaç, görüş ya da davanın tutulma derecesini etkilemek değil kendi tutulma derecelerini arttırmaktır.

DUYGUSAL-BİLİŞSEL DENGE KURAMI. Denge ve Uygunluk kuramları insanların değişik nesnelere ilişkin duygularını nasıl uzlaştırdıkları üzerinde dururlar: Ulusal Tüfek Sahipleri Derneği üyesi, silahların kontrolüne ve yeni valiye ilişkin duygularını birbirleri ile nasıl tutarlı hale getirir? Fakat tutarlılık yaklaşımının daha ileri sonuçlarından birine göre, **insanlar bilişlerini de duyguları ile tutarlı hale getirmeye çalışırlar**. Diğer bir deyişle, sorunla ilgili inanç ve "bilgilerimiz" kısmen duygusal tercihlerimizce belirlenir. Ateşli Ulusal Tüfek Sahipleri Derneği üyesi, silahların kontrolüne ilişkin konumu yüzünden yeni valiyi yalnızca daha az sevmekle kalmaz, aynı zamanda, bu kişi hakkında farklı inançlar geliştirmeye başlar; onu kolayca aldatılabilir, maymun iştahlı, pek zeki olmayan, liberal seçmenlerinin gereksinimlerine karşı pek duyarlı olmayan ve benzeri birisi olarak düşünebilir. **Diğer bir deyişle, duygusal tercihleri ile tutarlı hale getirmek için, bilişlerini değiştirir**.

Rosenberg (1960), tutumun merkezindeki nesneye ilişkin duygudaki bir değişikliğin yarattığı çok sayıda bilişsel değişikliği çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. Deneklerden siyahlara, ırkların kaynaştırılmasına ve siyah-beyaz ilişkileri sorununun tümüne ilişkin tutumlarının kapsamlı bir betimini istedi. Sonra, onları hipnotize etti ve semtlerine yerleşen ve yerleşmekte olan siyahlara ilişkin tutumlarının öncekinin tam tersi olduğunu söyledi. Eğer denek, daha önceden kaynaştırılmış yerleşime karşı idiyse, şimdi kaynaştırma taraftarı olduğunu ve tersi durumda da kaynaştırmaya karşı olduğunu söyledi. Diğer bir deyişle, kaynaştırılmış yerleşime ilişkin olarak

deneğin duygusunu değiştirdi. Sonra, denekler hipnotik uykudan uyandırıldılar ve kendileri ile siyahlar ve kaynaştırma konusundaki tutumları hakkında görüşüldü.

Rosenberg hipnotizma altında bir tek duyguda yarattığı değişikliği, deneklerin inançlarında ve kaynaştırma ile ilgili diğer bilişsel ögelerde, eskisinin tersi yönde, bir çok değişikliğin izlediğini gördü. Irksal eşitsizliği ortadan kaldırmak, ırklar arasında uyum sağlamak ve benzerleri için kaynaştırılmış yerleşimin gerekli olduğuna inanır duruma geldiler. Böylece, bu çok yönlü bilişsel değişiklikler hipnotizma altında yaratılan değişikliklerin ortaya çıkardığı dengesizliği azaltmak amacına hizmet etmekteydi. Bilişsel tutarlılık kuramlarının kestirdiği gibi, tutarsızlığı azaltma doğrultusunda farklı bir dizi değişiklikle sonuçlanan baskılar vardı.

BİLİŞSEL ÇELİŞKİ KURAMI. Bilişsel tutarlılık kuramlarının sonuncusu ilk kez 1957'de Leon Festinger tarafından geliştirilen bilişsel çelişki kuramıdır. Bilişsel çelişki kuramının en belirgin odak noktası inanç ya da tutumlarla açık davranışlar arasındaki tutarsızlıklar olmuştur. İlk kez önerildiğinden beri bilişsel çelişki kuramı, iki ana tutum-davranış tutarsızlığı kaynağı üzerinde odaklaşmıştır: kararların ve tutuma ters düşen bir davranışta bulunmanın etkileri. Böyle tutarsızlıklar farklı bir dizi yoldan azaltılabilen ya da giderilebilen bir dizi bilişsel çelişkiye yol açarlar. Bu kuramı burada yalnızca kısaca tartışmakla yetineceğiz, çünkü 12. Bölüm ilginç kestirmeleri ve yol açtığı akıllıca yapılmış araştırmaları ile bu kurama ayrılmıştır.

Festinger, bir karar alınırken eldeki seçeneklerden her birinin olumlu ve olumsuz yönlere sahip olarak düşünülebileceği görüşünü ortaya attı. Bir kişi iki seçenekten birine karar verdiğinde, yeğlenen seçeneğin olumlu, reddedilen seçeneğinse olumsuz yönleri bulunabilir. Yeğlenen seçeneğin olumlu yönleri ile reddedilen seçeneğin olumsuz yönleri kararla tutarlıdır (ya da bilişsel çelişki kuramı deyimi ile çelişkisizdir). Yani seçeneklerin bu yönleri, karar verme davranışı ile tutarlıdır. Ancak, her iki seçeneğe ilişkin olarak da, iş bu kadarla bitmediği için, çelişki ortaya çıkar: genellikle, tercih edilenin bazı kötü özellikleri, reddedilenin de bazı iyi özellikleri vardır. Her ikisi de kararla çelişen bilişleri temsil ederler. Ve üzerinde ne kadar düşünülürse düşünülsün ya da ne kadar mantıksal olunursa olunsun çoğu kararda biraz çelişki bulunur. Eğer, bir Volkswagen yerine bir Jaguar almaya karar verirsek, Jaguar'ın rahatlığı, hızı ve ince görünüşü, Volkswagen'ın ise kapalılık ve küçüklüğü kararla uyumludur. Fakat Jaguar'ın fiyatı ve onarımının

pahalılığı, Volkswagen kullanmanın ucuzluk ve kolaylığı kararla çelişkilidir.

Ayrıca, insanların tutumlarına ters düşen davranışlarda bulundukları durumlar da vardır. Bazen askere alınmalarda ya da nefret edilen bir rejimin ülkelerini ele geçirdiği durumlarda olabildiği gibi, insanlar buna zorlanırlar. Bazen de aldatılarak bu duruma düşürülürler, ya da çekilirler; bazen suçluluk duyguları onları buna zorlar. Onbirinci Bölüm'de insanların inanmadıkları (tutumlarına ters düşen) şeyleri yapmalarının bir dizi nedeni üzerinde duracağız. Burada belirtilmek istenen, tutumlara ters düşen davranışlarda bulunmanın bilişsel çelişkiyle sonuçlandığıdır.

Bilişsel çelişki kuramı çelişkinin büyüklüğünü ve seçilmesi en olası çelişki azaltma mekanizmasını etkileyen bir dizi koşul belirler. Tutum-davranış farklılığı içeren durumlarda, belirgin iki temel çelişki giderme yolu vardır; belli bir biçimde davranışımızı geri almak (ya da çok önemli olmadığına kendimizi inandırmak), ya da tutumlarımızı davranış doğrultusunda değiştirmek.

ÖZET. Denge, uygunluk ve duygusal-bilişsel denge kuramlarını çok ayrıntılı olarak anlatmadık. Yalnızca ana çizgileri ile sunduk. Çünkü bu kuramlar kendi başlarına etkili olmuşlardır ve bilişsel tutarlılık kuramlarının altında yatan temel görüşler konusunda bir fikir verirler. Bunlar yaptıkları kestirmelerden çok, temelde açıklamaya çalıştıkları olgularda farklılık gösterirler. Denge kuramı en yaygın biçimde kişilerarası ilişkilerden çekiciliği, özellikle de benzer tutumları olan iki insan arasındaki çekiciliği açıklamada kullanılmaktadır. Ayrıca, bir tutumun değişik ögeleri arasındaki tutarlılığa da geniş olarak uygulanmaktadır. Uygunluk kuramı öncelikle bir kaynakla (iletişimci) dinleyicileri arasında görüş farkının bulunduğu etkileyici iletişim (propaganda) durumlarında ortaya çıkan tutarsızlığa uygulanmaktadır. Bilişsel çelişki kuramı, genel olarak, bir bireyin tutumları ile açık davranışları arasındaki tutarsızlıkları nasıl uyuşturduğu konusu üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bütün bu küçük kuramlar, yine de, iki ana noktada anlaşmaktadırlar: **bir sistemde bir tutarsızlık olduğunda, o sistemde daha tutarlı bir yapı yönünde değişme eğilimi görülür; genel olarak bireyin en kolay çözüm yolunu seçtiği kabul edilirse, bu değişiklik farklı birçok yoldan sağlanabilir**.

Yükleme kuramı

Yükleme kuramı da, ilginç bir biçimde, tutum değişikliği sorunları-

na uygulanmıştır. Alışılmış olarak psikologlar, bilinçlerindeki değişik biliş ve duyguları gözden geçirdikten sonra sonuçları ifade ederek, insanların kendi tutumlarını kendilerinin belirlediğini varsayarlar. Daha önce de gördüğümüz gibi, Bem (1965) insanların kendi tutumlarının ne olduğunu içlerini ya da bilinçlerini gözden geçirerek değil, açık davranışlarından çıkarsama yaparak öğrendiklerini ileri sürdü. Diğer bir deyişle, insanlar başkalarının tutumlarını nasıl çıkarsıyorlarsa kendi tutumlarını da öyle çıkarsarlar: Var olan işaret ve ipuçlarını gözden geçirdikten sonra uygun yüklemeyi yaparak. Bu kurama göre, içsel ya da kişisel bir yükleme yapıldığı sürece tutum değişikliği davranış değişikliğinin bir sonucudur.

Bem insanların kendi gerçek tutumlarını öğrenmek için içsel ya da kişisel kanıtları hiç kullanmadıklarına inanmaz. Fakat Bem'in araştırmaları insanların kendi tutumlarını çıkarsamada kanıt olarak, şaşırtıcı derecede, kendi açık davranışlarına ilişkin dışsal ipuçlarına ve bu davranışların içinde oluştuğu koşullara güvendiklerine işaret etmektedir. Bu görüşe ilişkin araştırmaları 12. Bölüm'de tartışacağız. Şimdilik önemli olan genellikle içsel ya da kişisel olarak belirlendikleri düşünülen tutumların bile, belirli bir ölçüde, açık davranışa dayalı yüklemelerden etkilenebildiğidir.

TUTUMLAR VE DAVRANIŞ

Bölümün başında, bir tutumu duygusal, bilişsel ve davranışsal bileşenlere ayırdık. Tutum araştırmalarında önemli tartışmalardan biri, tutumların davranışsal ögeleri ile ilgilidir. Önceleri, yalın ve açık olarak kişinin davranışlarının tutumları tarafından belirlendiği varsayılıyordu. Diğer bir deyişle, tutumlarla davranışlar arasında büyük bir tutarlılığın bulunduğuna inanılıyordu. Belirli bir politikacıyı tutan bir kişi oyunu da ona vermek eğilimindedir; eğer esrarı seviyorsanız, onu kullanmak eğilimindesinizdir; siyahlara karşı önyargılı iseniz, büyük bir olasılıkla, çocuğunuzu siyahların çoğunlukta olduğu bir okula göndermek istemezsiniz. Tutum değişikliğine karşı gösterilen ilgi hemen tümüyle tutumların davranışları gerçekten etkilediği varsayımından kaynaklanmıştır.

Fakat zamanla bu varsayıma ilişkin kuşkular belirmeye başlamıştır. Klasik bir araştırmada, beyaz bir sosyoloji profesörü olan La Pier'e (1934) genç bir Çinli öğrenci ve karısı ile birlikte ABD'yi dolaştı. Altmış altı (66) otel ya da motelde konakladılar ve 184 lokantada yemek yediler. O zamanlar ABD'de doğululara karşı oldukça güçlü olumsuz önyargıların (tutumların) bulunmasına karşın, birisi dışında bütün otel ve moteller grubu ağırladılar ve hiçbir lokanta

servis yapmayı reddetmedi. Bir süre sonra, aynı otel, motel ve lokantalara, bir Çinli çifti konuk olarak kabul edip etmeyeceklerini soran bir mektup gönderildi. Mektubu yanıtlayan 128 kuruluştan % 92'si kabul etmeyeceklerini belirttiler. Yani Çinli çift kişisel olarak hemen hemen kusursuz bir hizmet gördü, fakat sonraki mektuplarda da hemen hemen genel bir ayırımcılığa hedef oldu. La Piere ve ondan sonra birçokları, bu bulguları davranışlarla tutumlar arasında belirgin bir tutarsızlığın kanıtları olarak yorumladılar. Hemen bütün kuruluş sahipleri hoşgörülü davranmış, fakat daha sonra kendilerine sorulduğunda hoşgörüsüz tutum belirtmişlerdi.

Yakın geçmişte bu ilk çalışmanın gerçeği yansıtma derecesi konusunda oldukça büyük bir tartışma çıkmıştır. Wicker (1968) ilgili yayınlarda oldukça sık sözü edilen bir tarama yapmıştır. Irk ilişkileri, iş doyumu ve kopye çekme davranışı alanlarında tutumlarla davranışlar arasındaki tutarlılığı sınayan araştırma ve çalışmaları gözden geçirmiştir. Otuz bir (31) ayrı araştırmayı özetledikten sonra Wicker, şu sonuca vardı: "Tutumların açık davranışlarla tutarsız olmaları olasılığı, tutarlı olmaları olasılığından, daha yüksektir". Fakat, bu yargı da tutum-davranış tutarlılığını küçümseme ya da görmezlikten gelme olarak eleştirilmektedir. Gerçekten, pek çok sayıda çalışma Wicker'ın belirttiğinden daha yüksek düzeylerde bir tutarlılığa işaret etmektedir. Örneğin, bir çalışmada, geniş bir Tayvanlı evli kadınlar örneklemine "Daha fazla çocuk istiyor musunuz?" sorusu sorulmuştur. Bunu izleyen üç yılda, "evet" diyenlerin % 64'ü canlı doğum yaparken, "hayır" diyenlerin yalnızca % 19'u çocuk doğurmuştur. Diğer bir örnek de oy verme davranışıdır. Kelley ve Mirer (1974) 1952'den 1964'e kadarki başkanlık seçim kampanyaları sırasında yapılmış büyük boyutlardaki taramaları çözümlediler. Seçim öncesi kamu oyu araştırmalarında ortaya çıkan seçmenlerin partizan tutumları ile gerçek oy verme davranışları arasında oldukça yüksek bir tutarlılık vardı: seçmenlerin % 85'inin tutumları ile davranışları arasında tutarlılık gösterdikleri görüldü. Bu, ölçümlerin seçim gününden önceki iki aylık bir zaman dilimi içine yayılmış olmasına karşın, böyle idi. Dahası, çoğu tutarsızlıklar tutumları her iki adaya ya da partiye ilişkin olarak güçsüz tercihlerden öteye geçmeyen kişilerde (% 84) görüldü.

Bu tür çalışmalar en son dikkatli taramacıları şu sonuca ulaştırmaktadır: "Taramamız çoğu tutum-davranış çalışmalarının olumlu sonuç verdiğini göstermektedir. Hesaplanan ilişki katsayıları, kişiye göre temelde yatan nedensel süreç ne olursa olsun, önemli nedensel güçlerin varlığını göstermeye yetecek kadar büyüktür" (Schuman ve Johnson, 1976, s. 199). Fakat herkes bilir ki, tutum ve

davranışlar arasındaki tutarlılığın derecesi durumdan duruma oldukça büyük bir değişkenlik gösterir. Böylece, son yıllardaki araştırma çabaları daha büyük ya da daha düşük tutarlılığa yol açan koşulları belirlemeye çalışmak biçiminde görülmektedir.

Tutumun gücü ve açıklığı (belirginliği)

Önemli bir koşullar takımının da tutumun kendisiyle ilgili olduğu açıktır: bir tutum daha davranış ölçülemeden ya da gözlenemeden önce değişmeyecek kadar güçlü ve açık olması yanında, davranışla özgül olarak ve doğrudan ilgili de olmalıdır. Tutarsızlıklar güçsüz ya da iki yönlü duygulardan kaynaklanabilir. Daha önce de değinildiği gibi, Kelley ve Mirer (1974) çoğu tutum-oy verme tutarsızlıklarının daha başından çatışan ya da güçsüz tutumsal tercihleri olan seçmenlerden kaynaklandığını ortaya koymuşlardır. Ya da, duygusal ve bilişsel ögeler çeliştiğinde, davranış tutarlı olmayabilir. Norman(1975) hem bir psikoloji deneyi için gönüllü olma davranışını ve hem de kişinin gönüllü olmaya ilişkin tutumunu ele aldı. Deneklerin tutumlarının duygusal ve bilişsel ögelerinin tutarlı olduğu durumlarda tutum ve davranışların da büyük ölçüde tutarlı olduklarını, fakat duygusal ve bilişsel ögelerin çeliştiği durumlarda pek bir tutarlılığın azaldığını gördü.

Tutum özellikle çarpıcı kılındığında, davranışla arasnıdaki tutarlılık olasılığı artmaktadır. Snyder ve Swan (1976) denekleri bir sözde jüri durumuna soktular ve onlara bir cinsiyet ayrımcılığı durumu verdiler. Bir koşulda, yasal eylem (affirmative action) konusundaki tutumları, durumu görüşmeden önce yasal eylem konusundaki düşüncelerini şöyle bir örgütlemeleri istenerek çarpıcı hale getirildi. Diğerinde, yani çarpıcı olmayan koşulda, destekleyici eylemde bulunulabileceğine ilişkin olarak deneklere bilgi verilmedi. Çarpıcı hale getirildiklerinde, tutumlar jüri üyelerinin duruma ilişkin kararları ile büyük ölçüde, tutarlı idi; fakat yasal eylem konusundaki tutumlar, çarpıcı kılınmadıkları zaman, kararlarla çok yakından ilişkili değildiler.

Tutum ölçümü özgül olduğu ölçüde davranışla arasındaki ilişki artmak eğilimindedir. Örneğin, Heberlein ve Black (1976) sürücülerin çevreciliğe ilişkin tutumları ile dumansız benzin alma davranışları arasındaki tutarlılığa baktılar. Dumansız benzinin çevre için iyi olduğu varsayılır, bu nedenle, çevrecilerin onu daha fazla kullanmaları beklenir. Özgüllük denencesini sınamak için yazarlar tutumlarla dumansız benzin arasındaki ilişkinin özgüllük derecesini değişimleyerek birçok tutum boyutu kullandılar. En az özgül dü-

zeyde, tutum boyutu genel anlamda çevrecilikle ilgili idi; genel olarak hava kirliliğine ilişkin tutumlar biraz daha yakından ilgili idi ve dumansız benzine ilişkin tutumla sa çok daha yakından ilgiliydi. Son olarak en özgül tutumlar sürücünün dumansız benzin almaya ilşikin olarak hissettiği zorunluluğun derecesi ile ilgili idi. En genel tutumlarla (çevreciliğe ilişkin) gerçekten dumansız benzin alma arasında çok cılız bir ilişki vardı. Fakat en özgül düzeyde ilişkili tutumla, yani dumansız benzin almaya ilişkin kişisel zorunluluk derecesi ile gerçek benzin alma davranışı arasında büyük ölçüde tutarlılık vardı (. 59'luk bir ilişki).

Davranışlarla özgül olarak ilişkili tutumlar kullanmanın önemini vurgulamak için, yine çevrecilik üzerinde Weigel, Vernon ve Tognacci (1974) tarafından yapılan benzer bir çalışmadan söz edebiliriz. Burada söz konusu davranışlar Sierra Kulübü (bir çevrecilik kuruluşu) adına değişik eylemlerde bulunmaya isteklilikle ilgiliydi. Bu yazarlar da, çevreciliğe ilişkin çok genel tutumlarla çevreci eylem arasında belirgin bir tutarlılık bulamadılar (gerçekten ilişki katsayısı anlamlı bile değildi), fakat Sierra Kulübü'ne ilişkin özgül tutumlarla davranış arasında yüksek bir tutarlılık vardı (.68'lik bir ilişki). Weinstein (1972) çeyrek sömestir sistemine karşı bir protesto amacıyla açılan bir imza kampanyasına imza atma ile hangi tutumların ilgili olduğuna ilişkin olarak büyük ölçüde aynı sonuca ulaştı. Genel tutumlar ilişkili değildi ama özgül tutumlar ilişkili idi.

Benzer biçimde, eğer seçilen davranış ölçülen tutumla doğrudan ilgili değilse, güçlü bir ilişki beklenmemelidir. Örneğin bir çok çalışmada deneklere tanrıya inanıp inanmadıkları ya da kendilerini dindar birisi olarak görüp görmedikleri sorulduktan sonra, kiliseye gidip gitmediklerine bakıldı. Yukarıdaki iki soruya yanıtlarla kiliseye düzenli olarak gitme ya da gitmeme arasında yalnızca zayıf bir ilişki vardı. Fakat düzenli olarak kiliseye gitme tanrıya inanma ya da dindar olma ile doğrudan ilgili değildir. Tanrıya inanan ve hatta kendini dindar olarak gören bir çok insan kiliseye gitmenin kendileri için bir anlam taşımadığına inanır. Başkaları tanrıya inanmazlar ve kendilerini dindar kişiler olarak da görmezler fakat bu özel inançlarla hiçbir ilgisi bulunmayan, değişik nedenlerle kiliseye giderler. Bu onların haftalık piknikleri ya da eğlenme biçimleri olabilir. Bu nedenle, yukarıdaki iki soruya verilen yanıtlarla kiliseye devam arasında doğrudan bir ilişkinin bulunmaması şaşırtıcı değildir. Öte yandan, eğer deneklere kiliseye devam etmenin iyi bir fikir olup olmadığı sorulmuş olsaydı, yanıtlarla gerçek kiliseye devam davranışı arasındaki ilişki büyük bir olasılıkla, çok daha gü-

çlü olacaktı.

Son olarak, oldukça açık ama yaşamsal bir nokta da tutumların ölçüldüğü zamanla davranışın gözlendiği zaman arasında geçen süredir. Bu ikisi, yani tutum ölçümü ile davranış gözlemi arasında geçen sürede tutum değişmiş olabilir. Liseli bir kızın bir gence karşı ilgisi birinci sınıftayken ölçülmüşse, onun bu ilgisi ile son sınıfta gene o gençle çıkma davranışı sırasında yüksek bir ilişki beklenmemelidir. Dolayısıyla, yaklaşık olarak aynı zamanda ölçülmeleri durumunda, tutumlarla davranışlar arasındaki tutarlılık en yüksek düzeyde olmalıdır. Kelley ve Mirer (1974) oy verme davranışını kestirmedeki hataların kamuoyu yoklamalarının, seçim gününe yaklaşması ölçüsünde azaldığını ortaya koydular.

Ortamsal baskılar

Kişi açık davranışta bulunduğu her zaman hem tutumları ve hem de içinde bulunduğu ortam tarafından etkilenebilir. Daha sonraki bir bölümde, bir kişinin açık davranışlarını belirlemede ortamsal baskıların ne kadar etkili oldukları üzerinde duracağız. Şimdilik, herkesin bildiği bir gözlemi anımsatmakla yetiniyoruz. Ortamsal baskılar çok güçlü olduklarında tutumlar, genellikle bu baskıların görece güçsüz oldukları durumlardaki kadar davranışların güçlü bir belirleyicisi olamazlar. Bir örnek, yukarıda sözü edilen bir cinsiyet ayırımı durumunda 'sözde' jüri kararları ile ilgili Synder ve Swan (1976) çalışmasından gösterilebilir. Bu çalışmada deneklerin yarısının konuyu, cinsiyet ayırımına ilişkin tutumları kendilerininkinden farklı olan diğer bir denekle tartışmaları beklenmekteydi. Öteki yarısının ise, konuyu tutumları belli olmayan birisi ile tartışmaları beklenmekteydi. Varsayımsal olarak, farklı tutum ve görüşlerle karşılaşmayı beklemek güçlü bir ortamsal baskıdır. Ve gerçekten, farklı görüşlerle karşılaşmayı bekleme deneğin kendi tutumları ile kendi kararı (yargısı) arasındaki tutarlılığı belirgin bir biçimde azaltıyordu.

Bu durumu başlangıçta değindiğimiz La Piere çalışmasında da görmek olasıdır. Kalmak için oda isteyen iyi giyimli, saygın görünümlü insanları reddetmek, etnik gruplara karşı önyargılı duygularına karşın, bir otelci için güçtür. Herkesi kabul etmeyi gerekli kılan bir yasanın bulunduğu durumlarda ortamsal baskılar daha da açıktır. Böyle koşullar altında, en önyargılı kişi bile, lokanta, otel ya da motelini kapatmak istemediği sürece, Doğululara, Siyahlara ya da başka herkese hizmet vermek zorundadır.

Yöntemsel iyileştirmeler

Tutumlarla davranışlar arasında tutarlılık bulmadaki başarısızlığın nedeni bazen yöntemsel aksaklıklardır. Tutumlar doğru ya da güvenilir olarak ölçülememiş olabilir. Eğer denekler doğru yanıtlar vermiyorlarsa, soruları zeki bir biçimde yanıtlamıyorlarsa, soruları anlamıyorlarsa ya da sorular yanıtlamayı güçleştirecek kadar bulanıksa, tutum ölçeği ölçmek için geliştirildiği tutumu ölçmüyor demektir ve ilgili bir davranışla tutarsızlık doğaldır.

Son yıllardaki tutum-davranış çalışmalarında bu ikisi arasındaki tutarlılıkta artışlarla sonuçlanan yöntemsel iyileştirmeler yapılmıştır. Örneğin, temel bir ölçme ilkesine göre, bireyin bir tek yanıtını ya da tepkisini kullanarak elde ettiğimiz ölçüm, bir dizi farklı tepkiyi ya da maddeyi kullanarak elde ettiğimizden daha az güvenilirdir. La Piere örneğinde, yalnızca bir davranışsal tepki (hizmet verme ya da vermeme) kullanılmıştır ve yalnızca bir tek tutumsal yanıt ya da tepki (mektuba olumlu ya da olumsuz yanıt verme) alınmıştır. Daha sonraki çalışmalarda bu süreç, gözlenen farklı davranış ve tutum ölçmede kullanılan farklı madde sayısı arttırılarak geliştirilmiştir. Bu durum tutum-davranış tutarlılığını çok büyük ölçüde arttırmıştır. Örneğin, Wiegel ve Newman genelleştirilmiş bir çevresel ilgi ölçeği ile imza kampanyalarında imza atma, kullanılmış eşyanın yeniden kullanılmasına katkıda bulunma, sokakların temizliğine yardımcı olma ve benzerlerini içeren 14 farklı davranış arasındaki ilişkiye baktılar. Bu davranışlar bireysel olarak alındığında ortalama ilişki katsayısı .29'du. Hepsi birleşik bir davranış ölçeğinde toplandıklarında ise çevresel davranış ölçeği ile çevresel tutum ölçeği arasındaki toplam ilişki katsayısı .62 idi.

Özet

İnancımıza göre çok sayıda kanıt tutumların davranışları etkilediği görüşünü desteklemektedir. Tutumların her zaman onlarla tutarlı davranma yönünde baskı yaptığını söylemek doğru görünmektedir. Ancak, dış baskı ve ilişkisiz nedenler insanların tutumlarıyla tutarsız davranmaya zorlayabilir. Herhangi bir tutum ya da tutumda bir değişiklik kendisiyle tutarlı bir davranışa yol açmak eğilimindedir, fakat bu tutarlılık durumdaki başka etmenler yüzünden genellikle görülmez.

SONUÇ

Koşullanma-pekiştirme, özendiriciler-çatışma ve bilişsel tutarlılık adını verdiğimiz yaklaşımlar tutumlar alanındaki hemen tüm çalışmaların temelini oluştururlar. Araştırmaların çok büyük bir çoğunluğu için genel çerçeveyi oluştururlar ve sonuçları açıklamada kullanılan temel ilkeler olarak işlev görürler. Zaman zaman yaklaşımlar arasında, özellikle, tutarlılık ve özendiriciler yaklaşımları arasında çelişkilerin olduğunu belirtmek gerekir. Araştırmacılar bu çerçevelerden biri içinde çalışmak, diğeri içinde yapılan araştırma sonuçlarına karşı kuşkucu olmak eğilimi gösterirler. Ara sıra görülen bu sürtüşmelere karşın, yaklaşımların karşılıklı olarak birbirlerini dışlamadıkları, tersine birbirlerini tamamlayıcı olduklarını görülmektedir. İzleyen üç bölümde bazı alanlarda bir yaklaşımın daha kullanışlı olduğunu diğer bazılarında ve bazı deneysel sonuçlarda ise açıklamaların yalnızca kuramsal yaklaşımların bir bileşimine başvurularak yapılabileceğini göreceğiz. O bölümler boyunca, tutumların oluşum ve değişmeleri hakkında bilinenleri açıklamak ve birbirleriyle uyuşturmak için kuramsal yaklaşımlardan birine ya da daha fazlasına göndermeler yapacağız.

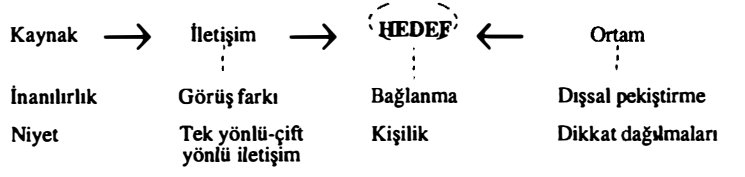
ÖZET

1. Bugün tutumlar, genellikle, bir bilişsel (düşünceye ilişkin), bir duyusal ve bir de davranışsal ögeden oluşan yapılar olarak düşünülmektedir.
2. "Olgular" ya da "bilgiler" duygusal ögelerinin bulunmaması bakımından tutumlardan farklıdırlar.
3. Çoğu insanın, çoğu şey hakkında çok karmaşık, büyük ölçüde yapılanmış, ya da ayrıntılı tutumları yoktur. Tersine, kişilik izlenimleri gibi yalın ve daha çok duygusal (değerlendirmeye ilişkin) boyut çerçevesinde örgütlenmiş tutumlara sahiptirler.
4. Koşullanma ve pekiştirme yaklaşımı, tutum oluşum ve değişimini temelde bir öğrenme süreci olarak görmektedir. Tutumlar çağrışım, pekiştirme ve taklit yolu ile öğrenilirler.
5. İşlevselci yaklaşım tutumları kişi için sağladıkları yarar açısında ele almaktadır.
6. Tümü, kişiyi değişik tutumları; belirli bir nesneye ilişkin duyguları ve bilişleri; ve tutumları ile davranışları arasıda tutarlılığı korumaya çalışan bir varlık olarak ele alan bir çok tutarlılık kuramı vardır.

7. Genellikle, bir kişinin davranışlarının tutumlarına bakılarak kestirilebileceği varsayılır, fakat küçümsenmeyecek sayıda bir araştırma bu ikisi arasındaki tutarlılığa kuşku ile bakmaktadır. Öyle görülüyor ki, günümüzde davranış, yalnızca belli koşullar altında tutumlarla tutarlıdır: güçlü, açık, belirgin ve özgül tutumlar, çatışan ortamsal baskıların bulunmadığı durumlarda davranışla tutarlı olacaktır.

9. BÖLÜM
TUTUM DEĞİŞİKLİĞİ

Carl Hovland ve Irving Janis 1959'da çok yararlı bir tutum değişkiliği kuramı önerdiler. Şekil 9-1 büyük ölçüde onlarınkine dayalı, ama yalınlaştırılmış ve bu alandaki daha yeni çalışma sonuçlarına uydurularak biraz değiştirilmiş bir modeli göstermektedir. Kuram Hovland'ın gözlenebilir etkileyici iletişim uyaranları adını verdiği uyaranlarla işe başlar. Belirli bir soruna ya da konuya ilişkin olarak, belirli bir tutumu olan ve başkalarını bu tutuma inandırmaya çalışan bir iletişimci ya da kaynağın bulunması zorunludur. Amacını gerçekleştirebilmek, yani savunduğu tutumun doğru olduğuna insanları inandırabilmek ve tutumlarını kendisininki doğrultusunda değiştirmelerini sağlayabilmek için kaynak, bir iletişim (mesaj) hazırlar. Bu iletişim belirli bir ortamda sunulur. Bu üçü (kaynak, iletişim ve ortam) tutum değiştirme girişimini oluştururlar.



ŞEKİL 9-1

Her aşamada önemli olan etmenleri gösteren tutum-değişikliği modeli.
Gerçekleşen tutum değişikliği miktarı süreç içinde her noktadaki değişkenler tarafından belirlenir.

Sık rastlanan bir tutum değişikliği durumunda bireyler kendilerininkinden farklı bir konumu ya da görüşü savunan bir iletişimle karşı karşıya getirilirler. Marihuanaya karşı olumsuz tutumları olabilir ve birisi onları marihuananın gerçekte çok iyi birşey olduğuna inandırmak isteyebilir; ilerici bir adayın seçim konuşmasını dinleyen tutucular bulunabilir; sigara içme ve kanser üzerine Sağlık Yüksek Kurulu'nun raporunu okuyan tiryakiler olabilir. **Bu koşullar altında bireyin tutumu ile iletişimde sunulan tutum arasındaki fark bilişsel çelişki ve dolayısıyla gerilim yaratır**. Bu gerilime çelişki, uygunsuzluk, dengesizlik, ya da yalnızca tutarsızlık adları verilmektedir. Hangi yaklaşımı benimsersek benimseyelim, birey üzerinde tutarsızlığı giderme doğrultusunda bir baskının bulunduğu konusunda genel bir anlaşma vardır.

Çoğu araştırmanın odak noktası tutum değişikliğini arttırma yolları olmuştur. Eğer bireyler tutumlarını iletişimin savunduğu yönde değiştirirlerse, iki tutum arasındaki fark azalır. Bu fark gerilim kaynağı olduğu için, farkı azaltma gerilimi de azaltacaktır. Fakat bu yalnızca bir olasılıktır. Böyle bir durumda tutum değişikliği miktarını etkileyen etmenlere ilişkin tartışmamız boyunca, birçok gerilim azaltma yolunun insanlara açık olduğunu unutmamak gerekir. Olası çözüm yolları adı verilen bu yöntemler üzerindeki vurgu Carl Hovland'ın tutum değişikliği modeli ve bilişsel tutarlılık yaklaşımlarının önemli katkılarından biridir.

Buna göre, kaynağın bakış açısından temel bir sorun; hedef durumdaki bireylerin, çözüm yolu olarak tutum değişikliğini seçmeleri olasılığını en üst düzeye çıkarırken diğer olası çözüm yollarını seçmeleri olasılığını ortadan kaldırmak ya da en aza indirgemektir. Bu nedenle, herhangi bir tutum değişikliği durumunda kritik etmen alternatif çözüm seçeneklerinin bulunup bulunmadığı ve eğer bulunuyorsa, ne ölçüde kullanıldıklarıdır. Tutum değişikliğini ayrıntıları ile tartışmaya girmeden önce, bireyin kullanabileceği en önemli alternatif çözüm yollarını kısaca betimlemek yararlı olacaktır. Diğer bir deyişle, kişinin etkileyici iletişime karşı nasıl direnebileceğini ve **kendisininki ile sunulan tutum arasındaki çelişkinin yarattığı gerilimi tutumunu değiştirmeden nasıl giderebileceğini ele almamız gerekmektedir**.

HEDEF (DİNLEYİCİ) İLETİŞİME KARŞI NASIL DİRENİR?

İLETİŞİMİ ÇÜRÜTME. Birey kendi görüşünden farklı iletişimin savlarını çürütmeye çalışabilir. İletişimin içeriği ile bir tartışmaya girebilir ve kendisini, kendi görüşünün daha iyi yönlere sahip oldu-

ğuna inandırma çabasına girebilir. Bu tartışma açık ya da örtülü, sözlü ya da sözsüz, hatta bilinçli ya da bilinçsiz olabilir. Hedef, iletişime karşı çıkabilir, kendi konumunu güçlendirecek kanıtlar ortaya koyabilir ve genel olarak iletişimin etkisini zayıflatabilmek için elinden geleni yapabilir. İletişimde sunulan görüşü çürütebilmesi ölçüsünde gerilimden kurtulacaktır.

Kendi görüşü ile kaynağın sunduğu arasındaki farkın dinleyicide yarattığı gerilimin bu yolla azaltılmasındaki sorun iki yönlüdür: oldukça tembel olan hedef ya da dinleyici, genellikle, daha uzman bir kaynakla karşı karşıyadır. Çoğu insan, çoğu kez, karmaşık görüşleri ayrıntılı olarak çözümlemek konusunda pek güdülenmemiştir. Dahası, etkileyici iletişimler genellikle saf mantıksal temelde reddedilebilmeleri güç olacak biçimde hazırlanırlar. İletişim yazarları, doğal olarak, ellerinden geldiğince güçlü bir iletişim hazırlamaya çalışırlar ve kaynak genellikle konuştuğu ya da yazdığı konuda dinleyiciden daha bilgili ve hazırlıklıdır. Dolayısıyla, kendisininkinden farklı olan görüşe karşı çıkmaya ve onu reddetmeye çalışma, mantıklı bir çözüm yolu olmakla birlikte bu yolu seçmek genellikle pek kolay olmaz.

KAYNAĞI KÖTÜLEME. Kendi görüşünden farklı bir iletişimle karşılaşan bir kişi farkın yarattığı bilişsel çelişkiden kaynaklanan gerilimi, iletişim kaynağının güvenilirliği olmadığına ya da başka açılardan olumsuzluklarının bulunduğuna karar vererek azaltabilir. Eğer, 8. Bölüm'de anlatılan denge ve uygunluk kuramlarına bakacak olursak, olumsuz bir kaynakla anlaşmazlığa düşmenin tutarsız hiçbir yönünün olmadığını görürüz. Gerçekten insanların olumsuz kaynaklarla anlaşmamaları beklenir. Böylece, kişi kaynağın olumsuz ya da verdiği bilginin güvenilemez olduğuna karar vererek, sistemi dengeleyebilir ve gerilimi ortadan kaldırabilir.

İletişim kaynağına karşı böylesi karşı koymalar politikada, resmi olmayan tartışmalarda, mahkemelerde ve karşıt görüşlerin çarpıştığı hemen her türlü karşılaşmada yaygındır. Savunma avukatı, bir celsede tanığın sunduğu kanıtları geçersiz kılamadığı zaman, onun güvenilirliğini sarsmaya çalışır. Sorunları tartışmayı göze alamayan politikacı rakibini komünistlik, faşistlik ya da başka olumsuz bir etiketle suçlar.

Bu yöntem çok etkilidir. Çünkü yalnızca sunulan görüşten kaynaklanan tehdidi ortadan kaldırmakla kalmaz, ayrıca, aynı karşıt görüş kaynağının gelecekte sunacağı bütün iletişimleri de daha zayıf hale getirir. Bir karşıt görüş kaynağı böylece güvenilemez hale getirildiğinde, söylediği her şey daha az ağırlık taşımaya başlar. Dolayısıyla,

iletişimin kaynağına saldırma farklı bir görüşün ortaya çıkardığı gerilimi azaltmanın etkili bir yoludur.

İLETİŞİMİ ÇARPITMA. İnsanların bazen uygulamaya koydukları diğer bir çelişki giderme yolu da kendi konumları ya da görüşleri ile arasındaki farkı azaltacak biçimde iletişimi çarpıtma ya da yanlış algılamadır. Sağlık İdaresi Başkanlığı, kanserin önemli nedenleri arasında olduğu ortaya çıkarılan sigaranın çok zararlı olduğunu söylemektedir. Bir sigara tiryakisi bu iletişimi (mesajı) okur ve sağlık idaresinin sigara kullanımında bir düşüş ya da azalma öğütlediğine fakat akciğer kanserine ilişkin kanıtların henüz bir yargıya varmaya yetecek düzeyde olmadığına karar verir. Bir tiryaki, bunu, okuduğu bir makaleyi belleğinde büyük ölçüde çarpıtarak, ya da belki, makalenin yalnızca bir bölümünü okuyup kalanını kafasında kendisi tamamlayarak yapabilir. Nasıl yaparsa yapsın, sonuç değişmez – iletişim (makalede sunulan görüş) kendisininkinden daha az farklı ya da davranışıyla daha az çelişkili duruma gelir.

Çelişkiyi azaltmada bir başka yol, gülünç duruma düşürecek biçimde iletişimin aşırılığını abartmaktır. Birçok çevreci gelişmemiş alanların geliştirilmesini yavaşlatmak ve kirliliğe yol açıcı fabrika ve binaların yapımını sınırlandırmak taraflısıdır. Geliştirmeciler ve bir çok başka işadamı, doğal olarak, çevrecilerce önerilen kısıtlamalara karşı çıkmaktadırlar. Yeni hiç bir endüstriyel fabrikanın yapımını istemediklerini ve her türlü ekonomik büyümeye karşı olduklarını ileri sürerek çevrecilerin görüşünü çarpıtmaları oldukça sık görülen bir durumdur. Kuşkusuz bu bir abartmadır fakat tartışmaların kızıştığı bir ortamda kolayca başvurulabilen bir abartmadır. Çarpıtılmış görüş öylesine mantıktan uzaktır ki, eğer gerçekten öyle düşünmüş olsalardı çevrecilerin tarafında kimseyi göremezdik.

Hovland iletişimin çarpıtılmasının belirli kurallara göre olabileceğini ileri sürmüştür. Farklı iletişim bireyin görüşüne yakın olduğunda, gerçekte olduğundan daha da yakın olarak algılanır. Buna **benzeştirme etkisi** denir. İletişim dinleyicininkinden çok farklı olduğunda ise gerçekte olduğundan daha da farklı olarak algılanır. Bu sürece de **zıtlaştırma etkisi** adı verilir.

Bir tutum değişimi durumunda her iki türden yanlış algılamanın da iletişimin dinleyicide ya da hedefte yarattığı bilişsel çelişkiyi azaltması beklenir. Farklı iletişimi benzeştirme, onun dinleyicinin görüşüne gerçekte olduğundan daha yakın görünmesine yol açar. Bu durum da iki tutum (dinleyicininki ve iletişimcininki) arasındaki çelişkiyi, ve dolayısıyla bu çelişkinin yarattığı gerginliği azaltır. Tersi eğilim, yani zaten çok farklı bir iletişimin farkını abartma ise, ileti-

şimi o kadar aşırı yapar ki, inandırıcılığını yitirir. Bir iletişim kaynağı inanılmaz olduğunda, ona tepki olarak tutumunu değiştirmesi yönünde dinleyici üzerinde hiç bir baskı kalmaz. Böylece, hem benzeştirme ve hem de zıtlaştırma farklı ya da çelişkili bir iletişimin yarattığı baskıyı azaltmanın etkili yollarıdır.

MANTIĞA BÜRÜME VE SAVUNMA AMAÇLI DİĞER TEPKİLER. Abelson (1959) tarafından yazılan ilginç bir makale, bazı bakımlardan, Anna Freud'un betimlediği, duygusal çatışmalara karşı geliştirilen savunma mekanizmalarına benzeyen, zekice ve karmaşık bir dizi çelişki giderme biçimi ortaya koymuştur. Birey mantıksallaştırır, sınırlandırır, yadsır (inkar eder), yön değiştirtir ve genellikle bir durumdaki gerginliği en aza indirebilmek için elinden gelen herşeyi dener. Abelson bir kişinin, kendi görüşü ile kaynağın sunduğu arasında, farklı konular olduklarını ileri sürerek, bir farklılığın bulunmadığına nasıl karar verdiğini açıklar. Bir kişinin yurttaşlık haklarını ve herkes için özgürlük görüşünü desteklediğini düşünün. Öte yandan aynı kişi, yerleşme yeri ya da semt seçme konusunda ayırımcılığı yasaklayan yasalara da karşıdır. Bu kişi bir tutum değiştirme girişimi için bulunmaz bir hedef olacaktır. Ona siyahlara kentlerde eşit semt seçme hakkı vermemenin (ABD'de) onları özgürlükten yoksun bırakmak olduğunu söyleyebilirsiniz. Fakat kendisinin ve sizin özgürlükle farklı şeyleri kastettiğinizi, sözcüğe farklı anlamlar yüklediğinizi ileri sürerek sorundan ve dolayısıyla, gerilimden kaçacaktır. İnsanların istediklerini yapmada özgür olmalarını istemektedir ve onları (beyazlar) siyahlara ev kiralamaya zorlamak özgürlüğü ortadan kaldırır. **Ona göre, ev sahipleri ile anlaşmak koşulu ile siyahlar istedikleri evi kiralamada özgürdürler. Fakat hiç kimse hiçbir şeyi yapmaya zorlanmamalıdır.** Tartışmayı iki soruna ayırma, onun için tutarsızlığı ortadan kaldırmıştır.

Tutarsızlıkları azıcık hile ile ya da mantıksallaştırarak ortadan kaldırmanın bir çok yolu vardır. Bunlar da bireyin bilişsel sisteminde başka türden tutarsızlıklara ve dolayısıyla, gerilimlere yol açabilirler. Fakat genellikle çelişkili iletişimlerden kaynaklanan gerginliği azaltmada başarılıdırlar. İletişimci için sorun bu yolların kullanılmasını önlemek ve tutum değişikliğini gerçekleştirmektir.

İLETİŞİMİ NEDENSİZ REDDETME. Bu, belkide en çok kullanılan çözüm yaklaşımıdır. Mantıksal alanda iletişimi çürütmeye ya da kaynağına saldırarak zayıflatmaya çalışmak yerine birey herhangi belirli bir nedene dayanmaksızın onu reddedebilmektedir. Bir tiryakinin sigara içmeye karşı, iyi nedenlere dayandırılmış mantıksal bir

iletişime alışılmış bir tepkisi, ileri sürülen görüşlerin sigarayı bırakmasına yetecek kadar güçlü olmadığını söylemektir. Yanıt vermek zahmetine bile katlanmaz; yalnızca kabul etmez o kadar. Ölüm cezalarına taraftar olan bir kişiye böyle cezaların adam öldürme suçlarına karşı caydırıcı olmadıklarına ilişkin yeterli kanıt gösterildiğinde bile, ikna olmamak eğilimindedir. Kanıtları bir kenara itip onlara inanmadığını söyler ve tutumunda direnmeyi sürdürür. İnsanları bir şeye inandırmak için genellikle iyi bir tartışmadan daha fazlası gerekmektedir. Çoğu kez, kendi tutumları ile çelişkili iletişimlere, mantıksallıktan uzak, ussal olmayan biçimlerde tepki gösterirler. Yalnızca, "söylenenlerin doğru olmadığını" söylerler. Bu mekanizmayı pek iyi anladığımızı söyleyemeyiz. Çünkü üzerinde doğrudan çalışılmamıştır, fakat tutum değişikliği durumlarında sık sık kullanılan bir alternatif gibi görünmektedir.

Bu temel bilgiden sonra, hedefine ulaşan bir etkileyici iletişimin neden olduğu tutum değişikliğini arttıran ya da azaltan özgül etmenlerin tartışılmasına geçebiliriz. Şekil 9-1'deki modeli izleyerek bu etmenler bir çok gruba ayrılmıştır: İletişimci ya da kaynakla ilgili etmenler, iletişimin kendisi ile ilgili etmenler, iletişimin ve insan ögesinin dışındaki ortamla ilgili etmenler ve iletişimin hedefi durumundaki bireyle ilgili etmenler.

İLETİŞİM KAYNAĞI

Etkileyici iletişimle ilgili en açık ve güvenilir bulgulardan birine göre kaynağa verilen değer yükseldikçe tutum değişikliği artar. Bu bulgu bilişsel tutarlılık kuramlarından herhangi birine göre beklenebilecek bir sonuçtur. Eğer, bir kişi marihuananın korkunç bir şey olduğunu düşünürken bir arkadaşı da harika bir şey olduğunu söylerse, sistem dengesizdir. Dengesizliği ortadan kaldırmanın ya da azaltmanın bir yolu marihuanaya ilişkin olumsuz tutumunu değiştirip arkadaşının tutumunu benimsemesidir. Tersine, sevmediği bir kişi kendisininkinden farklı bir tutuma sahipse, ortada bir dengesizlik ve dolayısıyla da, değişiklik yönünde bir baskı yoktur. Böylece, insanlar çelişkili bir iletişimin kaynağını ne kadar olumlu değerlendirirlerse tutumlarını değiştirmeleri olasılığı o kadar artacaktır. Fakat bir iletişim kaynağının olumlu olarak değerlendirilebileceği bir dizi farklı yol vardır ve bunların hepsi tam olarak aynı sonuçları veremez.

Kaynağın inanılabilirliği: Uzmanlık

Kaynakla ilgili olarak en çok araştırılan boyut inanılabilirliktir. İnanılabilirlik sözcüğü ile amaçlanan şey, temel olarak iletişimin ilgili olduğu alanda kaynağın uzmanlık derecesi ve ayrıca dinleyicilerin ona karşı duydukları güvenin derecesidir (güvenirliği ayrıca tartışayacağız). Örneğin, yeni bir ilaca ilişkin değerlendirmeler tanınmış bir doktora yüklendiğinde, tanınmış bir güldürü ustasına yüklendikleri zamankinden daha inandırıcı olacaklardır. Eğer T.S. Eliot (tanınmış bir Amerikan şairi) belirli bir şiirin iyi olduğunu söylerse, aynı değerlendirmeyi yapan bir berberden daha etkili olması beklenir.

Bu inanılabilirlik etkisi Hovland ve Weiss (1952) tarafından yapılan bir araştırmada ortaya konmuştur. Deneklere dört sorunla ilgili iletişimler dinletilmiştir: antihistaminlerin (allerji ilacı) reçetesiz satılıp satılamayacağı; o günlerde geçerli bir çelik sıkıntısının sorumlusu olarak çelik endüstrisinin suçlanıp suçlanamayacağı; televizyonun giderek artan popularitesi bağlamında film endüstrisinin geleceği ve atom gücü ile çalışan bir denizaltının yapılabilme olasılığı. Her iletişim ya inanılabilirliği yüksek ya da düşük bir kaynaktan dinletilmiştir. Örneğin, atom denizaltılarına ilişkin iletişimin kaynağının ya tanınmış fizik bilgini J. Robert Oppehheimer ya da Rus gazetesi Pravda olduğu söylenmiştir. Sonuçlar inanılabilirliği yüksek kaynaklara yüklenen iletişimlerin, inanılabilirliği düşük kaynalara yüklenenlerden daha fazla tutum değişikliğine yol açtığını göstermiştir.

Bir başka çalışmada (Aronson, Turner ve Carlsmith, 1963) deneklere güzel sanatlarla ilgili bir deneyde oldukları söylenmiş ve yazarı belirsiz (anonim) çağdaş şiirlerden alınmış 9 dörtlüğü değerlendirmeleri istenmiştir. Daha sonra da, sevmedikleri bir kişinin dörtlüklerden birine ilişkin bir değerlendirmesini okumuşlardır. Bu değerlendirmede (iletişimde) şiirin deneğin belirttiğinden daha iyi olduğu tezi savunulmaktaydı. İletişim, ayrıca, deneğin düşündüğünden az daha iyi, oldukça iyi, ve çok iyi olduğunu belirtir biçimde de farklılaştırılmıştı. Kritik değişken iletişimin ya T.S. Eliot ya da Mississippi Eyaleti Öğretmen Koleji'nde öğrenci Anges Stearns tarafından yapıldığının söylenmesi idi. İletişimi dinledikten sonra denekler şiirleri yeniden değerlendirdiler. İletişimle deneğin ilk konumu arasındaki çelişkinin derecesine bakılmaksızın, inanılabilirliği yüksek kaynağın, inanılabilirliği düşük olandan daha fazla tutum değişikliğine yolaçtığı görülmüştür.

Henüz yanıtlanmamış bulunan ilginç bir soru, bir alanda uz-

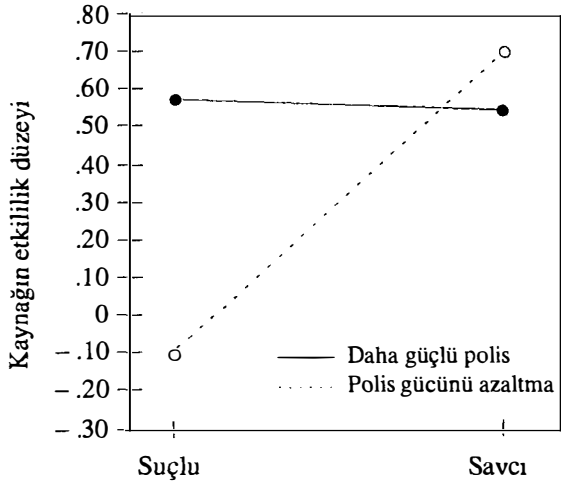
man ve inanılabilir olan birisinin bu uzmanlığın etkisini bir başka alana taşıyıp taşıyamayacağı sorusudur. Eğer, şiir alanında çok saygın ve uzman olan T.S. Eliot politika ya da eğitim alanlarından bir görüşü savunsaydı, aynı görüşü sunan daha az tanınmış birisinden daha etkili olabilir ve dolayısıyla, daha fazla tutum değişikliğine neden olabilir miydi? Bu konuda çok az kanıt bulunmakla birlikte, bir uzman uzmanlığının bir bölümünü ilgili alanlara taşıyabilir gibi görünmektedir. Örneğin, T.S. Eliot'un İngilizce, hatta müzik öğretimine ilişkin yorumları oldukça etkili olabilir. Fakat iletişimde bulunduğu alan uzmanlık alanından uzaklaştıkça, uzman olduğu gerçeği önemini yitirecek ve inandırıcılık gücünü o alana daha az taşıyabilecektir. Müzik öğretimi ya da çağdaş tiyatroya ilişkin görüşleri de oldukça etkili olacaktır; politika ya da ahlak kuralları üzerine yorumları ise daha az etkili olacaktır; uzay teknolojisi ve denizaltı savaşları konusundaki görüşlerine gelince, herhangi bir kişininkilerden daha etkili olmayacaktır. Ancak, şimdilik bu yalnızca bir öngörüdür. Saygınlığın başka alanlara geçebilirliği sorusu gelecekte daha iyi araştırılması gereken araştırmaya açık bir sorudur.

Güvenilirlik: Niyet

Uzmanlığı ne olursa olsun, dinleyicinin kaynağın niyetine güvenmesi aşırı ölçüde önemlidir. Bir kişi şiir konusunda dünyanın en büyük uzmanı bile olsa, onun kendi şiiri hatta bir arkadaşının şiiri üzerine yazdığı değerlendirmelere kolay kolay inanmazdık. Doğuştan getirdiği doğruyu yazma yeteneği ile pek ilgilenmezdik. Nesnelliği ve dolayısıyla güvenilirliği üzerinde dururduk. Yaranma davranışı (5. bölüm) ve genel olarak yükleme kuramını tartışırken gördüğümüz gibi, bir kaynağın tarafsız bir gözlemci olmaması ölçüsünde, güvenilirliği kuşku konusu olacak ve söyledikleri daha az etkili olacaktır. **Eğer kaynak, savunduğu görüşü savunmaktan çıkarı olan ya da o görüşü kişisel başka herhangi bir nedenle savunan birisi olarak algılanırsa, söylediklerini tümüyle nesnel nedenlerle söyleyen birisi izlenimi veren birisinden daha az ikna edici olacaktır.**

Bir kaynağın temel sorunu, dinleyiciyi tarafsız bir gözlemci olduğuna nasıl inandırabileceğidir. Yükleme kuramının tartışıldığı bölümde gördüğümüz gibi, bunun anlamı, kaynağın dinleyiciye savunduğu görüşün gerçek ve samimi olduğuna (içsel yükleme); tanınma, oy ya da para kazanma (dürüst olmamakla kaynağın kazanacağı bir şeye dışsal yükleme) isteği gibi çıkar amacı taşımadığına inandırmasıdır.

Güvenilir görünmenin bir yolu konuşmacının kendi zararına görünen bir görüşü savunmasıdır. Temel rolü suçluların cezalandırılmasını sağlamak olarak algılanan bir savcının güvenlik güçlerine daha fazla yetki verilmesini, cezaların arttırılmasını savunması beklenir. Fakat böyle davranırsa inanılabilirliği azalacaktır. Çünkü bu davranışından kazanacağı bazı şeylerin bulunduğu açıktır. Öte yandan, bireysel hak ve özgürlüklerin daha iyi korunması yönünde ve güvenlik güçlerinin yetkilerini arttırmaya karşı konuşursa – yani, kendi çıkarına ters düşen bir görüşü savunursa–, inanılabilirliğinin artması gerekir. Bir savcının birinciyi değil de ikinci görüşü savunduğunda daha ikna edici olması ve daha fazla tutum değişikliğine yolaçması beklenir. Walster, Aronson ve Abrahams (1966) eski bir suçlunun sunduğu bir iletişimin etkisini incelediler. Eski suçlu daha fazla bireysel özgürlük lehinde ve polise daha fazla yetki verme aleyhinde konuştuğunda, hemen hemen hiç tutum değişikliği görülmedi. Daha güçlü bir polis gücü görüşünü desteklediğinde ise oldukça büyük bir tutum değişikliğine yol açtığı gözlendi. Bu durum Şekil 9-2'de gösterilmiştir. Böylece, saygınlığı düşük ve kedisinden büyük ölçüde kuşku duyulan kaynak, kendisine çıkar sağlamak yerine, zararlı olabilecek bir görüşü savunduğunda, oldukça etkili olabilmektedir.



ŞEKİL 9-2
Kendi çıkarına ve zararına görüşleri savunurken kaynağın etkililiği.
Kaynak: Walster, Aronson ve Abrahams (1966, p. 333).

Benzeri bir etki, hedef kaynağın iletişimi (mesajı) kendisine duyurma niyetinin olmadığına inanırsa görülmektedir. İnsanlar bir etkileyici iletişimi "rastlantı sonucu" duyduklarında, iletişimin amaçlı olarak kendilerine yöneltildiğini düşündüklerinde olduğundan daha fazla etkilenmektedirler (Walster ve Festinger, 1966; Brock ve Becker, 1965). Bu etki ayrıca kaynağın algılanan inanılabilirliğinin bir sonucu olarak da görünmektedir. Kaynak insanların kendisini dinlediklerini bilirse, onları inandırmaya çalışabilir ve tümüyle dürüst davranmayabilir. Dinlediklerini bilmezse, dürüst davranmama olasılığı düşecektir. İkinci durumda, insanların iletişime inanmaları olasılığı daha yüksektir ve bu nedenle de görüşlerini değiştirmeleri olasılığı daha fazladır.

Bu durumda, etkileme niyetinin algılanması tutum değişikliği üzerinde oldukça etkili olabilir. Dinleyici kaynağın kendi görüşünü değiştirmeye çalıştığını düşünürse, büyük bir olasılıkla, daha kuşkulu olacak ve tutumunu daha az değiştirecektir. Fakat bu, her zaman böyle olmayabilir. Hedefin, kaynağın ikna etme amacına ilişkin algısı bazen iletişimin etkisini azaltırken, bazen de arttırmaktadır.

Kaynak çok inanılır bir kişi olduğunda ya da çok sevildiğinde, algılanan ikna etme niyeti olumlu yönde daha fazla tutum değişikliğine yol açmaktadır. Bu koşullar altında, birey genellikle, iletişimciyi hoşnut etmek için elinden geleni yapar. Kaynağın kendisinden ne istediğini tam olarak bilirse onu, iletişimcinin niyetini gizlediği durumdakinden daha fazla yapmak eğilimindedir. Örneğin, Mills ve Aronson (1965) erkek deneklerin sevdikleri bir kadın tarafından, kadının etkileme niyeti belli iken, pek belli olmadığı durumdakinden daha fazla etkilendiklerini göstermişlerdir. Etkideki bu artış, kaynak hedefin hoşnut etmek istediği ve güvenmemek için bir neden bulamadığı, sevilen bir kişi olduğu hemen her zaman görülür. Bu nedenle, ilk bakışta ikna etme niyeti iletişimin etkisini azaltacakmış gibi görünmekle birlikte, tam tersi etkiyi yaptığı zamanlar vardır.

Sevilebilirlik

Çekicilikle ilgili bölümde de tartıştığımız gibi, insanlarda kendileri ile benzer görüşlere sahip insanları sevme yönünde güçlü bir eğilim vardır. Benzer biçimde, tutarlılık kuramlarının işaret ettiği gibi, insanlar sevdikleri insanlarla aynı görüşü paylaşmalarını sağlayacak biçimde tutumlarını değiştirirler. Ancak, sevmenin tutum değişikliğine yol açtığı psikolojik süreç, uzmanlığın tutum değişikliğine

yol açtığı süreçten biraz farklıdır. Kelman(1961) tarafından önerilen bir kurama göre, sevgi, insanların sevilen bir kaynakla özdeşleşmeye çalışmaları ve bu yüzden o kişinin tutumlarını, zevklerini, davranış ve giyinme biçimlerini benimseme eğilimleri nedeniyle tutum değişikliğine yol açar. Kaynağın görüşü için ortaya koyduğu mantık ya da nedenler önemli değildir. Öte yandan, uzmanlar tutum değişikliğine neden olurlar çünkü insanlar bir uzmanın söylediklerine daha fazla dikkat eder ve onları daha ciddiye alırlar. Doğru olmaları olasılığının daha yüksek olduğunu düşünürler.

Bu kuramdan çıkan sonuca göre, bir uzmanın inandırıcılığı için iyi bir mantığın ya da iyi bir tartışmanın yaşamsal önemi vardır, fakat bunun sevilen ama uzman olmayan birisi için çok önemli olmaması gerekir. Norman (1976) iki kaynak kullanarak bu denenceyi sınamıştır; sevilmeyen fakat uzman bir kaynak ile sevilen fakat uzman olmayan bir kaynak. Tutum değişikliği konusu, ortalama bir insanın her gece gereksinim duyduğu uyku süresi, uzman kaynak da uyku üzerine yeni yazılmış bir kitabın ortak yazarı olan bir fizyolojik psikoloji profesörü idi; uzman olmayan kaynak ise yirmi yaşında bir üniversite öğrencisi idi. Ayrıca, deneklere öğrencinin yakın bir zamanda öğrenci birliğine seçilmiş çekici ve atletik yapılı bir genç; profesörün ise orta yaşlarda, çekici olmayan birisi olduğunu gösteren resimler ve diğer kişisel bilgiler verilmiştir. Her durumda, deneklerin yarısına insanların niçin uyku sürelerini kısaltmaları gerektiği üzerinde iyi hazırlanmış ayrıntılı bir tartışma ya da iletişim sunulurken, diğer yarısına yalnızca uyku sürelerini azaltmaları gerektiği söylenmiştir. Kelman'ın kuramı ile tutarlı olarak, tartışmaların eklenmesi uzman kaynağın inandırıcılığını (ikna ediciliğini) anlamlı ölçüde arttırmış, fakat çekici ama uzman olmayanın yarattığı tutum değişikliğini etkilememiştir.

Bu kuramın diğer bir tanımlamasında Mills ve Harvey (1972) kaynak hakkındaki bilgilerin verilme zamanını değişimlediler; kaynağın çekiciliği (ya da uzmanlığı) konusundaki bilgiler bazı deneklere iletişimi okumadan önce, diğer bazılarına ise iletişimi okuduktan sonra verildi. Mills ve Harvey'e göre, çekici kaynak her iki durumda da tutum değişikliği yaratacaktı, çünkü kendisiyle özdeşleşip söylediklerini kabul edebilmek için deneklerin bilmek isteyebilecekleri tek şey kaynağın görüşü idi. Öte yandan, kaynağın bir uzman olduğunu iletişimi okuduktan sonra öğrenmenin bir yararı yoktu. Çünkü o zamana kadar söylediklerini ve mantığını daha dikkatle ele alıp gözden geçirme fırsatı yitirilmiştir. Mills ve Harvey'in verileri de bunu göstermiştir. İster iletişimden önce ister iletişimden sonra betimlenmiş olsun, çekici kaynağın tutum değişikliği yaratmada eşit

derecede etkili olduğu görülmüştür. Fakat uzman kaynak, yalnızca denekler iletişimi okuduktan önce betimlendiği zaman tutum değiştirmede etkili olmuştur.

Beşinci bölümde de belirtildiği gibi, benzerlik sevmenin en önemli temellerinden biridir. Öyle ise, insanların kendilerine benzer başkaları tarafından, daha fazla etkilenmelerinde şaşılacak bir yan yoktur. Fakat benzerlik etkiyi başka bir nedenle de arttırır. Ulusal, ekonomik, ırksal, dinsel ve ideolojik açılardan birisinin bize benzer olduğunu varsayalım. Bu kişi, uyuşturucuların kötü olduğunu söylerse, büyük bir olasılıkla, onun bu yargıya, bizim de dayanabileceğimiz nedenlere dayanarak vardığını düşünürüz. İlgisiz ya da (bizim gözümüzde) yanlış ölçüt kullanmamaktadır. Buna uygun olarak da düşüncesi küçümsenemeyecek bir ağırlık taşımaktadır. Eğer, yukarıdaki açılardan ve sahip olduğu değerler bakımından bizden farklı olsaydı, uyuşturuculara karşı tutumu bizim için daha az anlamlı olacaktı. Çünkü üzerine kurulduğu ölçülerin bizim kullanabileceklerimizden farklı olduklarını varsayabilirdik. Böylece, hem sevginin artması ve hem de paylaşılan değerler açısından, kaynakla bir dinleyici arasındaki benzerlik arttıkça, tutum değişikliği de artacaktır.

Genel olarak, kaynağın ne dediğini bildiğine (uzman olduğuna), dürüst olduğuna (gizli bir amacının bulunmadığına), ya da sevilebilir biri olduğuna işaret eden her özellik ya da ayırtkanlığı iletişimin etkililiğini arttırır. İletişim kaynağının kötülenmesi tutum değişikliğinden kaçınmanın temel yöntemlerinden biri olduğundan, kaynağa ilişkin bu değişkenler aşırı derecede önemlidir. Herhangi bir biçimde kaynağın sevilmemesi ya da yeterliliğine, inanılabilirliğine güven eksikliği, ona saldırarak iletişimi reddetmeyi kolaylaştırır. Bu yolla, hedef kendisini, iletişimle ilgili karmaşık ayrıntılarla uğraşmak kaygısından kurtarır. Dolayısıyla, iletişim kaynağının dürüstlük ve uzmanlığını vurgulayarak bu özel çözüm yolunu engelleme etkileyici iletişimde temel bir ilgi konusudur. Çoğu durumda, kaynağın hedefte tutum değişikliği yaratmaya çalıştığı açıktır ve dolayısıyla zaten biraz kuşku konusudur. Bir dinleyiciyi onun yansız bir yorumcu olduğuna inandırabilmek genellikle güçtür ve bu nedenle, hiç değilse, politika ve reklamcılıkta konuşmacının içtenlik, tutarlılık, dürüstlük ve sevilebilirliğine büyük önem verilir.

Karşılaştırma grubu

Etkileyici baskının en güçlü kaynaklarında biri, bireyin ait olduğu gruptur. Grup tüm Amerikan yurttaşları, orta sınıf, işçi sendikaları üyeleri, üniversite öğrencileri, tüm liberaller ya da tüm zenciler kadar geniş ve kapsamlı olabilir. Öte yandan, grup, üniversite kardeşlik grubu, sosyal psikologlar, Genç Cumhuriyetçiler, ya da Elks (kardeşlik) kulübü gibi daha küçük bir grup da olabilir. Ayrıca bir grup, bir arkadaş grubu, bir briç kulübü, tartışma grubu ya da bir odada her nasılsa bir araya gelmiş insanlar gibi çok daha küçük de olabilir.

Uyma davranışı ile ilgili bölümde de göreceğimiz gibi, özellikle grup içindeki başka herkesin aynı fikirde olduğu ya da aynı tepkide bulunduğu durumlarda, grubun isteklerine uyma yönünde güçlü bir eğilim vardır. Ancak, böylesi durumlarda, bireyin tutumunda gerçek anlamda çok küçük bir değişme vardır - açıktan gruba uyar fakat içten tutumunu değiştirmez. Ancak, grubun fikri büyük bir etkileyici güç de olabilir ve bir sorun ya da konuya ilişkin olarak bireyin gerçek tutumunu değiştirmesine neden olabilir. Genç cumhuriyetçiler belirli bir adayı desteklerse, kulübün bütün üyelerinde onun iyi bir aday olduğunu düşünme eğilimi vardır. Bir arkadaş grubu, öğrenci eylemlerine taraftar oldğunu ya da belirli bir filmi sevdiğini söylerlerse, büyük bir olasılıkla söylediklerine bizi inandırır. Bir kardeşlik grubunun çoğu üyesi gruplarındaki tören ve seremonilerin iyi ve yararlı olduğunu düşünürse, üyelerin geri kalan bölümü onlarla aynı düşünceyi paylaşabilir.

Karşılaştırma gruplarının tutum değişikliği yaratmada bu kadar etkili olmalarının nedenleri biraz önce tartıştığımız olgulardır: sevgi ve benzerlik. **Eğer insanlar bir gruba değer veriyorlarsa, o grup oldukça inanılabilir ve saygın bir iletişim kaynağıdır**. Grup bir şey söylediğinde, her üye ona güvenmek ve iletişime inanmak eğilimindedir. Ek olarak, kendilerini grubun üyeleri olarak gördüklerinden, kendilerini onunla karşılaştırmalı olarak değerlendirmek eğilimindedirler. Özde grup, üyelerin kendi tutum ve davranışları için bir standart işlevi görür. Diğer üyelere benzer olmak isterler. Diğer üyeler belirli bir görüş belirttiklerinde, her üye, bu görüş kendisininkinden farklı ise, kendi düşüncesinin yanlış olduğunu düşünür. Kendi fikirleri, yalnızca, grubunki ile aynı olduğunda doğru ya da "normal" olacaktır. Dolayısıyla, grubunki ile uyuşturabilmek için üyeler fikirlerini değiştirmek eğilimindedirler.

Gruba bağlılık ayrıca, bir dış kaynaktan gelen iletişimden bir üyenin etkilenmesini önleyebilir. Eğer, grup bireyle aynı görüşte ise, ona güçlü bir destek sağlayacaktır. Kulübü tören ve seremonilerin yapılması yönünde güçlü bir tutuma sahip bir kardeş-

lik kulübü üyesini düşünün. Bu kişi ara sıra kulüp dışından kaynaklanan tören ve seremonilere karşı görüşlerle karşılaşabilir. Böyle her durumda grubunun onunla aynı görüşü paylaştığına ilişkin bilgisi ona güçlü bir destek sağlar ve onun için iletişime karşı direnmeyi kolaylaştırır.

Grupların bu ikili etkisi –**grup görüşü ile uyuşturmak için bir üyenin tutumunu değiştirme ve dışardan gelen karşıt iletişimlere direnebilmesi için destekleme**– bir ölçüde, bireyle grup arasındaki bağların ne kadar güçlü olduğuna bağlıdır. Grubun üyesi olma isteği arttıkça, üyenin gruba verdiği değer artacak, bu değer arttıkça da üyenin grubun görüş ve inançlarından etkilenme derecesi artacaktır. Kelley ve Volkart (1952) gruba bağlılığın üyelerin dış etkilere direnci üzerindeki etkisini gösteren bir deney yaptılar. Bu deneyde bir kaynak, bazı erkek izcilerin değişik konularda tutumlarını değiştirmeye çalıştı. Değiştirilmeye çalışılan tutumlar izci çocukların grup normları ile çok yakından ilgili idi. Sonuçlar, çocukların izci üyeliğine verdikleri önem ölçüsünde, iletişimden etkilendiklerini gösterdi.

Grup normlarının olası etkilerini ortaya koyabilmenin diğer bir yolu da grubun konumundaki değişikliklerin üyeleri eski konumlarından nasıl uzaklaştırdığını göstermektedir. Kelley ve Woodruff (1956) deneklere gruplarının normlarına ters düşen bir iletişimi teypten dinlettiler. Denekler eğitim fakültesi öğrencileri idi ve ileti (mesaj) "ilerlemeci eğitim"e karşı bir tartışma idi. Konuşma, zaman zaman araştırmacıların bir deneysel koşulda ("üyelerden alkış koşulu") öğretim üyeleri ve mezunlardan geldiğini söyledikleri alkış sesleriyle kesiliyordu. Diğer koşulda ("grup dışından alkış koşulu") ise iletişim, komşu kentten eğitime ilişkin yerel sorunlarla ilgilenen üniversite eğitimi görmüş grup dışı kişilerden geldiği söylenen alkış sesleriyle kesiliyordu. Bu çalışma tutumları değiştirmede ya da değişikliği önlemede grupların etkisine ilişkin ek kanıt sağlamıştır; bu durumda, gruplarının normunda açık bir değişiklikle karşılaşan deneklerin grubun yeni konumuna uydurmak için kendi tutumlarını değiştirmek eğiliminde oldukları görülmüştür. Bu deney daha sonra bazı değişikliklerle tekrarlanmış (Landy, 1972) ve aynı sonuçlar alınmıştır; deneğin başlangıçtaki tutumundan farklı bir iletişimi alkışlayan grup üyeleri (bu durumda öğrenciler) aynı iletişimi alkışlayan daha az çekici bir gruptan (sözde Amerikan Nazi Partisi üyeleri ve eşleri) daha fazla tutum değişikliğine yol açmışlardır.

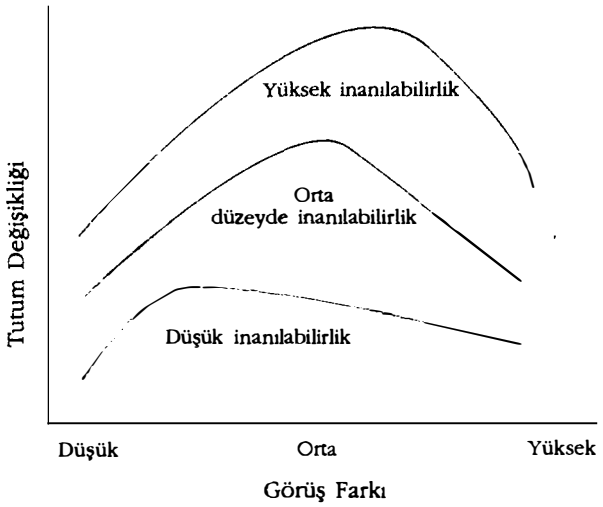
Sosyal psikologlar iletişimin içeriğinden çok onun etkililiğini arttıran etmenler üzerinde yoğunlaşmak eğilimindedirler. Bunun nedeni, bütün iletişimlerin etkililiğini belirleyen genel ilke ve yasalar aramamızdır. Doğal olarak, iyi bir şeyi satmak, daha az iyi bir şeyi satmaktan daha kolaydır. Bir diş macunu, bir ölçüde, çürüklere karşı korunma sağlıyor diye başarı kazanmıştı; araba kullanmak yaygınlık kazandı, çünkü harika bir üründü; seçimlerde bazı adaylar diğerlerinden daha niteliklidir. İyi bir kampanya, zayıf birinden daha iyi iş yapar fakat çok iyi bir reklâm kampanyası ile bile gerçekten kötü bir ürünü satabilmek zordur. Ancak, satmak için belirli bir ürün ya da görüşün bulunması durumunda, iletişimin kendisi ile ilgili bir dizi değişkenin tutum değişikliği üzerinde önemli etkileri vardır.

Görüş farkı

Daha önce de değinildiği gibi, herhangi bir etkileyici iletişim durumunda temel gerginlik kaynağı hedefin başlangıçtaki konumu ile iletişim tarafından savunulan konum arasındaki farktır. Bu fark arttıkça gerginlik ya da duyulan rahatsızlık da artacaktır. Tiryakilere, sigaranın dişlerin sararmasına yol açabileceğinin söylenmesi (hafif olumsuz bir iletişim) durumunda, kansere yol açabileceğinin söylenmesi (çok olumsuz bir iletişim) durumunda olduğundan daha az bir gerginlik ortaya çıkacaktır. Hedef, John Kenndy'nin yalnızca orta decede başarılı bir başkan olduğunu savunan bir iletiyi dinlerse, tutumu baskı altındadır; ileti Kennedy'nin çok kötü bir başkan olduğunu ileri sürerse çok daha fazla baskı söz konusudur. Eğer bir ölçek üzerinde iki puanlık bir görüş farkı varsa, iki puanlık bir tutum değişikliği onu ortadan kaldıracaktır. Eğer 5 puanlık bir görüş farkı varsa onu yok etmek için 5 puanlık bir tutum değişikliği gerekecektir. Farklı bir iletinin baskısı altında tutumunu değiştiren bir birey, buna uygun olarak, daha büyük görüş farkları söz konusu olduğunda, tutumunu daha fazla değiştirecektir. Bu nedenle, geniş bir çerçeve içinde, daha büyük görüş farkı durumlarında daha fazla tutum değişikliği görülecektir (Fisher ve Lubin, 1958; Hovland ve Pritzker, 1957).

Ancak, görüş farkı ile tutum değişikliği arasındaki ilişki her zaman bu kadar yalın değildir. Görüş farkı arttıkça gerginlik artar fakat artışlar her zaman tutum değişikliğini arttırıcı yönde etkili olmaz. Karmaşıklaştırıcı etmenler: görüş farkı çok büyük olduğunda

kat artışlar her zaman tutum değişikliğini arttırıcı yönde etkili olmaz. Karmaşıklaştırıcı etmenler: görüş farkı çok büyük olduğunda bireyin, farkı ortadan kaldırmak için tutumunu yeterince değiştirmeyi güç bulması ve çok farklı iletilerin kaynağın inanılabilirliğinden kuşku duyulmasına yol açabilmesidir. Kennedy'nin çok büyük bir başkan olduğunu düşünen birisinin, bir siyasal bilgiler fakültesi öğretim üyesinden farklı bir görüş dinlediğini varsayalım. Kendi görüşü ile öğretim üyesininki arasındaki fark arttıkça tutum değişimine ne olacaktır? Bu durum Şekil 9-3'te gösterilmiştir.



ŞEKİL 9-3

Görüş farkı, kaynağın inanılabilirliği ve tutum değişikliği. En çok değişiklik her zaman orta düzeylerde görüş farkı durumlarında olasıdır. Fakat değişikliğin en çok olduğu nokta inanılabilirliğe bağlıdır. İnanılabilirlik arttıkça en yüksek düzeyde tutum değişikliği üreten görüş farkı da artacaktır.

Bu durumu iki çözüm yolu açısından –tutum değişikliği ve kaynağın reddedilmesi– düşünelim ve şimdilik öteki çözüm yollarını bir kenara bırakalım. Eğer kaynağı reddedebilirsek tutumumuzu değiştirmemize gerek kalmayacaktır; kaynağı reddedemezsek tutumumuzu değiştirmek zorunda kalırız. Görüş farkının az olduğu durumlarda, örneğin, öğretim üyesi, Kennedy'nin büyük bir başkan olmadığını ama yine de iyi bir başkan olduğunu söylediğinde, kişi biraz etkilenmelidir. Tutumunu öğretim üyesininki doğrultusunda

değiştirmesi yönünde biraz baskı duyacaktır. Öğretim üyesi oldukça inandırıcı bir iletişim sunmuşsa, büyük bir olasılıkla, kişi tutumunu değiştirecektir. Böyle bir durumda orta derecede inanılabilir bir kaynağı reddetmek zordur fakat tutumda, görüş farkını azaltmak için gereken küçük bir değişikliği yapıvermek kolaydır; Kennedy'nin büyük değil ama iyi bir başkan olduğu sonucuna varmak zor olmayacaktır; siyasal bilimlerden bir profesörün politika konusunda geçerli bir bilgi kaynağı olmadığı sonucuna varmak ise çok daha güçtür. Tutumu değiştirme, kaynağı reddetmeden daha kolay olduğu için, birey görüş farkından kaynaklanan gerilimi tutumunu değiştirerek azaltmak eğilimindedir. Ancak, tutumunda, yalnızca, küçük bir değişiklik yapacaktır, çünkü farkı ortadan kaldırmak için gerekli olanı yalnızca o kadarıdır.

Bir noktadan sonra görüş farkı arttıkça (öğretim üyesinin Kennedy'nin iki yüzlü bir başkan olduğunu söylemesi gibi) kişinin tutumunu değiştirerek görüş farkını azaltması zorlaşır. Büyük bir başkandan iyi bir başkana değişim olabilir ama büyükten iki yüzlülüğe değişim daha güçtür. Yine de, tutumumuzu değiştirmek kaynağı reddetmekten hâlâ daha kolay olabilir ve araştırma sonuçları da durumun bu olduğunu göstermektedir. Orta derecede görüş farkı durumlarında denekler gerilimi kaynağı reddederek değil, hâlâ tutumlarını değiştirerek gidermeye çalışmaktadırlar. Orta derecede görüş farkı, ortadan kalkmak için daha büyük bir değişiklik gerektireceğinden, az görüş farkına göre, daha fazla tutum değişikliğine yol açacaktır. Böylece, görüş farkı azdan orta düzeye doğru arttıkça, tutum değişikliğinin de arttığı görülmektedir.

Fakat görüş farkı aşırılaştıkça bireyin tutumunu değiştirerek gerilimi azaltması daha da güçleşir. Görüş farkını kapatmak için daha büyük bir değişme gereklidir ve gereken değişiklik miktarı arttıkça, onu gerçekleştirmek güçleşir. Kennedy'nin büyük bir başkan olduğunu düşünenler için onun çok kötü bir başkan olduğunu kabul edebilmek çok güçtür.

Görüş farkı arttıkça önemli bir başka şey de olmaktadır. Uygunluk kuramına göre, kaynak, dinleyicinin görüşünden çok farklı bir iletişim sunduğunda inanılabilirliğini yitirmeye başlamaktadır. Eğer biz Kennedy'nin büyük olduğunu düşünürken birisi kalkıp da onun çok kötü bir başkan olduğunu söylerse, böyle bir kaynağın, yönetim ve insanlar hakkında pek bir şey bilmediğine karar verme eğilimi vardır. Bizim başlangıçtaki inancımızla karşılaştırıldığında söylediklerinin aşırılığı inanılabilirliğinden kuşku duyulmasına neden olur.

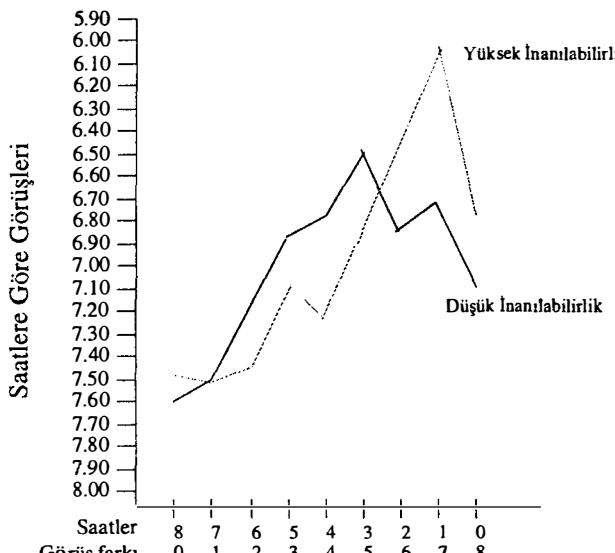
Bu yüzden, görüş farkı arttıkça işlerlik kazanan iki olgu vardır: tutum değişikliği giderek güçleşirken, kaynağın reddedilmesi kolaylaşır. Belirli bir noktada, gerilimi ortadan kaldırmada bir araç olarak kaynağı reddetme, tutum değiştirmekten daha kolay hale gelir. Bu, belki öğretim üyesinin Kennedy'nin zayıf bir başkan olduğunu söylediği noktadır; belki de, onun çok kötü bir başkan olduğunu belirttiği noktadır. Bu görüş farkı derecesi aşıldığında insanlar tutumlarını değiştirmektense kaynağı reddetmeye başlarlar ve tutum değişikliği derecesi azalır. Tutum değişikliği ile görüş farkı arasındaki bu ilişki araştırma sonuçları ile çok iyi desteklenmiştir (Freedman, 1964; Bochner ve Insko, 1966; Rhine ve Severance, 1970; Eagly ve Telaak, 1972).

Görüş farkı ve inanılabilirlik

Buraya kadar, iletinin orta derecede inanılabilir bir kişiden geldiği durumlar üzerinde düşünüyorduk. Daha yüksek düzeyde inanılabilirlik kaynağı reddetmeyi güçleştirir. Eğer birisinin çok saygı duyduğu öğretmeni, Kennedy'nin zayıf bir başkan olduğunu söylerse, onun ne dediğini bilmeyen birisi olduğuna karar vermek daha zordur. Yalnızca öğretmenin aşırı yargıları bireyin böyle bir sonuca varmasına neden olabilir. Dolayısıyla, kaynağın inanılabilirliği arttıkça, en fazla tutum değişikliğinin gerçekleştiği görüş farkı düzeyi de artacaktır. Benzer biçimde, düşük düzeyde inanılabilir bir kaynak reddetmeyi kolaylaştırır ve en fazla tutum değişikliği daha düşük görüş farkı düzeylerinde gerçekleşir. Aronson, Turnerve Carlsmith'in (1963) daha önce değinilen çalışmaları bu etkiyi ortaya koymuştur. Denekler bir şiir hakkında kendilerininkinden az farklı, orta düzeyde farklı ve çok farklı iletişimleri okumuşlardır. Farklı görüş T.S. Eliot'a yüklendiğinde en fazla tutum değişikliği, görüş farkının en fazla olduğu noktada gerçekleşmiştir. Kaynağın diğer bir öğrenci olması durumunda ise, en fazla değişikliğe orta düzeyde farklı bir iletişimle ulaşılmıştır. T.S. Eliot'un bile inanılabilirliğinin sınırları vardır ve eğer görüş farkı yeterince büyüseydi, büyük bir olasılıkla, tutum değişikliği azalmaya başlayacaktı.

Bu ilişki, görüş farkı ve inanılabilirliğin tutum değişikliği üzerindeki etkisini gösteren Şekil 9-4'te çok iyi görülmektedir. Bohner ve Insko (1966) Nobel ödülü kazanmış bir kişi (yüksek inanılabilirlik koşulu) ve bir YMCA (ABD'de bir vakıf) öğretmeni (düşük inanılabilirlik koşulu) ortalama bir kişinin her gece gereksinim duyduğu uyku süresine ilişkin iletiler sundular. Her denek bir iletiyi bir kaynaktan dinledi. Bazıları sekiz, diğer bazıları yedi, diğer bazıları da altı

vb. saatlik bir uykunun gerektiğini söyleyen iletileri dinlediler. Deneklerin büyük çoğunluğu başlangıçta sekiz saatin doğru olduğunu düşündüğü için, iletiler buna uygun olarak değiştirildi; sekiz saatlik ileti için sıfır saatlik görüş farkı, yedi saatlik ileti için bir saatlik görüş farkı vb. Şekil 9-4'te görebileceğiniz gibi, orta düzeylerde görüş farkı için yüksek düzeyde görüş farkı için olduğundan, daha fazla tutum değişikliği görülmüştür. Ek olarak beklendiği gibi, en uygun ya da verimli görüş farkı düzeyi, yüksek düzeyde inanılabilir kaynak için daha yüksek olmuştur.



ŞEKİL 9-4
Düşük orta ve yüksek düzeyde görüş farkı durumlarında, yüksek ve düşük düzeyde inanılabilir kaynakların yarattığı tutum değişikliği (Bochner ve Insko, 1966).

Böylece, inanılabilirlik düzeyi, görüş farkı ile tutum değişikliği arasındaki temel ilişkiyi değiştirmez, fakat en fazla değişikliğin gerçekleştiği noktayı değiştirir. Benzer bir etki kaynağı reddetme ya da tutum değiştirme güçlüğünü etkileyen başka herhangi bir etmenin sonucu olarak da görülebilir. Kaynağı reddetme güçleştikçe en faz-

la değişikliğin gerçekleştiği görüş farkı düzeyi artacaktır; bir kişinin tutumunu değiştirmesi güçleştikçe en fazla değişikliğin gerçekleştiği görüş farkı azalacaktır. Bu örnek belirli bir durumda hangi çözüm yolunun benimseneceğini nasıl bir güçler etkileşiminin belirlendiğini ve bir çözüm yolunun benimsenmesinin diğer bir çözümün kullanılması olasılığını nasıl azalttığını göstermektedir.

Genellikle, görüş farkının etkileri tutarlılık kuramları açısından çözümlenir; iyi bir kaynak bir şeyin çok kötü olduğunu söylediğinde, denekler tutarlılığı yeniden sağlayabilmek için, ya kaynağa ilişkin değerlendirmelerini ya da tutumlarını değiştirmek zorundadırlar. Fakat Eagly ve Chaiken (1975) bir yükleme kuramı çözümlemesini de bu duruma uygulamışlardır. Yukarıda, beklenmedik görüşleri (kendi çıkarlarına ya da dinleyicilerinin çıkarına ters) savunan kaynakların daha inanılabilir bulunduklarını belirtmiştik. Bunun nedeni, deneklerin söylenenleri dinleyicilerini memnun etmek, çıkar sağlamak ya da ortama uyma isteği gibi durumsal etmenler yerine, kaynağın gerçek tutumlarına yüklemeleri idi. Eagly ve Chaiken ek olarak, sevilebilir insanların genellikle istenen görüşleri, sevilmeyen kişilerin ise genellikle, istenmeyen görüşleri savunmalarının beklendiğini varsaymaktadırlar. Bu mantığın bir sonucu olarak, Eagly ve Chaiken'e göre en etkili ileti kaynakları, beklenmedik olmaları nedeniyle, istenmeyen görüşleri savunan çekici ya da istenen görüşleri savunan itici insanlardır.

Eagly ve Chaiken'in cinsel organ hastalıkları ve işsizlik konularındaki deneyleri bu denencelerini desteklemiştir. Gerçekten de, savunulan görüşün sevilebilirlik ve istenebilirliğinin birlikte gitmesi bekleniyordu; çekici kaynak istenmeyen görüşte, çekici olmayan kaynak ise istenen görüşte daha ikna edici idi. Bu, Şekil 9-4'de gösterilen bulgunun yeniden ifadesidir; yüksek düzeyde inanılabili. kaynaklar, düşük düzeyde inanılabilir olanlarla karşılaştırıldığında, daha farklı görüşleri daha başarılı olarak savunabilirler fakat yükleme kuramını kullanma bu duruma biraz daha farklı bir kuramsal açıklama getirmektedir.

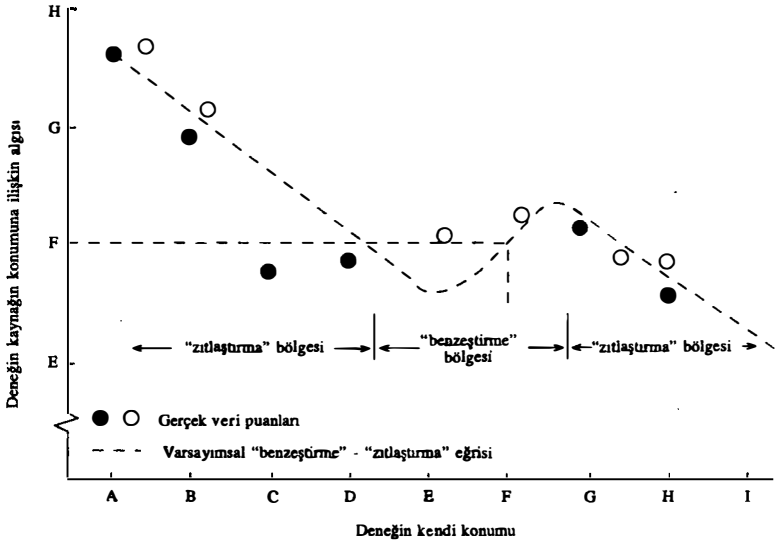
Farklı iletişimde ya da karşıt görüşte savunulan tutumu benzeştirme ya da zıtlaştırma eğilimi bu etkiyi daha da arttırır. Daha önce de değinildiği gibi, bireyinkinden az farklı görüşler, genellikle, gerçekte olduklarından daha az farklı olarak algılanırken, çok farklı görüşler gerçekte olduklarından daha da farklı olarak algılanırlar. Farklı bir konum ya da tutumun kendi görüşüne yakınlığını abartma, bireyin küçük farkı ortadan kaldırmasına yetecek kadar tutum değiştirmesini kolaylaştırır ya da iki konumu özde aynı imiş gibi göstererek tutum değişikliğini gereksiz kılabilir. Bir görüşün

farkını abartma ise onu savunan kişinin inanılabilirliğine saldırmayı kolaylaştırır.

Bu görüşü sınamak için Hovland, Harvey ve Sherif (1957) deneklerden kendi görüşlerine benzer, orta derecede farklı ya da çok farklı olarak hazırlanan iletileri değerlendirmelerini istediler. Seçilen konu deneklerin çok ilgilendikleri içki yasağı konusu idi ve denekler içkinin yasak olduğu "kuru" bir eyalette yaşamaktaydılar. Çalışmanın başlamasından kısa bir süre önce, eyalet az bir oy farkı ile içki yasağına ilişkin yasaların devamına karar vermişti. "Kuru" yani içkiye karşı olan denek grubu Kadın Hıristiyan Nefsi Kontrol Birliği üyelerinden (bir grup Yeşilaycı) ve rahip (rahibe) yetiştiren kurum ya da ilâhiyat fakültesi öğrencilerinden oluşmaktaydı. Orta düzeyde farklı konumlar gazetecilik, iletişim, eğitim, kimya ve benzeri fakülte sınıflarından öğrenciler tarafından temsil edilmişti. Bir grup "ıslak" denek bu konudaki görüşlerine ilişkin kişisel bilgilere dayalı olarak seçilmişti (Araştırmacılar kişisel bilgileri nasıl elde ettiklerini açıklamamışlardır).

Bütün denekler destekledikleri görüş taraftarı birisi tarafından yapıldığı söylenen teybe alınmış bir konuşmayı dinlediler. "Islak" (içki yasağına karşı) ileti aşırı "kuru" (içki yasağı taraftarı) ve orta düzey; "kuru" iletişim ise aşırı "ıslak" ve yine orta düzey deneklerine dinletildi. Orta derecede farklı bir iletişim de tüm deneklere dinletildi. Her iletiyi dinledikten sonra denekler bir ucunda aşırı kuru ile öbür ucunda aşırı ıslak arasında değişen, bir ölçek üzerinde, o iletinin nereye düştüğüne ilişkin düşüncelerini belirttiler.

Sonuçlar, benzeştirme ve zıtlaştırma etkileri görüleceği beklentisini desteklemiştir. Aşırı ıslak deneklerin orta düzeydeki bir ileti, ortadaki deneklerden çok daha kuru olarak algıladıkları; aşırı kuru deneklerinse aynı iletiyi ortadaki deneklerden çok daha ıslak olarak algıladıkları (zıtlaştırma) görülmüştür. Gerçekten, aşırı kuru deneklerin ortadaki iletiyi, nesnel herhangi bir ölçüte göre hiç de öyle olmamasına karşın, ıslak bir ileti olarak algıladıkları gözlenmiştir. Bu durum Şekil 9-5'de görülmektedir.



ŞEKİL 9-5
Varsayımsal benzeştirme-zıtlaştıra eğrisine karşı çizilmiş, konu üzerinde değişik görüşlere sahip deneklerin orta derecede ıslak iletişime (F) ilişkin ortalama değerlendirmeleri.
Kaynak: Hovland, Harvey ve Sherif (1957)

Korku uyandırma

Korku uyandırma bir kişiyi bir şeye inandırmaya çalışmanın en doğal yollarından biridir. Bir anne küçük oğluna, eğer yalnız başına caddeyi geçmeye kalkarsa arabaların altında ezileceğini söyler. Dinsel önderler topluluklarını manevi lanetlenme ve acılarla tehdit ederek korkuturlar. Politik filozoflar ve adaylar seçmenlerini, eğer rakip aday seçilirse, ülkenin yıkıma gideceği, insanların açlıktan öleceği ve uygarlığın çökeceği konusunda uyarırlar; çevreciler yaygın akciğer hastalıklarından, deri kanserinden, yaşamsal organlarımızda biriken DDT'den, kirlenmiş deniz, göl, nehir ve barajlarda ölen balıklardan söz ederler; çevresel ıslah taraftarları (sanayiciler) artan işsizlik dalgalarından söz ederler; başkaları çok yakın bir gelecekte karşılaşabileceğimiz bir enerji sıkıntısı korkusu ile doldurarak, bizi enerji tasarrufunun gerekliliğine inandırmaya çalışırlar. Bir görüşü destekleyen bir tartışma sırasında uyarılan korkunun

derecesi tartışmanın başarısını nasıl etkiler?

Bu alandaki ilk çalışma Janis ve Feshbach tarafından 1953 yılında yapılmıştır. Bu araştırmacılar lise öğrencilerine her yemekten sonra olmak üzere dişleri günde üç kez fırçalamanın önemini vurgulayan bir film göstermişlerdir. Filmde bunu yapmamanın tehlikeleri ve iyi diş bakımının yararları anlatılmıştır. Yüksek korku koşulunda, kötü biçimde çürümüş diş ve diş eti resimleri, hastalıklı diş ve diş etleri, dişlerden ayrılmış ağız filmleri ve benzerleri gösterilerek deneklerde korku uyandırılmıştır. Orta derecede korku koşulunda deneklere daha az kötü ve korkutucu resimler gösterilmiştir. Düşük korku ya da kontrol koşulunda ise deneklere hastalıklı diş ve ağız resim ya da filmleri gösterilmemiştir. Yüksek korku koşulundaki deneklerin iletişimden daha fazla etkilendikleri, istenen yönde daha fazla değiştikleri görülmüştür. Ancak, bir hafta sonra düşük korku koşulundaki deneklerin, davranışlarını hem yüksek korku ve hem de orta düzeyde korku grubundakilerden daha fazla değiştirdikleri ortaya çıkmıştır. Yazarlar en etkili iletişimlerin korku uyandıran slayt, film ve resimleri içermeyen iletişimler olduğu sonucuna varmışlardır.

Bu sonuç daha sonraki araştırmalarda genellikle tekrarlanmamıştır. Yakın geçmişte yapılan çalışmaların çoğu tersi sonuçlar vermiştir. Örneğin, Howard Leventhal tarafından Yale Üniversitesi'nde yapılan bir dizi deney (Leventhal, Jones ve Trembly, 1966); Leventhal ve Singer, 1966) korku uyandırmanın hem tutum ve hem de davranış değişimini kolaylaştırdığını göstermiştir. Bir çalışmada (Dabbs ve Leventhal, 1966) üniversite öğrencilerine acil olarak tetanoz aşısı olmaları öğütlenmiştir. Çok ciddi, ölümcül ve yakalanmanın kolay olduğundan söz edilerek hastalık ayrıntılı bir biçimde anlatılmıştır. Ek olarak, öğrencilere aşının çok etkili olduğu ve hastalığa karşı hemen hemen tam bir korunma sağladığı söylenmiştir.

İleti birçok farklı korku koşulu altında sunulmuştur. Yüksek korku koşulunda, hastalığın betimi çok canlı verilmiş, belirtiler açıkça ortaya konmuş ve durumu olabildiğince korkutucu kılabilmek için elden gelen her şey yapılmıştır. İkinci koşulda orta ve üçüncü koşulda ise düşük düzeyde bir korku uyandırılmıştır. Bundan sonra öğrencilerden aşılanma ve önemi konusundaki düşüncelerini ve aşılanma niyetlerinin bulunup bulunmadığını belirtmeleri istenmiştir. Yakındaki Üniversite Sağlık Hizmetleri bir sonraki ayda tetanoz aşısı olmaya gelen öğrencilerin sayısını kaydetmiştir.

Bulgular (Çizelge 9-1) çok açık ve etkileyici görünmektedir. Uyarılan korku düzeyi arttıkça aşılanmaya niyetlenen denek sayısı da artmıştır. Belki daha da önemlisi, yüksek korku koşulunda daha çok sayıda deneğin gerçekten sağlık hizmetlerine giderek aşılandıkları görülmüştür. Böylece, korku uyandırma yalnızca, daha fazla tutum değişikliğine yol açmakla kalmamış, ayrıca, ilgili davranış üzerinde de etkili olmuştur.

ÇİZELGE 9-1
Korku uyandırmanın tutum ve davranış üzerindeki etkisi

Koşul	Aşılanmaya niyetlenenlerin sayısıa	Aşılananların sayısı
Yüksek korku	5.17[a]	22
Düşük korku	4.73	13
Orta düzeyde korku	4.12	6

[a]Rakamlar 1'le (en düşük) 7 (en yüksek) arasında değişen bir ölçek üzerindeki değerlendirmelerdir.
Kaynak: Dabbs ve Leventhal'dan (1961) uyarlanmıştır.

Başka birçok araştırma otomobillerde güvenliği, atom bombası denemelerini, radyasyon sığınaklarını ve diş sağlığını da içeren geniş bir dizi konuyu, korkunun etkilerini araştırmada kullanmıştır. Higbee (1969) bu çalışmaları dikkatle taramış ve bulguların, daha çok, korkunun olumlu etkisine işaret ettiği sonucuna varmıştır. Yalnızca beş çalışma, düşük düzeyde korkunun daha etkili olduğunu göstermiştir (Örneğin, Janis ve Feshbach, 1953; Janis ve Terwilliger, 1962). Öte yandan, bir dizi farklı araştırmacı tarafından yapılan yirmiden fazla deney, korkunun tutum değişikliğini kolaylaştırdığını göstermiştir. (Örneğin, Haefner, 1964; Insko, Arkoff ve Insko, 1965; Rogers, Thistlewaite, 1970 ve Leventhal tarafından yapılan çalışmalar). Harris ve Jellison deneklere daha çok korktuklarını düşündürmenin bile, tutum değişikliğini arttırdığını göstermişlerdir. Bu araştırmacılar 4. Bölüm'de tartışılan yanlış fizyolojik geribildirim tekniğini kullanmışlardır. Bunu, deneklerden bazılarına dinledikleri iletinin onları biraz korkuttuğunu, diğer bazılarına ise çok korkuttuğunu söyleyerek yapmışlardır. Herkesin aynı iletiyi dinlemiş olmasına karşın, ikinci grubun daha fazla değiştiği görülmüştür. Dabbs ve Leventhal (1966) ve Leventhal ve ark., (1970) gibi bazı araştırmacılar da korkunun davranış üzerinde daha etkili olduğunu göstermişlerdir. Ancak bu konuda bulgular daha az tu-

tarlıdır. Bütün bu çalışmalar, çoğu koşullar altında korku uyandırmanın, etkileyici iletinin etkililiğini artırdığını göstermektedir.

Ancak, korkunun iletişimin etkisini azaltığı durumlar da vardır. Janis korku ile tutum değişikliği arasındaki ilişkinin korkunun düzeyine bağlı olduğuna işaret etmiştir. Düşük düzeylerde korkunun daha fazla tutum değişikliğine yol açtığını, fakat belirli bir noktada çok fazla yeğinlik kazandığını ve savunmaya yönelik mekânizmaların kullanılmaya başlamasına neden olduğunu, bu noktadan başlayarak da daha az tutum değişikliği ile sonuçlandığını ileri sürmüştür. Bu durum elde edilen çelişkili bulguları açıklayabilir. Çünkü çalışmalar farklı korku düzeyleri ile yapılmıştır. Örneğin, yüksek düzeyde korku normal olarak, ikna edici etkisini yalnızca çaresi bulunan ve çok seyrek olarak korkutan tetanozla ilgili çalışmalarda göstermiştir. Ancak, yüksek korku uyandırmanın akciğer kanseri ve sigara içme ile ilgili olarak, düşük korku uyandırmadan daha başarılı olduğu durumlar çok azdır. Bunun nedeni, akciğer kanserinin çok fazla korkuya yol açması ve uzun süre sigara içen birisinin artık onu önleyebilmesinin çok güç olması olabilir. Janis, burada söylenenler çerçevesinde bir dizi deneyi yeniden çözümlemiş ve verilerin bu açıklama biçimine büyük ölçüde uyduğunu görmüştür .

Özet olarak, kanıtlar, çoğu koşul altında, korku uyandırmanın etkileyici iletinin etkililiğini artırdığını göstermektedir. Fakat çok fazla korku kopukluğa yol açabilir. Bir kişinin çok fazla korkmasına neden olmak onu, bir şey yapmasına engel olacak kadar şaşkınlaştırabilir ya da tehlikeyi görmezlikten gelip kaynağı reddetmesine neden olacak kadar tehdit edebilir. Ancak, böylesi durumlar dışında, öyle görülüyor ki, korku uyandırıcı iletiler tutum değiştirmede, korku uyandırmayan ya da çok az korku uyandıran iletilerden daha etkilidir.

Saldırganlık uyandırma

Tutum değişikliği üzerinde güdüsel uyarılmanın etkisine ilişkin ilginç bir açıklama, uyarılan güdünün uygunluğu ile ilgilidir. Korku uyandırılması ile ilgili çalışmaların çoğunda etkileyici ileti kanser, tetanoz ya da dikkatsiz araba kullanma gibi, gerçek tehlikeler hakkında bilgi içerir. Çok canlı resimlerle kanser korkusu uyandırıldığında, korku uygun bir korkudur. Çünkü kanserden korkma gerçekçidir. Belki daha önemlisi, iletilerin denekleri tehlike ve korkuyu azaltacak adımlar atmaya, önlemler almaya zorluyor olmasıdır. Eğer, bir kişi tatenoz aşısı olursa o kişinin tetanoza yaka-

lanması olasılığı daha azdır ve artık hastalıktan korkmamalıdır. Böylesi durumlarda, duyulan korku tutum değişikliği durumuna uygundur ve bu nedenle, korku uyandırma iletiden etkilenme olasılığını artırmalıdır.

Weiss ve Fine (1956) tarafından saldırganlık uyandırma üzerinde yapılan bir çalışma güdülenmenin bu etkisine ilişkin bir açıklamayla yakından ilgilidir. Bazı denekler, saldırganlık duymalarını sağlamayı amaçlayan rahatsız edici ve engelleyici bir yaşantıdan geçirilmişlerdir. Diğer denekler ise tersi yaşantıdan geçmişlerdir – hoş, doyurucu bir deneyim yaşamışlardır. Sonra her iki gruba da suçlu çocuklara karşı yumuşak ya da cezacı bir tutumu benimseyen bir etkileyici ileti dinletilmiştir. Böylece, deney saldırgan olan ve olmayan denekleri yumuşak ya da cezacı iletiyle karşılaştırmış oluyordu.

Araştırmacılar, saldırganlık duymaları sağlanan deneklerin cezacı iletiyi, saldırgan olmayan deneklerinse yumuşak iletiyi kabul etmeye daha eğilimli olacaklarını kestirdiler. Bunun gerekçesi ise, cezacı ileti, saldırganlıklarına bir yön değiştirtme yolu sağlayarak saldırgan deneklerin güdüsel gereksinimlerini karşılayacak olması idi. Diğer bir deyişle, bir boşalma sağlayacak olması idi. Yumuşak ileti diğer deneklerin, görece saldırgan olmayan gereksinimlerini doyuracaktı. Sonuçlar bu beklentilere uygundu – saldırgan denekler cezacı iletiden daha fazla etkilenirken, saldırgan olmayanlar yumuşak iletiden daha fazla etkilenmişlerdi. Altıncı bölümde insanların, engellenme ya da zorlanma kaynağının çok fazla kaygı verici ya da ulaşılamaz olması durumunda, saldırganlıklarına nasıl yön değiştirtdiğini görmüştük. Bu deney, yön değiştirmiş saldırganlığın davranışlarımızda olduğu kadar tutumlarımızda da görüldüğünü fakat saldıgan içtepilerin anlatım bulması için doğal bir kanal olan uygun yeni bir hedef gerektirdiğini ortaya koymaktadır.

HEDEFİN ÖZELLİKLERİ

Belirli bir kaynaktan çıkan bir ileti hedefe ulaştıktan sonra bile, tutum değişikliğine ilişkin sorunlar bitmiş değildir. Bireyin değişik özellikleri, şimdiki ve geçmiş deneyimlerindeki etmenler iletiye karşı gösterilen tepkinin önemli belirleyicileridir. Bu etmenler temelde iletiye ya da kaynağa güvenme eğilimini, iletiye karşı çıkabilme yeteneğini, bir tutumu değiştirmeme güdüsünü ve kişinin kendi görüşüne olan güvenini etkiler.

Bağlanma

Tutum değişikliğinin önemli diğer bir yönü, hedefin bir tutuma bağlanma derecesidir. Bağlanmanın gücünü etkileyen birçok etmenden ikisi; **tutum doğrultusunda davranışlarda bulunulmuş ve tutumun diğer insanlara açıklanmış olmasıdır**. Eğer bir kişi yenilerde bir ev satın almışsa, bu evin iyi bir ev olduğu inancına, onu henüz satın almadan öncekine göre daha çok bağlanmıştır. Evi satın aldıktan sonra ona ilişkin fikrini değiştirmenin kendisi için, onu yalnızca satın almayı düşündüğü zamankinden daha fazla ve ciddi sonuçları olacaktır. Az önce televizyonda sigaranın sağlığa zararlı, kötü ve pis bir alışkanlık olduğunu söyleyen bir kişi bu tutuma, bunları yalnızca karısına söyleyen ya da kendine saklayan bir kişiden daha fazla bağlanmıştır. Tutumunu televizyondan duyuran bir kişinin onu değiştirmesi zor olacaktır, çünkü değişiklik, yanlış düşündüğünü ya da hata yaptığını herkese duyurmasını gerektirecektir. Bir tutumu değiştirmenin bireye daha fazla kaybettireceği, acı çektireceği ya da diğer tutum ya da davranışlarının daha fazlasını değiştirmesini gerektireceği her durumda ilk tutuma olan bağlılık artar ve birey için değişmeyi güçleştirir.

Ek olarak, öyle görülüyor ki, **bir görüşü özgürce seçme, seçmeye zorlanmaktan daha fazla bağlanmaya yol açmaktadır**. Bu sorun üzerine bir çalışmada (Freedman ve Steinbruner, 1964), deneklere yüksek lisans adayı bir öğrenci hakkında bilgi verilmiş ve onu yüksek ya da düşük seçme özgürlüğü koşulları altında değerlendirmeleri istenmiştir. Denekler ya kendi kararlarını kendilerinin verdiklerine ve yaptıkları değerlendirmeyi özgürce yaptıklarına inandırılmış ya da karara hemen hemen hiç katkıları olmamış ve değerlendirme puanını seçmeye zorlanmışlardır. Sonra deneklere ilk değerlendirmeleri ile açıkça çelişen bilgiler verilmiş ve eğer isterlerse yaptıkları değerlendirmeyi değiştirmelerine izin verimiştir. İlk değerlendirmeyi özgürce yaptıklarına inananların, kısıtlı özgürlük koşulundakilerden daha az değişiklik yaptıkları görülmüştür.

Bağlanmayı etkileyen dördüncü bir etmen, tutumun diğer tutum ve davranışlara da bulaşma derecesidir. İçme suyunun florlanması taraftarı olan bir kişi bu konuda güçlü bir tutum geliştirmiş olabilir. Fakat bu tutum büyük ölçüde tek başınadır. Çoğu insan florlamayla ilgili hiçbir davranışta bulunmamıştır ve doğrudan onunla ilgili yalnızca birkaç tutumu vardır. Ona ilişkin tutumlarını olumludan olumsuza doğru değiştirme bilişsel sistemlerinde göreli olarak, daha az sayıda başka değişikliği gerektirecektir. Yıllardır diş çürümesi ile savaşan, dişleri florla kaplayan, florlama

kampanyalarına paralar bağışlamış bulunan ve sürekli olarak florlamayı destekleyen yazılar okuyan bir dişçi içinse durum oldukça farklıdır. Florlamaya ilişkin görüşünü değiştirmesi birçok çelişki, tutarsızlık ve bilişsel ve davranışsal sisteminde değişiklikleri de birlikte getirecektir. Böylece, dişçi tutumuna daha fazla bağlanmıştır ve değişmeyi daha güç bulacaktır.

Bu tür bağlanmanın etkisi, bir etkileyici ile'işimin yarattığı tutum değişikliği derecesini azaltmaktır. Daha büyük bir bağlanma birey için tutumunu değiştirmeyi zorlaştırır ve tutum değişikliği yerine başka çözüm yollarına başvurma olasılığını arttırır.

Bağlanma ve görüş farkının tutum değişikliği üzerindeki ortak etkileri, inanılabilirlikle görüş farkının etkilerine benzer. Daha önce de üzerinde durulduğu gibi, kaynağın inanılabilirliği görüş farkı ile tutum değişikliği arasındaki ilişkiyi değiştirmez fakat en fazla değişikliğin gerçekleştiği noktayı etkiler. İnanılabilirlik arttıkça en fazla tutum değişikliğinin gerçekleştiği görüş farkı derecesi artacaktır. Başlangıçtaki görüşe bağlanmışlık da bu en yüksek değişiklik noktasını kaydırır, fakat ters yönde, yani geriye doğru. Bir görüşü değiştirmek güçleştikçe, kaynağı reddetmenin daha kolay olduğu görüş farkı azalacaktır. Dolayısıyla, bağlanma arttıkça, en fazla tutum değişikliğinin gerçekleştiği görüş farkı miktarı azalacaktır (Rhine ve Severance, 1970).

Aşılama ve destek

Hedefte değişikliğe diğer bir direnç kaynağı, sorun ya da tutumla ilgili geçmiş yaşantılardır. William McGuire ve arkadaşları insanları, etkileyici iletiye direnme yeteneklerini artırmayı amaçlayan yaşantılardan geçirmenin etkileri üzerinde bir dizi deney yaptılar. Etkileyici ileti durumunu anlatabilmek için McGuire tıp alanından bir benzetme kullanmaktadır. Kendisininkinden farklı bir görüşle karşılaşan bireyi bir virüs ya da hastalığın saldırısına uğramış bir kişiye benzetmektedir. İletinin (virüs) gücü arttıkça verdiği zarar da artacaktır; kişinin savunmasının gücü arttıkça, etkileyici iletiye (hastalık) karşı daha iyi direnecektir. Bir kişinin hastalığa karşı direncini arttırmanın iki yolu vardır. Vitaminler vererek, beden eğitimi ve benzerleri ile genel olarak vücudunu güçlendirebiliriz; ya da antikorları destekleyerek belirli bir hastalığa karşı savunmasını güçlendirebiliriz. McGuire bu iki yaklaşımın etkileyici ileti durumuna da uygulanabilir olduğunu ileri sürmüştür. Bu yollardan ilki **destekleme**, ikincisi ise **aşılamadır.**

İlk olarak, McGuire, bir dizi kültürel doğru (yanlış olabileceği

akla gelmeyen, tartışma konusu olmayan inanç) belirledi. Bunlar toplumumuzda öylesine evrensel olarak inanılan görüşlerdir ki, hemen hiçbir itiraz ya da saldırıya uğramamışlardı. Bir örnek, her yemekten sonra dişleri fırçalamanın yararlı olduğu inancıdır. Hemen herkes diş sağlığı açısından bunun temelde iyi bir fikir olduğuna inanır. Ayrıca, çoğu insan hiç bir zaman buna karşı bir itiraz ya da eleştiri ile karşılaşmamıştır. Böylece, bu fikre inanan bir kişi çiçek (samllpox) mikrobuna hiç yakalanmamış birisine benzer. Hiçbir zaman bir saldırıya karşı savunmaya zorlanmamıştır. Dolayısıyla da, saldırıya karşı bir savunma hazırlamamıştır. Kendisini nasıl savunacağını bilmemektedir.

Direnci artırmanın bir yolu, konumunu destekleyici ek tartışmalarla doğrudan kişinin tutumunu ya da görüşünü desteklemektir. Eğer, günde üç kez diş fırçalamanın yararlı olduğuna inanmıyorsa, kendisine ABD Halk Sağlığı Hizmetleri Başkanlığı'nca yaptırılan ve günde üç kez dişlerini fırçalayanların, daha az fırçalayan ya da hiç fırçalamayanlardan daha az çürük dişlerinin bulunduğunu gösteren bir çalışma gösterilir. Bireylere konumları için bu tür destek verme, gerçekten, daha sonra karşıt görüşü savunan bir iletiye karşı direnci artırır. Böylece, bir kişinin etkileyici iletiye direncini arttırmanın bir yolu halihazırda inandığı şeye daha fazla inanması için daha fazla neden sağlamaktır. Bu ona olası karşıt iletilere karşı kullanabilmesi için daha fazla cephane verir ve dolayısıyla, tutumunu daha az değiştirir. Bu desteklemedir.

Farklı bir yaklaşım, tutumunu desteklemektense iletiye karşı bireyin savunmalarını güçlendirmektir. McGuire hastalıklarda olduğu gibi, direnci artırmanın en etkili yolunun savunmaları güçlendirmek olduğu görüşünü ileri sürmüştür. Eğer, bir kişiye, hastalığa karşı koyabilmesine olanak sağlayacak biçimde az miktarda bir çiçek mikrobu verilecek olursa, bedeni gelecekte çok daha güçlü çiçek mikrobu saldırılarına karşı güçlü savunma sağlayacak antikorlar üretecektir. Benzer biçimde, eğer belirli bir tutum hiçbir zaman saldırıya uğramamışsa büyük ölçüde etkilenmeye açık olacaktır. Çünkü çevresinde hiçbir savunma önlemi alınmamıştır. Böyle bir tutum ansızın ve hazırlıksız olarak etkileyici baskı ile karşılaştığında, birey hemen kullanabileceği kurulu bir savunma bulamayacaktır. Tutumu değiştirmek, görece kolay olacaktır. Ancak, tutuma saldırılmış ve birey bu saldırıya karşı kendisini başarılı olarak savunmuşsa, daha sonraki saldırılara karşı kendini çok daha iyi savunabilecek durumda olmalıdır, çünkü o tutum çevresinde oldukça güçlü bir savunma sistemi geliştirmiştir. Diğer bir deyişle,

McGuire insanları tıpkı hastalıklara karşı aşılayabildiğimiz gibi, etkileyici iletilere karşı da aşılayabileceğimiz görüşünü ortaya atmıştır.

Bu aşılama bireyin tutumuna hafifçe saldırılarak yapılır. Saldırı zayıf olmak zorundadır yoksa bireyin tutumunu değiştirecek ve savaş kaybedilmiş olacaktır. Bu durumla karşılaşmamak için, hafif saldırıya karşı hedefin kendisini savunmasına yardım edilir. Özgül olarak, birey karşıt görüşü çürüten bir tartışmaya sokulur ya da saldırının pek iyi olmadığı ve çürütebileceği söylenir.

McGuire ve Papageorgis (1961) tarafından yapılan bir çalışmada savunma sistemleri geliştirmek için hem destekleme hem de aşılama yöntemleri kullanılmıştır. Çalışma üç grup denek üzerinde yapılmıştır: bir grubun tutumu desteklenmiştir; bir grubun tutumuna hafifçe saldırılmış ve saldırı çürütülmüştür (aşılama koşulu) ve üçüncü bir grup bu işlemlerin hiçbirinden geçmemiştir. İkinci aşama olarak, bütün grupların tutumlarına güçlü bir saldırı yöneltilmiştir. Çizelge 9-2 saldırı sonucu her grubun ne kadar değiştiğini göstermektedir. Açıkça görüldüğü gibi, destekleme yöntemi deneklerin karşıt görüşe karşı direnmelerine yardımcı olmuştur - desteklenen grup hiç hazırlığı olmayan gruptan daha az değişmiştir. Fakat aşılama yöntemi daha da çok yardımcı olmuştur; bu hazırlığı yapmış olan denekler tutumlarını en az değiştiren deneklerdir.

ÇİZELGE 9-2
Destekleme, aşılama ve etkileyici iletiye karşı direnç

Koşul	Tutum değişikliğinin derecesi
Destekleme	5.87
Aşılama	2.94
Kontrol	6.62

Kaynak: McGuire ve Papageorgis'ten (1961) uyarlanmıştır.

Daha sonraki araştırmalar destekleme yönteminin, özellikle, karşıt görüşün destekleyici tartışmaların içeriğine benzer tartışmalar içermesi durumlarında başarılı olduğunu fakat karşıt görüş yeni tartışmalar getirdiğinde, görece etkisiz kaldığını göstermiştir. Aşılamanın ise, tersine, karşıt görüşün yeni tartışmalar getirdiği durumlarda da etkili olduğu görülmüştür.

Aşılamanın özgül olarak nasıl işlediği henüz açıkça anlaşılmış değildir. Etkili olan belki hafif ya da zayıf karşıt görüşü çürütürken

bireyin tüm savunmalarını kullanması ve alıştırma yapmış olmasıdır. Kişi kendi tutumunu destekleyen tartışmalar hazırlar, karşıt görüş için karşı tartışmalar geliştirir, karşıt görüşlerin olası kaynaklarını kötülemeyi öğrenir vb. Bu durum savunmaya yönelik mekanizmalardan her birini daha güçlü duruma getirir ve bireye genellikle daha ekili bir konum kazandırır.

Diğer bir açıklamaya göre de görüşü eleştirilerek ya da pek iyi olmadığı söylenerek karşıt görüş kaynağının inanılabilirlik ve güvenilebilirliğine zarar verilmektedir. Bir bireye, kendi tutumuna karşıt bir görüş verip sonra ona bu görüşün tümüyle yanlış olduğunu anlatma, talaştan bir adam doldurup onu dövmenin standart tekniğidir. Bu, belki de, karşıt tarafı tutan herkesi biraz aptalca, yanlış yönlendirilmiş ve bilgisiz göstermeye yarar. Gerçekte, kişiye bu eleştirilerin bazı insanların herkesin inandığı bir fikre karşı yönelttiği aptalca itirazlar oldukları söylenmektedir. Sonra kendi konumuna karşıt bir görüşle karşılaştığında, onu kendisi çürütemese bile, ilki kadar aptalca bir görüş olduğunu varsayabilir ve ondan etkilenmeyebilir. Böylece, çürütme karşıt görüşün kaynağına bir saldırı işlevi görebilir ve daha sonraki görüşler farklı içerikte bile olsalar etkilidir. Karşıt görüş kaynaklarının güvenilemez görünmesi sağlanmıştır; söyledikleri her şey kuşkulu ve ikna edicilikten yoksundur.

Kişilik özellikleri

Bazı insanlar konuya ve kullanılan ileti tekniğine bağlı olmaksızın genellikle diğerlerinden daha ikna edilebilirdirler. Farklı konuşma (hitabet) biçimleri ve farklı mantıksallaştırmalarla, farklı tutum değişikliği durumlarında bir dizi değişik konuda deneklerin iletişimleri dinledikleri deneyler yapılmıştır (Hovland ve Janis, 1959). Sonuçlar, belirli bir koşulda ikna edilebilir olan deneklerin diğerlerinde de yüksek derecede ikna edilebilir olduklarını göstermiştir. Etki çok güçlü değildir; toplam değişkenliğin yalnızca küçük bir yüzdesini açıklayabilir. Fakat araştırmalarda kullanılan konu ve durumların çeşitliliği göz önüne alındığında, gözlenen tutarlılık, genel bir ikna edilebilirlik özelliğinin varlığı için inandırıcı bir destektir. Ancak, bu özelliğin özgül kaynakları hakkında, görece çok az şey bilinmektedir. İkna edilebilirliği etkileyen ya da etkilediği varsayılan oldukça çok sayıda kişilik özelliğinden söz edilmiştir, fakat bunlardan yalnızca birkaçı verilerle desteklenmiştir.

KENDİNE SAYGI. Oldukça tutarlı bir bulgu, kendisine saygısı dü-

şük deneklerin kendisine saygısı yüksek olanlardan daha ikna edilebilir olduklarına işaret etmektedir. Bu değişken farklı araştırmacılarca değişik biçimlerde tanımlanmıştır. Düşük kendine saygının yetersizlik duyguları, toplumsal ket vurmalar, toplumsal kaygı ve sınav kaygısı ile birlikte bulunduğu düşünülür. Kendine saygı ayrıca, gerçek benle ideal ben arasındaki fark olarak da tanımlanmaktadır. Bu tanıma göre, ikisi arasındaki fark büyüdükçe kendine saygı düşmektedir. Gerçek ölçümlerin azıcık değişmesine karşın, tanımlardaki temel fikirler birbirlerine benzerdir. **Kendine saygı açık ya da örtülü olarak, kişinin kendisine verdiği değer ya da kendisine karşı duyduğu saygının derecesi biçiminde tanımlanmaktadır.**

Kendine saygı ile ikna edilebilirlik arasındaki ilişkinin geleneksel açıklamasına göre, kendilerine saygıları düşük insanlar kendileri hakkındaki her şeye olduğu gibi, kendi düşünce ve görüşlerine de düşük bir değer verirler. Kendi fikirlerine değer vermedikleri için de onlardan vazgeçmeleri daha kolaydır ve karşıt bir görüşle karşılaştıklarında, onları değiştirmeye daha eğilimlidirler. McGuire (1969) bu kurama, onu biraz daha karmaşıklaştıran bir ek getirmiştir. Düşük kendine saygı ile iletinin kabulü arasında bir ilişkinin bulunabileceğini kabul etmekle birlikte, aynı zamanda düşük kendine saygı ile iletinin anlaşılması arasında olumsuz bir ilişki kestirmektedir. Böylece, kendine saygısı düşük bir kişi etkiye oldukça açık, bir başkasının ona anlattığı hemen her şeyi kabul eden ve bu nedenle, tutum değişikliğine yatkın bir kişi olabilir. Ancak, aynı zamanda, karmaşık iletileri anlamakta güçlük çekebilir, sık sık püf noktalarını kaçırabilir ve sonuç olarak daha az tutum değişikliği de gösterebilir.

Bu denence, en doğrudan Zellner (1970) tarafından sınanmıştır. Ona göre, deneğin savunulan görüşü anlamakta güçlük çekmeyeceği çok yalın durumlarda düşük kendine saygı ile etkilenme arasında güçlü ve olumlu bir ilişkinin bulunması gerekir. Öte yandan iletiyi anlamada güçlük çekmesi yüzünden etkilenebilirliğinin pek işe yaramayacağı karmaşık ileti durumlarında düşük kendine saygı ile etkilenebilirlik arasında olumsuz bir ilişkinin de bulunması gerekir. Zellner yalından karmaşığa doğru değişen üç durumda kendine saygının etkilenebilirlik düzeyi üzerindeki etkisini sınamıştır. Yalın ("sezdirme") durumunda deneklerden iletiyi bir cümlede tekrar tekrar yazmaları istenmiştir; orta düzeyde karmaşık durumda ("uyma") denekler, sözde 15 "olgu" içeren bir listeden dört olguluk bir iletiyi öğreneceklerdi; karmaşık durumda ("etkileyici ileti") iletişimler karmaşık makalelerdi. Beklendiği gibi, yalın durumda veriler düşük kendine saygı ile etkilenebilirlik arasında olumlu bir ilişki göste-

rirken, karmaşık durumlarda tersi ilişkinin varlığını göstermiştir. Bu sonuçlar kendine saygının etkilenebilirlik düzeyini, hem iletiyi kabul etme eğilimini ve hem de iletinin anlaşılma derecesini değiştirerek etkilediği yönündeki denenceyi desteklemektedir.

ZEKÂ DÜZEYİ. İkna edilebilirliği etkilediği sık sık söylenen bir kişilik özelliği de zekâ düzeyidir. Bir çok insana, zekâ düzeyi yüksek bireylerin zekâ düzeyi düşük olanlardan daha az ikna edilebilir olmaları, bir olasılık olarak görünmüştür. Ancak, araştırmalar bu varsayımı desteklememiştir; zekâ düzeyinin tutarlı olarak ikna edilebilirlik derecesi ile ilişkili olduğuna ilişkin kanıt yoktur. Ortalama olarak, zekâ düzeyi yüksek insanlar, zekâa düzeyi düşük olanlar kadar ikna edilebilirdirler.

İkna edilebilirlik üzerinde zekânın genel bir etkisi bulunmamakla birlikte, en etkili iletişim türleri üzerinde bazı etkilerinin bulunduğuna inanmak için nedenler vardır. Zekâ düzeyi yüksek insanlar, tutarsız ve mantıksız tartışmalardan, zekâ düzeyi düşük olanlara göre, daha az etkilenirken; ikinciler karmaşık ve güç tartışmalardan daha az etkilenebilirler. İletişimden çıkacak sonucu dinleyiciye verip vermemenin etkisi üzerindeki çalışmalarda bu noktaya ilişkin bazı kanıtlar elde edilmiştir. Araştırmalar, sonucu **belirtmenin**, göreli olarak bilgisiz ve zekâ düzeyi düşük dinleyiciler için, sonucu **belirtmemenin** ise, bilgili ve zeki dinleyiciler için daha etkili olduğunu göstermektedir. Zekâ ile ikna edilebilirlik arasında genel bir ilişkinin bulunmayışı zekânın her zaman etkileme süreci ile ilişkisiz olduğu anlamına gelmez. Tersine, ilişkinin karmaşık ve zekâ düzeyinin belirli herhangi bir durumda bireyin ne kadar ikna edilebileceği üzerinde etkili olduğu anlamına gelir.

SAVUNMA AMAÇLI TEPKİLER. İkna edilebilirlik üzerinde kendine saygı etkisi için önerilen açıklamalardan biri, farklı insanlar tarafından kullanılan savunma türleri açısındandır; **özgül olarak, kendine saygısı yüksek insanlarda işlerine gelmeyen bilgileri yadsıma ya da unutma eğilimi görülürken, kendine saygısı düşük insanlar bu yola daha az başvurmaktadırlar**. Bu, kendine saygı etkisi için yeterli bir açıklama olsun ya da olmasın, bir bireyin kendisini olumsuz bilgiden korumak için kullandığı savunma amaçlı süreç onun belirli bir iletiden ne kadar etkileneceğini belirler.

Bazı kuramcılar, insanların tutum değiştirme girişimlerine karşı savunma çabalarını kendi kabul edilemez içtepilerine karşı savunma çabalarına benzer bir biçimde ele almışlardır; örneğin, Freud

(1936) ve diğerleri tarafından anlatılan ego savunma mekanizmalarına benzer olarak açıklamışlardır. Bu savunma çabaları iletinin içeriğine saldırmaya, onu zayıflatmaya çalışmaktansa, bireyin düşünce ya da görüşünü daha az mantıklı ama yine de çok etkili başka yollardan korumaya çalışırlar. Örneğin, beyaz bir kişi güçlü "yasa ve düzenci" tutumunu, kendi bilinçaltı düşmanlıklarını siyahlara yansıtarak sonra da, bizi kötülüklerinden korumak için, suçlulara karşı sert bir tutumu destekleyerek korumaya çalışabilir.

İnsanlar böylesi savunma mekanizmalarına başvurma sıklığı açısından oldukça büyük farklılıklar gösterirler. Katz, Sarnoff ve McClintock (1956) savunma mekanizmalarının etkileyici iletişime tepkiler üzerindeki etkilerini araştırdılar. Denekleri savunma mekanizmalarını az ve çok kullananlar (az ve çok savunmacılar) olmak üzere iki gruba ayırdılar. Sonra, siyahlara karşı önyargı üzerine iki çeşit etkileyici iletişim sundular. **Akılcı ileti** adını verdikleri bir ileti, siyah ve beyazlara ilişkin, tümü önyargının sağlam bir mantığa dayanmadığını göstermek için hazırlanmış bir dizi olgu içermekteydi. **Önsezi iletisi** adını verdikleri diğer iletişim ise savunma mekanizmaları ile önyargı arasındaki psikodinamik ilişkiyi açıklamaktaydı. Burada ırksal önyargının temelinde yatan sağlıksız kişilik dinamikleri anlatılıyordu.

Sonuçlar az ve çok savunma mekanizması kullananların iki iletiye oldukça farklı tepki gösterdiklerini ortaya koydu. Yüksek düzeyde savunmacı deneklerin, akılcı iletişimden daha fazla etkilendikleri görüldü; savunma mekanizmalarını göreli olarak daha az kullananların ise, önsezi iletisinden daha fazla etkilendikleri gözlendi. Araştırmacılar bu sonuçları şöyle açıklamaktadırlar; çok savunmacı denekler savunma mekanizmalarına yönelik saldırılara güçlü bir biçimde direnerek tepki gösterirlerken, az savunmacı denekler böylesi saldırılara ya da etkileme girişimlerine görece daha açıktırlar.

Diğer deneyler, genelde Sarnoff tarafından yapılmıştır. Bir kişinin kullanmak eğiliminde olduğu özgül bir savunma mekanizması, o kişinin belirli bir iletiden ne kadar etkileneceğini belirleyebilir. En üst düzeyde etkili olabilmek için bir ileti zayıf bir savunmaya saldırmalı, beğenilen ve güçlü savunmalara yol açmayacak biçimde hazırlanmalıdır. Eğer bir kişi olumsuz bilgiyi yadsıma ya da görmezlikten gelme eğilimi gösterirse, ileti tartışmayı ince ve pek belirgin olmayan yollardan sunmalıdır, böylece, hedef yadsıma (inkâr) mekanizmasına işlerlik kazandıramadan iletiyi işitmiş olacaktır. Öte yandan, eğer yadsıma mekanizmaszını kullanmaz da etkileyici

iletiyle tartışmaya girerse, saldırının gücü üzerinde yoğunlaşmak ve nasıl sunulduğu ile fazla ilgilenmemek gerekir. Bir kişinin kullanmak eğiliminde olduğu savunma mekanizmalarına ilişkin bilgiler bir ileticinin, hedefin en güçlü savunmalarından kaçınma ve en zayıf olanlarına saldırmasına olanak sağlamaktadır.

Özet olarak, kişiliğin ikna edilebilirlik üzerindeki etkisine ilişkin pek fazla bilgimiz yoktur. Bazı insanların diğerlerinden daha ikna edilebilir olduklarını ve bu özelliği etkileyen kişilik özelliklerinin sayısını oldukça iyi biliyoruz. Ancak, birkaç etmene ilişkin olarak değinilen kanıtlar dışında, kişiliğin diğer yönlerinin ikna edilebilirliği nasıl etkilediği konusundaki denenceleri destekleyici nitelikte çok az veri vardır. Birçok fikir vardır (yetkecilik, düşlem zenginliği gibi), fakat bunlardan herhangi biri ile ilgili kanıtlar henüz oldukça güçsüzdür. Bu nedenle, kişiliğin ikna edilebilirliği etkilediğine ilişkin tutarlı kanıtlar dışında, elimizde çok az sağlam bulgu vardır. Kişiliğin hangi boyutlarının önemli olduğu konusunda ayrıntılı bir özgülleştirme gerekli ancak henüz olanaklı değildir.

ORTAMSAL ETMENLER

Buraya kadar üzerinde durulan etmenler yalnızca kaynak, kaynağın sunduğu ileti ve hedefle ilgili idi. Ancak, kitle iletişimleri genellikle içinde başka şeylerin de olduğu daha geniş bir bağlamda sunulurlar ve bu başka şeyler de sık sık tutum değiştirme girişimlerinin başarısı üzerinde belirleyici olabilirler. Şimdi de bir tutum değişikliği durumundaki en önemli ortamsal değişkenlerden bazıları üzerinde duracağız.

Uyarılan silahlanır

Eğer bir kişi önceden çok önem verdiği bir konuda karşıt görüşü dinleyeceği konusunda uyarılırsa, o görüşe karşı daha iyi direnebilecektir. Freedman ve Sears (1956) tarafından yapılan bir çalışmada bir grup ergene on dakika önceden "Ergenlerin araba kullanmasına niçin izin verilmemelidir?" başlıklı bir konuşma dinleyecekleri söylenmiştir. Diğer bir grup ergene ise konuşmacı konuşmasına başlamadan az öncesine kadar iletişim konusunda hiçbir şey söylenmemiştir. Böylece, bir grup on dakika öncesinden uyarılmış, diğer grupsa uyarılmamıştır. Bu koşullar altında, uyarılmış olanların konuşmadan daha az etkilendikleri görülmüştür. Belirli bir biçimde uyarı, deneklerin bu hiç de hoş olmayan iletiye karşı daha iyi direnmelerini sağlamıştır. Dean, Austin ve Watts

(1971) da zayıf olmakla birlikte, benzer etkiler bulmuşlardır.

Bu, kesinlikle inanılabilir bir bulgudur ve ikna işiyle uğraşan bir çok insanın ortak inancıdır. Örneğin, radyo ya da televizyonda sık sık bir reklamı, reklam olduğuna ilişkin hiçbir uyarı almaksızın dinlemek zorunda kalırız. Biz ne olduğunu tam olarak anlamadan reklâm devreye sokulur. Daha olumlu olmakla birlikte, benzer bir örnek acı duyacağımız konusunda bizi uyaran dişçidir. Eğer uyarılırsak acıya daha iyi dayanabileceğimize inanır görünmektedir. Gerçekten, önceden elektrik şoku verileceği konusunda uyarılan deneklerin şok gerçekten verildiğinde, daha az acı duyduklarını belirttikleri yönünde deneysel bulgular vardır.

Bütün bunlar doğru ve anlamlı görünmektedir. Fakat, böyle bir şey niçin olmaktadır? Niçin on dakika önceden bir uyarı almak insanların iletiye karşı direnmelerine yardımcı olmaktadır? Bütün deneklerin konuşmacının kendileriyle aynı görüşte olmadığını bildikleri unutulmamalıdır. İki grup arasındaki tek fark bir grubun bundan on dakika önce haberdar olması diğerinin ise konuşmadan hemen önce öğrenmesidir. Daha uzun bir süre önce uyarılanların daha büyük bir direnç göstermelerinin nedeni uyarı ile konuşmanın başlaması arasında geçen on dakika boyunca süren bir mekanizma ya da süreçtir. Ve büyük bir olasılıkla, aşılama işleminde de olduğu gibi, bireyin savunmaları belirli bir biçimde denenmekte ve güçlenmektedir.

Bu savunmaların nasıl güçlendirildiğini gösteren doğrudan çok az kanıt bulunmakla birlikte, belki bireyin bu amaçla yaptıklarını sayabiliriz. Savunmalarını çalıştırıp güçlendirirken daha önce tartıştığımız tüm savunma yöntem ve tekniklerini kullanır. Kendi konumunu destekleyen görüşler geliştirir, rakipten gelebilecek olanları çürütebilmesine yarayacak tezler oluşturur. Uyarma deneyinde ergenler belki de kendi kendilerine "ileti ergen sürücülüğüne karşı tartışmalar sunacaktır. Büyük bir olasılıkla, ergenlerin yetişkinler kadar iyi araba kullanmadıklarını söyleyecektir. Ama bu doğru değil. Ergenlerin daha iyi araba kullandıklarını biliyorum, öyleyse konuşma kötü tartışmalardan oluşmaktadır." Ayrıca, "Savaşmaya, oy vermeye ve araba kullanmaya yetecek kadar büyüdüm." gibi ergenlerin araba kullanmasını destekleyen tezleri de düşüneceklerdir. Dahası, karşıt görüşün kaynağını kötülemeye de çalışacaklardır. Yukarıda da tartışıldığı gibi, aşılama işleminden geçen kişinin rakibi kötülemesi için yeterince fırsat vardır. Benzer biçimde, önceden uyarılmış kişinin iletinin güvenilemez, önyargılı ve yanlış olduğuna kendisini inandırabilmek için on dakikası vardır.

Diğer bir deyişle, uyarılan (ya da aşılama durumunda, yalnızca

yumuşak bir saldırı ile karşılaşmış olan) birey maça hazırlanmış bir boksör gibidir. Eğitimden geçmiştir, böylece, maç günü geldiğinde daha formundadır ve rakibini daha iyi karşılayabilir. Ayrıca, kendisini rakibinin pek iyi olmadığına, kendisininse büyük olduğuna inandırmak için de biraz zaman harcar. Bu durum onun kendisine daha fazla güvenmesini ve gücünü sonuna kadar ortaya koyabilmesini sağlar.

Dinleyici başlangıçtaki konumuna pek bağlı olmadığında, uyarı tersi etkiyi göstermekte, gerçekte tutum değişikliğini kolaylaştırmaktadır. Birey tutumuna sıkıca sarılmak eğiliminde değilse, uyarı eninde sonunda gireceği yolda onu hızlandırmaya yarayan bir işaret işlevi görmektedir. Örneğin, Apsler ve Sears (1968) uyarının konuya kişisel olarak girmemiş denekler arasında tutum değişikliğini kolaylaştırırken, konuya kişisel olarak iyice girmiş olanlarda zorlaştıracağını kestirmişlerdir. Bu kişiler deneklere, birçok yüksek düzey üniversite dersini profesörler yerine asistanların vermesini savunan ve hemen tüm üniversite öğrencilerinin karşı olduğu bir ileti sunmuşlardır. Bazı deneklere (yüksek derecede konuya girmişlik koşulu) değişikliğin kendi eğitimlerini de etkileyecek denli çabuk olacağı söylenmiştir; diğerlerine (konuya girmemişlik koşulu) ise değişikliğin uzun süre alacağı ve kendilerini etkilemeyeceği söylenmiştir. Tıpkı Freedman ve Sears deneyinde araba kullanma konusuna iyice girmiş ergenler arasında olduğu gibi, uyarının konuya iyice girmiş deneklerde değişikliği önlediği görülmüştür. Ancak, düşük girmişlik koşulunda değişikliği kolaylaştırdığı ortaya çıkmıştır. Bu durum Çizelge 9-3'te gösterilmiştir.

Uyarının bu iki etkisi sık sık deneğin iletiyi almasından önce bile gözlenebilir. Yüksek düzeyde bağlanmış kişi daha iletiyle karşılaşmadan direnmeye başlarken, bağlanmamış denek konumunu yumuşatır görünmektedir. Bir deneyde başlangıçtaki konumlarına yüksek derecede bağlı denekler karşıt bir görüşle karşılaşacakları konusunda uyarıldıklarında tutumlarında daha aşırılaşırlarken (ve büyük bir olasılıkla, değişikliğe karşı daha dirençli hale gelirlerken), düşük düzeyde bağlanmış deneklerin karşıt iletiyi beklerlerken daha ılımlı (ve büyük bir olasılıkla, değişikliğe daha açık) hale geldileri görülmüştür (Sears, Freedman ve O'Connor, 1964). Cooper ve Jones (1970) ileti beklenirken görülen bu değişikliklerin, yalnızca iletilerin varlıklarına ilişkin bilgiden değil, aynı zamanda onlarla karşılaşma beklentisinden ve olası etkilerine ilişkin beklentilerden kaynaklandığını göstermişlerdir. Düşük düzeyde bağlanmış denekler bir iletiyi dinleyecekleri konusunda önceden uyarıldıklarında değişmişlerdir. Onunla karşılaşacaklarına ilişkin hiç-

ÇİZELGE 9-3
Uyarı ve düşük kişisel girmişlik sonucu olarak tutum değişikliği

Koşul	Yüksek düzeyde girmişlik	Düşük düzeyde girmişlik	Toplam
Uyarı var	1.5	2.4	1.9
Uyarı yok	1.8	0.7	1.2
Uyarının etkisi	–	0.3	1.7

Not: Her hücrede n 20'dir. Puan büyüdükçe 16 bölümlü bir ölçek üzerinde desteklenen tutum y nündeki değişiklik artmaktadır.
Kaynak: Apsler ve Sears (1968), s. 164.

bir işaret verilmeksizin, yalnızca böyle bir iletişimin varlığından haberdar edildiklerinde ise değişmemişlerdir. Ayrıca Cialdini, Levy, Herman ve Evenbeck (1973) önceden uyarmanın, konuşmacı ile kişisel olarak yüzyüze gelip sorunu tartışmayı beklediklerinde, deneklerin fikirlerini ılımlılaştırdığını, yalnızca onu dinlemeyi beklediklerinde ise böyle bir ılımlılaştırma etkisinin olmadığını göstermişlerdir. Varsayımsal olarak, tartışma bekleyenler diğer kişinin kendileri hakkında hissettiklerini öğrenene kadar ılımlı bir konuma bağlı kalmak istemişlerdir.

Önceden uyarmanın bu etkileri için en yaygın açıklamaların iki yönü vardır. Uyarmanın değişikliğe karşı direnci arttırdığı durumlarda, çoğu araştırmacı deneğin karşıt tartışmalar geliştirmeye ya da gerçek karşılaşmadan önce iletişimi reddetmeye başladığını varsaymaktadır. Bu beklentiye dayalı tutum değişikliği durumlarından bazıları, düşük düzeyde bağlanmış deneklerin değişikliğe karşı çok az direnç gösterdikleri ve eğer güçlü tartışmalar beklerlerse, hiçbir şeyin onları daha başlangıçta puan vermekten alıkoyamayacağı varsayımı ile açıklanmaktadır. Öyle görülüyor ki, başka durumlarda, denekler değişikliğe karşı direnmeye daha fazla güdülenmişlerdir, fakat karşıt görüşün tartışmalarına karşı koyabilme yetenekleri konusunda kaygılıdırlar. Bu nedenle, önceden tutumlarını değiştirerek, daha sonra karşılaşabilecekleri utanç duygusu ve kendine saygı kaybından kaçınmayı amaçlarlar. Beklentiler uyarınca, önceden değişme, olumlu bir benlik kavramının korunmasına izin verir.

Bütün bu manevraların bilerek yapıldığı izlenimini vermek istemiyoruz. Özellikle, önceden uyarılma koşulunda, belki de, çoğu insan savunmasını güçlendirmeye karar vermemektedir. Ne konum-

larını ölümüne savunmaya, ne de onlardan sessizce ve onurlarıyla vazgeçmeye hazırlanarak gelmekte olan saldırıdan dolayı kayıp duyduklarına ilişkin kanıt yotur. Tersine konu üzerinde çok az düşünmek eğilimindedirler. Belleklerinde bazı noktaları gözden geçirir ve böylece gelmekte olan saldırıya karşı hazırlanırlar. Bildiğimiz kadarı ile, süreç oldukça gelişigüzel ve hemen hemen bir kaza sonucudur. Fakat etkileri de açıktır.

Dikkatin başka yönlere çekilmesi

Tartışmamızın bazı bölümlerinde bireyi, etkileyici iletiyle etkin bir biçimde savaşan birisi olarak betimledik. Bazen oldukça edilgen olabilmesine karşın fikirlerine saldırılan kişi, genellikle, değişikliğe karşı direnmeye çalışır. Karşı görüşler ortaya koyar, kaynağı kötüler ve genellikle kendi konumunu savunmak için bütün güçlerini seferber eder. Bunun önemli doğurgularından biri, iletiye direnme yeteneğinin zayıflamasıdır. Bu zayıflamanın nedeni bireyin karşıt görüşe karşı çıkmasını güçleştiren herhangi bir şey olabilir. Özgül olarak, dikkatin savaştan ya da tartışmadan başka yöne çekilmesi etkileyici iletinin karşı konulamadan varacağı yere varmasına neden olabilir.

Festinger ve Maccoby (1964) tarafından yapılan bir çalışma dikkat dağılmasının bu etkisini göstermiştir. Denekler bir filmi seyrederlerken kardeşlik kulüplerine karşı bir konuşma dinlemişlerdir. Deneklerden bazıları için film, konuşmayı yapan kişiyi göstermiştir. Diğerleri için ise modern sanatla ilgili komik ve biraz da alaycı "Ressamın Günü" filmi gösterilmiştir. İlişkisiz filmi seyredenlerde, dikkatin konuşan kişiyi seyredenlerde olduğundan daha fazla başka yöne çekildiği varsayılmıştır. Böylece, ilk grubun dikkati kardeşlik kulüplerine karşı konuşmadan daha fazla başka noktalara çevrilmiş olarak kabul edilmiştir. Başlangıçta konuşmaya ters düşen deneklerin (kardeşlik kulübü taraftarları) dikkat dağılması koşulunda, daha fazla etkilendikleri görülmüştür. Deneklerin dikkatini konuşmadan saptırma konuşmanın etkisini arttırmıştır.

Bu bulgunun ve ondan sorumlu mekanizmanın güvenilirliğine ilişkin bazı tartışmalar vardır. Daha sonraki birçok çalışmaya ilişkin bir taramada (review) gösterildiği gibi, sonuçlar oldukça karışıktır. Dikkati başka yönlere çekmenin tutum değişikliğine yardımcı olduğunu bulanlar kadar bulmayan çalışmalar da vardır (Osterhouse ve Brock, 1970). Öyle görülüyor ki, dikkatin başka noktalara çekilmesi, deneklerin başlangıçta karşıt görüşe şiddetle karşı oldukları, konuyu oldukça iyi bildikleri, iletiden çok dikkati

dağıtan şey üzerinde yoğunlaştıkları (Zimbardo, Snyder ve Gurwitz, 1970) ve dikkatleri dağıtılmazsa karşıt görüşler geliştirebilecekleri durumlarda tutum değişikliğine yardımcı olmaktadır. *Sonuç olarak, Osterhouse ve Brock'a göre (1970)* **dikkat dağılması işlerlik kazandığında bunu, örtülü ya da sessiz karşıt görüşler geliştirme sürecini engelleyerek yapar**. Buraya kadar bu konu ile ilgili kanıtlar temelde çıkarımsaldır. Çünkü henüz hiç kimse örtülü ya da sessiz tartışmayı doğrudan ölçen bir araç geliştirmemiştir.

Kısaca, bu etki, mantıksal olarak, yeterli dikkat dağılması miktarına bağlı olmak zorundadır. Genellikle olduğu gibi, iletiyi hedefe ulaştırma ile kabul edlimesini sağlama arasında bir çatışma vardır. *Açıktır ki,* **çok fazla dikkat dağılması etkileyici iletişimin duyulmasını tümüyle önler ve etkililiğini sıfıra düşürür**. Reklamcılar dinleyicinin dikkatini reklamın ana noktasından, ilgisiz resimlere ve konuşma sırasında devam eden eyleme çekmek isteyebilirler. Ancak, ilgisiz nesne ya da eylemlerin iletiyi kaybettirecek kadar ilginç olmasını istemezler. Bir sabun reklâmı sırasında arkada fon olarak çok güzel bir kız bulundurma sabunun satılmasında yararlı olabilir, hatta onu önde tutmak bile yardımcı olabilir; fakat ona önde, reklamın zar zor duyulmasına neden olacak kadar yüksek sesle şarkı söyletmek kesinlikle reklamın etkililiğini azaltacaktır. Böylece, dikkati başka yöne çekmenin olumlu etkisi sınırlı koşullar altında işlerlik kazanabilir, fakat dikkatin çok fazla başka yöne çekilmemesi gerekir, yoksa etkisi tersine dönecektir.

Pekiştirmenin etkisi - "Coca Cola ile her şey iyi gider"

Tartışmalarımızın çoğu tutum değişikliğine pekiştirme ya da özendiriciler yaklaşımından etkilenmiştir. Bu yaklaşımın temel görüşlerinden birine göre, bir tutum değişikliği durumu, bazıları bireye tutumunu değiştirmesi yönünde baskı yapan, bazıları da onu başlangıçtaki konumuna geri çeken bir güçler karmaşasından oluşur. Etkileyici iletideki bütün tartışmalar, bir anlamda, bireyi tutumunu değiştirmesi ya da yeni konuma yaklaşması yönünde güdüleme amacı taşırlar. Öte yandan kişinin kendi konumunu koruması için başlangıçtaki bütün nedenler onu değiştirmemesi ve yeni konumdan kaçınması için de nedenlerdir. Bu koşullar altında, her iki konumu da ek özendiricilere (incentives) bağlayan her şey sonucu etkileyecektir.

Bu tartışma, etkileyici iletiyi pekiştirici bir uyarana bağlamanın, iletinin etkisini artıracağına işaret etmektedir. Benzer bir mantıkla, iletinin olumlu görüldüğü ölçüde etkili olacak ve pekiştirme onu

yalnızca daha olumlu hale getirecektir. Bu kestirme için gerekçe ne olursa olsun, durumu yaklaşma-uzaklaşma çatışması ve olumlu ve olumsuz pekiştirmeler açısından kavramlaştırma bu etkiye işaret etmektedir.

Reklamcılık endüstrisi ve siyasal propagandacılar bir süredir bu varsayımdan yola çıkmaktadırlar. Televizyon reklamları örneklerden biridir. O kadar incelikle hazırlanırlar ve olabildiğince çekici, hatta hoşa gider kılınabilmek için o kadar büyük bir çaba harcanır ki, yenilerde bunlardan "bir dakikalık filmler" olarak söz edilmektedir. Bize yalnızca gösterişli bir araba gösterilip ne kadar güçlü, sessiz ve rahat olduğu söylenmez. Bunlarla birlikte, ileti sunulurken güzel kadınlar, yakışıklı erkekler ve belki de, bir çift güzel at ve çevrede oynayan küçük köpek yavruları yanında sevimli çocuklar da gösterilir. Araba tanınmış bir atlet ve/ya da film yıldızı ile desteklenir. Bütün bu güzellik, ün ve sevimliliklerin pekiştirici olduğu varsayılır. Pekiştirme ile bizden arabayı satın almamızı isteyen ileyi ve arabanın kendisi arasında bir çağrışım kurulur. Öyle umulmaktadır ki, pekiştirme arabaya ilişkin olumlu duygularımızı arttıracak ve böylece de onu satın almamız olasılığını artıracaktır.

Bu çok yaygın görüş için, araştırmalar bazı destekler sağlamıştır. Deneklere alışılmış biçimde bir etkileyici ileti sunulmuş fakat bazı deneklere dışardan ödül verilirken diğerlerine verilmemiştir. *Örneğin, dış yardıma ilişkin bir iletiyi okurlarken, bazı deneklere içmeleri için birer Pepsi Cola verilmiş, bazılarına ise hiçbir şey verilmemiştir (Janis ve ark., 1965). Bu çalışmada, ödül ya da olumlu uyaranla etkileyici iletinin içeriği ya da konunun kendisi arasında hiçbir ilişki yoktur. Ama yine de ödül alan deneklerin almayanlardan daha fazla etkilendikleri görülmüştür.*

Bu bulgunun olası bir başka açıklaması, ödülün temelde, araştırmacı ve bir bütün olarak deneysel duruma karşı deneklerin daha olumlu duygular beslemelerini sağlama işlevi gördüğü biçiminde olabilir. Ya da ödül, denekleri daha iyi bir ruh hali içine sokmuş olabilirdi. Böylece, ödül, büyük bir olasılıkla, deneklerin her şeye karşı olumlu duygular beslemelerini sağlamış ve dolayısıyla, etkileyici iletişime karşı çıkmaları olasılığını azaltmıştır. Bu durum, özellikle, iletinin doğrudan ya da dolaylı olarak araştırmacıdan geldiğinde söz konusudur. Diğer bir deyişle, bu yalnızca bir halo etkisi olabilirdi. Bu açıklama deneğin gerçekten daha fazla etkilendiğini kabul eden pekiştirme kuramıyla ilgili olandan daha az ilginçtir. Fakat halihazırda ikisi arasında bir seçim yapmak güçtür. Ödül vermenin etkileyici iletişimle uyuşma derecesini artırdığını biliyoruz fakat bu etkinin altında yatan özgül mekanizma şimdilik biraz

karanlıktır.

Böylece, birçok etmen, temelde iletiye güveni arttırarak, etkileyici iletiyi güçlendirerek ve genel olarak söylenenlere bireyin inanma derecesini belirleyerek tutum değişikliğini etkilemektedir. Ancak, bir kişinin tutumunu etkileme girişimi tümüyle mantıksal, heyecandan uzak, bilişsel bir durumda yapılmak zorunda değildir. Durum, güçlü güdüler, derine kök salmış gereksinimlere hitaplar ve iletinin kendisinde yer alan mantıksal görüşler dışında, çok sayıda etmen içerebilir ve sık sık içermektedir. Tümüyle mantıksal, bilişsel bir kişi yalnızca sunulan görüşlerin mantıksal olarak sağlamlıkları ölçüsünde etkilenebilecektir. Fakat varsa bile, çok az tümüyle mantıksal varlık bulunduğundan, güdüsel ve heyecansal etmenler bir etkileyici iletinin etkililiğini belirlemede önemlidirler.

ÖZET

1. Yararlı bir tutum değişikliği modeli hedef üzerindeki olası etkileri kaynak, iletişim, ortamsal etmenler ve hedefe ilişkin değişkenler açısından sınıflandırır.
2. İnsanların iletilere karşı direnmesini sağlayan temel mekanizmalar kaynağın tartışmalarının ya da görüşlerinin çürütülmesini, iletinin nedensiz reddedilmesini ve iletinin çarpıtılmasını içerir.
3. Hedefin iletişim kaynağına ilişkin değerlendirmesi, etkileme girişiminin başarısında en kritik etmenlerden biridir. Eğer kaynak inanılabilir, güvenilebilir biri olarak algılanır ve/ya da hedef tarafından genellikle sevilen biri ise daha fazla tutum değişikliği olasılığı vardır.
4. Hedefin özdeşleştiği bir karşılaştırma grubu güçlü diğer bir etki kaynağıdır.
5. İletinin en önemli yönü savunduğu konumun hedefin halihazırdaki konumundan ne kadar farklı olduğudur; yani görüş farkıdır. İletiyle hedef arasındaki görüş farkı arttıkça –tekrar düşmeye başladığı bir noktaya kadar– iletinin etkisi artacaktır. Düşmeye başladığı nokta kaynağın inanılabilirliğine ve hedefin başlangıçtaki tutumuna bağlanmışlık derecesine bağlıdır. Yüksek inanılabilirlik ve/ya da düşük bağlanmışlıkla, düşmeye başlama noktası daha yüksek görüş farkı düzeylerine rastlar.
6. Genel olarak söylemek gerekirse, tutum değişikliği korku düzeyi ile birlikte artar. Fakat çok yüksek korku düzeylerinde ileti kişi için çok fazla tehdit edici ya da kopukluğa yol açıcı olduğunda, korku uyandırıcı iletiler etkisizleşebilir.

7. Bir tutuma bağlanmışlık derecesi, etkileyici iletinin kritik bir belirleyicisidir. Bağlanmışlık derecesi arttıkça tutum değişikliği azalacaktır.

8. Bir kişi karşılaşacağı ya da dinlemek zorunda olduğu karşıt etkileyici iletilerdeki tartışmaların zayıf biçimlerini okuyup dinleyerek ve onlarla başa çıkmayı öğrenerek ikna girişimlerine karşı aşılanmış, bağışıklık kazanmış olur.

9. İletinin savunduğu konu hakkında hedefin uyarılması, hedef çok farklı bir konuma bağlanmış olduğunda değişikliğe karşı direnci arttırmak eğilimindedir. Fakat zayıf bağlanmışlık düzeylerinde, uyarı ikna sürecinin başlamasına yardım edebilir ve tutum değişikliği daha iletinin bütünü işitilmeden bile gerçekleşebilir.

10. Dikkatin iletiden başka yönlere çekilmesi dinleyicinin kendisininkinden çok farklı iletilere karşı savunmalarını zayıflatarak tutum değişikliğini kolaylaştırabilir.

10. BÖLÜM
GERÇEK YAŞAMDA TUTUM DEĞİŞİKLİĞİ

Hovland (1959) etkileyici iletinin başarısının biraz da laboratuvarda mı yoksa gerçek yaşamda mı sunulduğuna bağlı olduğunu belirtmektedir. Bir psikoloğun laboratuvarında tutumları değiştirmek genellikle kolaydır. Psikoloğun laboratuvarı kontrollü bir ortamdır. Yalın, yazılı bir makale bile, dış yardıma, atom denizaltılarına, üniversitede harçlara, dişleri fırçalamaya, kanser ve sigaraya, bir şiirin kalitesine ve benzerlerine ilişkin tutumlarda değişiklik yaratabilir. Bir denek bir iletiyi okuduktan ya da dinledikten sonra, bunları yapmadan öncekine göre iletinin görüşünü daha fazla paylaşır hale gelmek eğilimindedir (ya da iletiyle onu okumayan ya da dinlemeyen kontrol gurubundan daha fazla uyuşur hale gelir). Tersine, laboratuvar dışındaki gerçek yaşamda insanların tutumlarını değiştirme girişimleri oldukça başarısız olmak eğilimindedir. Reklamcılar, politikacılar ve diğer propagandacılar bunu bilirler ya da hiç değilse, bilmeleri gerekir. Bu bölümde böylesi girişimler üzerinde durulacaktır. Örneklerin çoğu politika dünyasındandır. Çünkü bu alan en iyi araştırmaların yapıldığı alandır. Fakat aynı ilkelerin yaşamın başka herhangi bir alanı için de geçerli olması gerekir ırk ilişkileri, din, sağlık, reklâmcılık, eğitim ya da insanların başkalarını ikna etmeye çalıştıkları her yer-.

GERÇEK YAŞAMDA KİTLE İLETİŞİM ARAÇLARI İLE TUTUM DEĞİŞTİRME KAMPANYALARI

Genel olarak, kitle iletişim araçları ile girişilen tutum değiştirme kampanyaları tutumlarda büyük değişiklikler yaratmada başarılı

değildirler. Bazı istisnalar vardır. İngilizce bir gramer yanlışı("like a sigarette should") çevresinde yapılandırılan güçlü ve kurnazca bir reklâm kampanyası Winston sigaralarını çok az satan bir markadan ABD'de en çok satan bir markaya dönüştürmüştür. Benzer biçimde, Crest diş macunu (ki, gerçekten dişleri çürükten korumaya yarayan maddeler içermekteydi) tanıtımından sonra en çok satan diş macunlarından biri durumuna gelmiştir. Ara sıra bir politik kampanyanın başlarında hemen hemen hiç tanınmayan bir kişi, yoğun reklâmcılık ve yüz yüze gelmeler sayesinde seçimi kazanabilir. "Jimmy bilmem kim"i anımsıyor musunuz? Bir başkanlık seçimi kampanyasından sonra Başkan Carter olan Jimmy'yi...

Bu istisnalara karşın, genellikle, kısa bir zaman süresi içinde insanların gerçekten önem verip bağlandıkları bir tutumda büyük bir değişiklik yaratmak çok güçtür. Çoğu Amerikalı aday belirleme delege seçimlerinden sonra kasım ayındaki seçimlerde oylarını hangi partiye vereceklerini bilirler ve aradaki aylarda harcanan on milyonlarca dolar çok fazla bir değişiklik yaratmaz. Amerikan seçimlerine ilişkin taramaların sonuçları Çizelge 10-1'de gösterilmiştir. Belirli bir kişinin daha kampanyanın başında oyunu hangi partiye vereceğine ilişkin olarak söyledikleri onun kasım ayında oyunu gerçekten kime vereceğinin iyi bir kestiricisidir.

ÇİZELGE 10-1
Seçim kampanyaları sırasında parti tercihlerinde gözlenen değişiklikler

Tarama yılı	İlk oylama	Son oylama	Değişiklik yüzdesi
1940	Mayıs	Kasım	8[a]
1948	Haziran	Ağustos	8[b]
1960	Ağustos	Kasım	7[c]
1964	Ağustos	Kasım	10[c]

[a]Lazarfeld, Berelson ve Gaudet (1948, s. 65-66).
[b]Berelson, Lazarfeld ve McPhee (1954, s. 23).
[c]Benham (1965).

Taramaya giren kişilerin yalnızca yüzde 7-10 arasında bir bölümünün kampanyalar sırasında parti değiştirdikleri görülmektedir. Mayıs ayında henüz karar vermemiş olanların bir kampanyadan etkilenebilecekleri ileri sürülebilir ve bu doğrudur, fakat bu insan-

ların henüz değiştirilecek tutumları yoktur. Bu nedenle, kampanya bir tutum ya da inancı değiştirmemiştir - yeni bir tutum geliştirmiştir ki bu oldukça faklı bir konudur. Sık sık seçim sonuçlarını kararsızlar belirlediği için kuşkusuz kampaya çok önemli olabilir. *Eğer çoğunluğu aynı yönde değişmişse, tutumlarını değiştiren yüzde 8 yaşamsal önem taşıyabilir.* Gene de veriler kararlarını vermiş olanların tutumlarını değiştirmenin ne kadar güç olduğunu göstermektedir.

Benzer başka örnekler de vardır. Geçmiş yıllardaki büyük kitle iletişimi olayları arasında güçlü başkanlık adayları arasındaki tartışmaların televizyondan yayınlanması sayılabilir. John F. Kennedy ve M. Nixon arasında 1960 yılında dört TV tartışması yapılmıştır. Bunlardan her biri canlı olarak ve bütünüyle TV'den yayınlanmıştır. Dinleyici ya da hedefle ilgili çalışmalar, yetişkin nüfusun yüzde 55'inin dört tartışmanın hepsini ve yüzde 80'inin de en az birini seyrettiğini göstermiştir. Gazeteciler Kennedy'nin küçük bir çoğunluğa dayalı zaferini büyük ölçüde bu tartışmalardaki başarısına bağlamışlardır. Ancak, dikkatli bir tarama çalışması oy verme tercihlerinde önemli bir değişiklik olmadığını ortaya koymuştur(Kraus ve Davis, 1976).

Tutum değiştirmeye yönelik başka girişimler benzer biçimde küçük etkilerle sonuçlanmıştır. Hiç değilse, bu ülkede (ABD) insanlara sigarayı bıraktırmayı amaçlayan kampanyalar örnek olarak gösterilebilir. Halk sağlığı hizmetleri tarafından sigaraya karşı yürütülen her yoğun kampanya sonrasında içilen sigara miktarında az bir düşme görülmüş fakat değişiklikler kısa zamanda eskiye dönmüştür. Son yıllarda, sigara içme oranında bir değişiklik varsa, o da yukarıya doğrudur. Yine Ulusal Güvenlik Kurulu'nun tehlikeli araba kullanmaya karşı uyarıları ve "Kurtardığınız yaşam kendinizinki olabilir" anımsatması insanların daha güvenli araba kullanmalarını sağlar görünmemektedir. Johnson ve Nixon yönetimleri Amerikan halkının Vietnam savaşını desteklemesini sağlamak için düşünebildikleri her şeyi denemişler fakat 1960'ların sonları ile 1970'lerin başları arasında gördükleri yalnızca halk desteğinin kararlı bir biçimde aşınması olmuştur. Arapların petrol ambargosunun neden olduğu 1973-74 enerji bunalımından sonra hükümet halkın enerji tüketimini azaltmaya çalışmıştır. Fakat çoğu enerji tüketimi göstergeleri (örneğin, benzin tüketimi) bunalımdan sonra eski düzeyine geri dönmüştür. Nixon en çok seyredildiği zamanda televizyondan yararlanmasına karşın, Amerikan halkını bir sahtekâr olmadığına inandırmada başarısız olmuştur.

Benzer biçimde, Kore Savaşı sırasında uygulanan beyin yıkama

yöntemleri, tutumları etkilemede diğer bir başarısızlık örneğidir. Amerikalı tutsaklar, Amerikan demokrasisine olan inançlarını yıkmak ve Çin komünizminin ilkelerini benimsetmek için uzun süreli yoğun bir kampanyadan geçirilmişlerdir. Bu durumda, kampanya karşıt propaganda ile uğraşmak zorunda değildi. Askerler tutsak oldukları için, Çinliler istedikleri hemen her şeyi yapabilirlerdi. Durum tutumları değiştirmek için idealdi.

Amerikalıların bu kampanyadan etkilenmeleri ve küçük bir grubun gerçekten komünist Çin'e sığınmasına ilişkin çok şey söylenip yazılmıştır. Fakat gerçekte kampanya belirgin bir biçimde başarısız olmuştur. Çok sayıda tutsak ideal koşullar altında bu yoğun kampanyadan geçirilmiştir, fakat yalnızca çok küçük bir grup etkilenmiştir. Hemen hemen tüm Amerikan askerleri –hatta eğitilmemiş, incelikleri ayırt edemeyen, yorgun, güçsüz, yalnız ve belki de çok güçlü bir biçimde Amerikan yanlısı olmayanlar bile– tutumlarını değiştirme girişimlerine karşı direnebilmişlerdir.

Toplumsal ve siyasal yorumcular, açıkça ikna amacı taşımayan iletişimlerle halka ulaştırılan bilgilerin ikna edici olası yan etkileri hakkında kaygı duyarlar. Örneğin, bir çoğu siyasal seçim sonuçlarını halka duyurmanın etkileri hakkında kaygılıdırlar. Genellikle olduğu gibi, böyle kaygılar gerçek beklenti ya da kestirmeleri bakımından çok özgül değildirler: bazıları seçim sonuçlarının bir "kazanan taraf" duygusu yaratarak, geçici olarak önde giden adayın, kazanmasına yol açabileceğinden kaygılanırken, bazıları da aynı sonuçların bir "kaybeden taraf" duygusu yaratarak geride kalan adayın oylarında yapay bir patlamaya neden olabileceğinden kaygılanırlar. Bunların her ikisinin de olduğuna ilişkin hiçbir kanıt yoktur; oylama sonuçları seçmen tercihleri üzerinde dikkati çekecek kadar etkisiz görünmektedir (Mendelson ve Crespi, 1970). Bir adayın yengi ya da yenilgisine ilişkin olarak televizyonda seçim günü yayınlanan erken tahminler hakkında da aynı çeşitten kaygılar açığa vurulmaktadır; Walter Cronkite Pasifik zamanı ile saat 05'te belirli bir adayın kaybediyor olduğunu söylediğinde bu onun potansiyel taraftarları arasında umutsuzluğa (ya da belki delice bir etkinliğe) yol açabilir. Yine öyle görülüyor ki, dikkatle yapılmış araştırmalar böylesi yayınların günün geri kalan bölümünde herhangi bir kişinin oy verme davranışı üzerinde çok az etkili olduğunu göstermektedir (Mendelson ve Crespi, 1970).

Gerçek yaşamda tutarlı olduğu görülen bu etkileyicilik eksikliğini anlayabilmek için belirli bir duruma, televizyon haberlerine, biraz daha ayrıntılı olarak bakalım.

TV haberlerinde etkililik

Birçok insan için televizyon çağdaş Amerikan toplumunun her sorunu için suçlanabilen değişmez bir kötü adamdır. Son yıllarda, televizyon, başkaları arasında, Amerikalıların hükümetlerine olan güven ve bağlılıklarını kaybetmelerinin başlıca nedeni olmakla suçlanmaktadır. Böyle düşünenlere göre 1960'larla 70'lerin temel haber olaylarının –geto ve kampus ayaklanmaları, Vietnam Savaşı, uyuşturucu kültürünün gelişmesi, Washington'daki Watergate olayı ve seks skandalları– TV'den verilişi, bilinen Amerikan kurumlarının önderleri hakkında o kadar eleştirici idi ki, halkın kuşkucu olmasına, politika ve yönetimler hakkında olumsuz düşünmesine, oy kullanmamaya başlamasına ve benzerlerine yol açtı. Spiro Agnew TV ve radyo saatlerini doldurduklarını düşündüğü "çenesi düşük zenginlerin olumsuzluklarından" yakınıyordu ve en sonunda, yakınmaları "video hastalığı" etiketi altında akademik dergilerde yankılandı (M. Robinson, 1976). Amerikalıların çok daha kuşkucu, federal hükümete karşı çok daha güvensiz hale geldikleri yadsınamazdı (Miller, 1974; Citrin, 1974) ve çok daha az sayıda insan oy kullanıyordu. Fakat televizyonun, özellikle de, korkulan gece haber programlarının bu değişikliklerle bir ilişkisi var mıydı?

İlk olarak, çok korkulan üç akşam haber programını –Walter Cronkite, Chancellor-Brinkley ve Smith-Reasoner– izleyenlerin sayısı, gerçekte eleştirmenlerin sizi inandırmak isteyebileceklerinden biraz daha azdı. Gerçekten, haftanın ortalama bir gecesinde yetişkin (18 yaş ve üzeri) nüfusun yalnızca % 23'ü bu programlardan birini seyrediyordu ve çoğu yetişkinin (% 53) ortalama bir-iki haftalık süre içinde bile, böyle bir program seyretmediği görülüyordu (J. Robinson, 1971). Hatta seyredenlerin de pek dikkatli seyretmedikleri anlaşılıyordu. San Francisco Körfezi bölgesinde telefonla yapılan bir taramada Neuman (1976) akşamın erken saatlerinde bu programlardan birini seyreden insanların, ortalama bir programda geçen 19.8 öyküden ortalama yalnızca 1.2'sini anımsayabildiklerini ortaya koymuştur. Görüşmeci elindeki başlıkların listesini okuduğunda belleklerin iyileştiği ve öykülerin 4.4'ünün daha destekleyici ayrıntılarla ve 4.3'ünün de ayrıntısız olarak anımsandığı görülmüştür. Bir başka ulusal taramada, J. Robinson (1972) TV haberlerini sık sık seyreden insanların Ralp Nader, Martha Mitchell ve Bob Dylan gibi kamuya mal olmuş kişilikleri hiç seyretmeyenlerden yeterince daha iyi tanımadıkları anlaşılmıştır. Buraya kadar TV haberlerinin çok az etkili olduğu görülmektedir.

TV Haberi eleştirmenlerinin diğer bir inancı da program içerik-

lerinin Amerikan lider ve kurumlarına karşı olumsuz, eleştirici ve saygıdan uzak olduğu yönünde idi. Bu nedenle, TV haber porgramları ve karşılaştırma amacı ile ABD'nin belli başlı gazetelerinin ilk sayfa haberleri ve başkanlık adayları hakkındaki TV reklamlarına ilişkin bir dizi sistematik içerik çözümlemesi yapıldı. İçerik çözümlemeleri ilginç bir çift bulgu ile sonuçlandı. Bunlardan birine göre, hiç değilse, *başkanlık seçim kampanyaları sırasında TV haberleri, kampanyanın gidişi ve heyecanı üzerinde, adayların hem savundukları konular ve hem de kişisel nitelikleri üzerinde olduğundan çok daha fazla duruyordu.* Patterson ve McClure (1976), 18 Eylül-6 Ekim 1972 arasında (temel kampanya dönemi) üç TV istasyonu akşam haber programının "yarışmalar" –kampanya yöntemi, konuşmalar, araba yarışları, gövde gösterileri, oylamalar vb. –üzerinde ortalama 130; adayların kişisel ve liderlik özellikleri üzerinde 14 ve sorunlara ilişkin görüşleri üzerinde ise yalnızca 36 dakika durduklarını ortaya koydu. Sonuç olarak, düzenli haber programı seyircilerinin adayların politikalarına ilişkin bilgilerini hiç haber seyretmeyenlerden, çok az artırdıkları görülmektedir. Sonuçlar Çizelge 10-2'de verilmiştir.

Öteki bulgu, bu süre içinde TV haber programlarının adaylar ve genel olarak hükümet konusunda şaşılacak düzeyde olumlu olduğu yönünde idi. Graben (1976) McGovern'ın seçim kampanyasının daha fazla bölümünü Nixon'a çatarak harcamasına karşın, 1972 kampanyasında TV haber yorumlarının Nixon ve McGovern hakkında büyük ölçüde olumlu olduğunu göstermiştir. Graben kampanyaya ilişkin gazete içeriklerinin daha olumsuz olduğunu belirtmektedir. Fakat 1974 kongre seçimleri sırasında ülke çapında ilk sayfa gazete haberlerinin dikkatli bir içerik çözümlemesini yapan Miller, Erbring ve Goldenberg (1976) kampanyanın Watergate olayı ve Nixon'un istifasının hemen ertesine rastlamasına karşın, öykülerin yalnızca yüzde 31'inin hükümet, başkan, partiler ya da değişik adaylar konusunda olumsuz sınıfına sokulabileceklerini gösterdiler. Bu içerik çözümlemeleri TV haberleri (ve daha genel olarak basın) hakkındaki "olumsuzluk" savlarının kitle iletişim araçları eleştirmenleri tarafından oldukça abartılmış olduğuna işaret eder görünmektedir.

Dolayısıyla TV haberlerini seyretme oldukça sınırlı, gösterilen ilgi biraz düş kırıklığına uğratıcıdır. Eğer haber içerikleri sık sık söylendiği gibi olumsuz ve yıkıcı idiyse, düzenli olarak haber seyretme ya da dinleme, dinleyicileri politik olarak daha kuşkucu, güvensiz ve olumsuz hale getirmiş midir? Öyle görülüyor ki, hayır. Hem 1968 ve hem de 1974'te TV haberlerini sık seyretme ile yalnız-

ÇİZELGE 10-2
1972 Genel Seçimleri sırasında TV Haberlerinin halkın seçimde işlenen konu ve sorunlara ilişkin bilgisi üzerindeki etkisi

	Düzensiz TV Haber İzleyicileri %	Düzenli TV Haber İzleyicileri %
Nixon Politikaları		
Vietnam Savaşı	4	11
Hükümet harcamaları	14	3
Askeri harcamalar	27	36
Irksal kaynaştırma ve otobüsle taşıma	35	35
Çin	38	32
Rusya	25	28
Dış ülkelerle bağlantılar	37	50
Yasa ve düzen	2	–
6		
Yüksek gelirlilerden vergi	7	0
İşsize iş	15	16
Af	41	49
Uyuşturucular	8	7
McGovern Politikaları		
Askeri harcamalar	63	53
Vietnamdan çekilme	38	67
Politik kokuşma	–	4
9		
Af	38	31
Yüksek gelirlilerden vergi	14	40
İşsize iş	45	45
Bütün konularda ortalama	25	28

Not: Rakamlar 1972 genel seçimleri sırasında halkın sorunlara ilişkin bilgisinde artma ve eksilmeyi yüzde olarak vermektedir.
Kaynak: Patterson ve McClure, 1976, s. 50.

ca politik etkililik duyguları (yönetimin bireysel olarak yurttaşların istek ve gereksinimlerine karşı duyarlılığına ilişkin duygu) ve politik güven arasında bir ilişki bulunmuştur (ikinci durumda eğitim düzeyleri ortalamanın altında olan insanlar için örüntünün biraz daha karmaşık olmasına karşın). Aynı bulgular düzenli olarak gazete okuyanlar için de geçerlidir (Miller ve ark., 1976). Agnew'un

"çenesi düşük zenginler" konusundaki düşüncesini destekler görünen tek koşul insanların, eğer 1974'te genelde eleştirici haber sunan azınlık gazetelerinden birini düzenli okumuşlarsa, kuşkucu ve güvensiz hale gelmeleri idi. Bu tür gazeteleri ara sıra okuyanların ya da genelde olumlu içerikli çoğunluk gazetelerini düzenli okuyanların – yani çoğunluğun– basının etkisi ile daha kuşkucu olmadıkları ve yönetimin yurttaşların gereksinimlerine duyarlı olduğu yönündeki duygularını kaybetmedikleri görülmektedir.

TV haberlerinin tutum değiştirmede sınırlı bir güce sahip olduklarının bir göstergesi de Demokrat Parti'nin 1968 Chicago delege seçimlerine karşı halkın tepkisidir. Bu seçimler, Chicago polisi ile savaş karşıtı göstericiler arasında şiddet içeren kanlı karşılaşmalara neden olmuştur. Olayları yansıtan TV yorumcuları polis vahşeti karşısında şaşkınlık ve korkularını açıkça dile getirmişlerdir. Ancak, ulusal bir örneklemin yüzde 57'si polisin "yeteri kadar" güç kullanmadığını söylerken, yalnızca yüzde 19'u "çok fazla" güç kullandığını söylemiştir, geriye kalan yüzde 24 ise olayları izlememiştir (Robinson, 1970). CBS TV istasyonuna mektuplar 11'e 1 haber yorumcularına karşı idi. Öyle görülüyor ki, TV haberleri halkın tutumlarını göründüğü ya da beklendiği kadar etkileyemiyor.

TUTUM DEĞİŞİKLİĞİNE ENGELLER

Birisi insanların tutumlarını değiştirme girişiminde bulunduğunda nelerin olduğunu genel olarak anlayabilmek için bir önceki bölümde verdiğimiz tutum değişikliği modeline (Şekil 9-1) geri dönebiliriz. Anımsanacağı üzere orada, tutum değişikliği için dört koşulun gerekli olduğunu söylemiştik: **(1) güçlü bir iletişim, (2) inanılabilir bir kaynak tarafından (3) değişikliğe çok dirençli olmayan bir hedefe ulaşmalı ve (4) ortamsal değişkenler değişikliği kolaylaştırıcı olmalıdır.** Gerçek yaşamda durum nedir?

İletiye ilişkin engeller

Tutum değişikliği modelimizin bir kaynakla başlamasına karşın, biz ilk olarak kaynakla hedef arasında işe karışan etmenler üzerinde duracağız. "**İşitmedikleriniz tutumunuzu değiştiremez**" deyimini bilirsiniz. Eğer bir ileti tüm niyet ve amaçları ile hedefine ulaşmazsa ortada tutum değişikliğini gerektirecek bir durum da yoktur. Böylece, birisini etkileyebilmek için, iletinin hedefe ulaşmasını zorlaştıran ara değişkenler ortadan kaldırılması gereken ilk engellerdir.

HEDEFE ULAŞMA SORUNU. Tutum değiştirme ile uğraşan insanlar genellikle en yaşamsal ve güç sorunun etkilemek istedikleri insanlara ulaşmak olduğunu bilirler. Reklamcılar, politikacılar, propagandacılar ve öğretmenler çabalarının önemli bir bölümünü mesajlarının belirlenen hedefe ulaşmasını güvenceye almak için harcamak zorundadırlar. Bu açıdan, öğretmenler en az sorunu olanlardır. Çünkü sınıfta herkesin dikkat etmesini isteyebilirler. Bu, öğrencilerin dinlemesini güvenceye almaz, fakat hiç değilse, yapılan konuşmanın neden olduğu titreşimlerin kulaklarına çarpmasını sağlar. Bu önemli bir üstünlüktür. Bir reklamcı aynı şeyi başarabilmek için milyonlarca dolar harcamak ve büyük ölçüde yaratıcı olmak zorundadır. Bir araç seçmelidir. Örneğin, televizyonu seçtiğini varsayalım. Seyredilen bir program bulmak ve sonra da insanların reklam sırasında yerlerinden kalkmamalarını, sesi kısmamalarını ya da kanal değiştirmemelerini sağlamak için gereken bütün önlemleri almak zorundadır. Bütün bunları başarabilse bile, olası dinleyicilerinin yalnızca küçük bir yüzdesine ulaşabilir. -yayındaki en popüler programı seçmişse bu belki de, televizyonu olanların % 30'u olabilir-. Ortalama bir gazetenin başyazısı o gazete okurlarının yalnızca % 25'i tarafından okunur (Becker, McCombs ve Mcleod, 1975). Yukarıda değinildiği gibi, yetişkin nüfusun yalnızca % 23'ü belli bir akşam TV haberlerini seyreder ya da izler.

Propagandacı ve siyasal parti adayının işleri daha da zordur. Kamu işlerine ya da sorunlarına ilişkin TV tartışmalarını çok az insan izler. Bir örnek 1958 yılında San Francisco'da Cumhuriyetçi Parti vali adayı tarafından seçimden önceki hafta sonunda yapılan yirmi dört saatlik bir telethondur (genellikle bir hayır işine para toplamak için yapılan uzun televizyon programı). Bu programın herhangi bir bölümünü kentteki yetişkinlerin yalnızca % 11.5'i izlemiştir (Shramm ve Carter, 1959). Çoğu konum için çoğu adayın temel sorunu, ikna etme ya da olumsuz bir izlenimi silme değil, yalnızca "isim tanıtma", yani hedefe azıcık ulaşma sorunudur.

1960 ve 1976 başkanlık seçim kampanyaları sırasında TV'deki adaylar arasındaki tartışmalar şahane ve hemen hemen tek istisnalardır. Sekiz milyon insan bu tartışmalardan, hiç değilse, birini seyretmiştir. Fakat öteki siyasal programlar sekiz milyonu TV başına çekebilmişlerse şanslı sayılmalıdırlar. Eğer ortalama bir başkan seçilme umutlusu, en çok seyredildiği zamanda 50.000 Dolar'a 30 dakikalık TV zamanı satın almışsa, birkaç milyondan fazla insanın TV'yi izlemesini bekleyemez. Bir çoğu televizyon seyrediyor bile olmayacaktır ve seyredenlerin çoğu da başka programları seyrediyor

olacaktır. Çoğu izleyici bir futbol maçını, bir kovboy filmini, ya da iyi herhangi bir filmi siyasal bir konuşmadan daha ilginç bulacaktır.

Siyasal iletişimlerin (bilgilerin) pek fazla dinlenmediklerinin bir belirtisi de ABD'de insanlara politikaya ilişkin değişik soruların sorulduğu taramalarda görülebilir. Bilgililiğin (ya da bilgisizliğin) ölçüsü Çizelge 10-3'te gösterilmiştir (Veriler 1947-1962 yılları arasındaki on beş yıllık bir dönemde yapılan değişik çalışmalardan alınmıştır.) Başkanın kim olduğunu herkesin biliyor olması belki bir güvencedir. Ne var ki, bu düzeyin ötesinde bilgisizlik, gerçekten çarpıcıdır. Halkın yalnızca yüzde 57'si iki senatörlerinden ancak birinin adını söyleyebiliyordu. Yüzde 35'i her iki senatörün de adını biliyordu ve yüzde 38'i milletvekillerinin adını bilebilecek düzeyde idi. Aynı durum, sorunlar konusunda da geçerli idi. Halkın cesaret verici bir yüzdesi yani, yüzde 96'sı Birleşmiş Milletleri biliyordu, yüzde 71'i Barış Gönüllüleri'ni tanıyordu, fakat yalnızca, yüzde 22'si Ortak Pazar'ın ne olduğunu biliyordu ve yalnızca yüzde 26'sı "tarafsız" dış politika deyimini işitmişti.

ÇİZELGE 10-3
Halkın politik konulara ilişkin bilgisi

Madde	Sorun ya da kişiyi doğru olarak tanıyanların yüzdesi
Kişi:	
Başkan	98
Başkan yardımcısı	69
Dışişleri Bakanı	66
Bir Senatör	57
İki Senatör	35
Milletvekili	38
Konu ya da sorun:	
Birleşmiş Milletler	96
Barış Gönüllüleri	71
Tarafsız dış politika	26
Ortak Pazar	22

Kaynak: Sears'dan (1969) uyarlanmıştır.

Ancak, bu bilgisizlik, insanların bu tür bilgilerle karşılaşma derecelerine baktığımızda şaşırtıcı değildir. Çoğundan daha ateşli geçen 1958 kongre seçimlerinde, insanların yalnızca yüzde 24'ü böl-

gelerinden iki aday hakkında bir şeyler duyduklarını ve yalnızca yüzde 54'ü ikisinden biri hakkında bir şeyler işittiklerini belirtmiştir. Bu yüzden kendi milletvekillerinin adını bilmiyorlardı, ondan söz edildiğini hiç duymamışlardı.

Böylece, insanlara ulaşmak aşırı derecede güç ve şans işidir. Özellikle, siyaset ve kamu sorunları ile ilgili olarak insanlar etkileyici iletişimlerle çok az karşılamak eğilimindedirler. Konu ne olursa olsun, herhangi bir iletişimin ulaşabildiği olası dinleyici yüzdesi oldukça düşük olmak eğilimindedir.

İKİ AŞAMALI BİLGİ AKIMI. Materyalin bir bölümünün, kitle iletişim araçları aracılığı ile amaçlanan hedefe ulaşabildiğine ilişkin kanıtlar vardır, fakat yalnızca dolaylı olarak. Söylediğimiz gibi, çoğu insan kamu sorunlarına ilişkin programları seyretmez ya da makaleleri okumaz. Fakat bazıları seyreder ve okurlar. Bunlar topluluk ya da gruplarının en etkili kişileri olmak eğilimindedirler. Çevrelerindeki insanların tutumları üzerindeki etkileri yüzünden onlara **fikir önderleri** adı verilir. Bu insanlar kitle iletişim araçlarında sunulan iletişimleri dinler, okur ve görüp öğrendiklerini arkadaşlarına aktarırlar. Bu iki aşamalı iletişim akımı aracılığı ile ikna edici materyalin bir bölümü eninde sonunda insanlara ulaşır. Böylece, fikir önderlerine ulaşmak kritik duruma gelmektedir. Eğer bir adayın konuşmasını dinlerlerse, pek çok başkaları söylenenleri duyacaktır. Genel olarak, adayın birçok insana doğrudan ulaşamaması yüzünden, fikir önderleri hedefe ulaşma düzeyini attırmanın bir yoludur. İletişimin hedefe ulaşma düzeyi hâlâ düşüktür ve ulaşabildiği kadarı ile de toplumun bu, görece etkili ve bilgili üyeleri aracılığı ile ulaşmak eğilimindedir.

Düşük düzeyde ulaşmanın temel sonucu, çoğu kitle iletişim araçları kampanyasının beklendiği kadar etkili olmamasıdır. Öyle görülüyor ki, eğer iletişim çoğu insana ulaşmazsa, genel olarak küçük bir etkisinden ancak söz edilebilir. TV'de sevilen bir programı seyreden ve başka bir kanaldaki adayın konuşmasını kaçıran bir kişi adayın söylediklerinden etkilenmeyecektir. Eğer iletişim ona ulaşırsa hâlâ etkisiz olabilir, fakat etkili olabilme şansı için ona ulaşmak zorundadır.

İLETİŞİME HEDEF OLMADA "GEÇERLİ" SEÇİCİLİK. Propagandacı için hedefe ulaşma sorunu yetmiyormuş gibi, başka sorunlar da vardır. Bir ileti bir kişiye ulaştığında, ulaştığı kişinin zaten onunla aynı fikirde olması olasılığı yüksektir. Bu **iletiyi dinleme ya da okumada seçiciliktir.** Etkileyici iletiler etkilemeyi amaçladıkları insanlara ulaşamamak eğilimindedir. Demokratlar çoğunlukla başka Demokratlar tarafından yapılan konuşmaları din-

ler; Cumhuriyetçiler çoğunlukla başka Cumhuriyetçileri dinler; dindar insanlar din lehindeki konuşmaları dinler; ve belirli herhangi bir dinin üyeleri, herkesin bildiği gibi, başka bir mezhebin papazları yerine kendi mezhebin papazlarını dinlerler. Benzer biçimde, iş adamları iş dünyası lehinde makaleler okurlar ve çiftçiler çiftçiler lehinde yazıları okumak eğilimindedir. Kısaca, insanlar inançlarına ters düşen bilgileri görece daha az dinlemek ya da okumak eğilimindedirler.

Kitle iletişim araçlarına hedef olmayı değerlendirmeye çalışan hemen her girişim aynı türden bulgularla sonuçlanmıştır. Örneğin, daha önce değinilen 1958 California Eyaleti vali seçimlerinde Cumhuriyetçi Parti adayı Senatör William Knowland TV'de yirmi saat harcamıştır. Telethon adı verilen bu uzun programdan hemen sonra yapılan bir tarama Demokrat'ların yalnızca yüzde 10'unun programın herhangi bir bölümünü seyrettiklerini ortaya çıkarırken, Cumhuriyetçilerin yüzde 20'sinden daha fazlasının onu seyrettiğini göstermiştir. Seyredenler arasında da Cumhuriyetçiler Demokratların iki katı daha uzun bir süre seyretmişlerdir. Böylece, Senatör Knowland TV'de yirmi saat harcamış ve ulaşmaya çalıştığı demokratların yüzde 90'ına ulaşmayı başaramamıştır. Kendisini dinlemelerini istediği insanların çoğuna ulaşamadığı açıktır (Bir milyon oy eksiği ile valiliği kaybetmiştir.)

Bu örnekler hemen hemen sonsuza kadar uzatılabilir insanlar zaten benimsedikleri düşünce ve bilgileri çok daha fazla dinleyip okumak eğilimindedirler-. Yaşamın bu yalın olgusu, **geçerli seçicilik** (de facto selectivity) olarak bilinir (Seras ve Freedman, 1967). Aynı olgu her siyasal seçim kampanyasında ve kitle iletişim araçları ile kampanyaların yürütüldüğü her alanda işlerlik kazanır görünmektedir. Böylece, ulaşma sorununa ek olarak, kitle iletişim araçları ile kampanyaların niçin beklenenden daha az etkili olduklarının diğer bir açıklaması gerçekte ulaşmaya çalıştıkları insanlara ulaşmayı başaramamaları olabilir. Fakat böyle bir seçiciliğe yol açan nedir?

GÜDÜLENMİŞ SEÇİCİLİK. Bazı iletişim uzmanları (örneğin, Lazerfeld, Berelson ve Gaudet, 1948) bu örüntüyü var olan tutumları destekleyici bilgiler için, psikolojik bir tercihin yansıması olarak açıklamışlardır. Diğer bir deyişle, bireylerin bilerek destekleyici bilgileri arayıp dinlediklerini ve tutumlarında tutarlılığı korumanın bir yolu olarak, ters düşen bilgilerden kaçındıklarını varsaymışlardır. Bu ek varsayıma **güdülenmiş seçicilik** adı verilir. Bilişsel çelişki kuramı bu mantığı bir adım daha ileri götürmüş ve insanların yüksek çelişki koşulları altında destekleyici bilgilerle karşılaşmaya özellikle güdülenmiş oldukları görüşünü ortaya atmıştır; yani, yeni

bilgilerin bir tutarlılık durumunu yeniden sağlamada en çok yardımcı olabileceği zamanlarda.

Ulaşma sorunu için insanların kitle iletişim araçları ile ya da genel olarak toplumda ikna girişimlerine niçin direndiklerini bir bölümü ile açıklar demiştik. Ancak, seçici hedef olmanın kısmen tutarlı bilgiler için gerçek tercihlerin bir sonucu olduğundan emin olamadığımız sürece, insanların, kendilerine tutarlı ve tutarsız bilgiler arasından bir seçim hakkının verildiği kontrollü durumlarda etkileyici iletiye karşı nasıl direndiklerinin yeterli bir açıklaması olamaz. Yani, bir kişi kendisiyle aynı görüşte o'an bir konuşmacıyı, farklı görüşleri savunan bir konuşmacıdan daha çok dinlemek eğiliminde midir? İnsanlar kendilerine ters düşen ya da işlerine gelmeyen bilgilerden amaçlı olarak mı kaçınırlar ve işlerine gelen, fikirlerine uyan bilgileri amaçlı olarak mı seçmektedirler?

Kontrollü durumlarda seçici dinleme ile ilgili oldukça çok araştırma yapılmıştır, fakat, kanıtlar biraz tutarsızdır. İlk çalışmalardan birinde (Ehrlich ve ark., 1957) yeni arabaları olan bireylerden, içinde kendilerininkini de içeren değişik araba reklamlarının bulunduğu zarflar arasından birini seçmeleri istenmiştir. Sonuçlar, insanların kendi arabalarına ilişkin yazıları okumayı tercih ettiklerini göstermiştir. Bu, insanların temelde hiç değilse bu durumda, kendi kararlarını (araba çeşiti hakkında) destekleyen bilgilere ulaşmak istediklerine işaret eder görünmektedir. Kendi eylemleri ile tutarlı bilgilere, daha açık olmak eğilimindedirler.

Sigara içen insanlar bu davranışa güçlü bir biçimde bağlanmışlardır. Büyük bir olasılıkla, sigara içmekten zevk alırlar. Çoğu uzun süredir içmektedir ve çoğunluğu sigarayı bırakmayı çok güç bulmaktadır. Bu insanlar için sigaranın kansere neden olduğunu savunan bir makale destekleyici olmayan bir iletidir. Öte yandan, böyle bir makale sigara içmeyen insanlar için destekleyici ya da en azından nötr olacaktır. Feather (1963) tiryakilere ve tiryaki olmayanlara ya sigaranın kansere neden olduğunu ya da olmadığını savunan bir makale okuma seçeneklerinden birini seçme fırsatı verdiğinde, sigara içen ve içmeyenlerin tercihleri arasında bir farklılık görülmemiştir. Her iki grup için de seçici dinleme ya da okumaya ilişkin hiçbir işaret bulunamamıştır.

1968'in büyük savaş karşıtı (Vietnam Savaşı) gösterileri sırasında birçok üniversite öğrencisi askere alınmaya karşı bir imza kampanyasına- "Gitmeyeceğiz" kampanyası - katılmıştı ve birçok insan bunun olabilirliği konusunda çok düşünmüşlerdi. Ahlâksızlık saydıkları bir savaş için askere alınabileceklerini ve öldürülebileceklerini düşünen genç adamlar için bu çok büyük kişisel önemi olan

bir konu idi. Janis ve Raush (1970) dört grup Yale Üniversitesi öğrencisi arasında imza kampanyası taraftarı ve karşıtı iletileri seçici dinleme ya da okuma açısından sınadılar: imza atmayı anında reddedenler, biraz düşündükten sonra reddedenler, kampanyayı destekleyen ve imzalayabileceklerini söyleyenler ve imzalamış olanlar. Her öğrenciye savaş üzerine sekiz makalenin başlığı verildi. Bunlardan dördü imza kampanyasını desteklerken, diğer dördü karşı çıkıyordu. Sonra, her öğrenci makaleleri, onları okumaya karşı duyduğu ilgi bakımından değerlendirdi. Seçici okuma, kampanya taraftarı öğrencilerin kampanya taraftarı iletişimlere karşı daha fazla ilgi duymasına yol açacaktı. Bunun tersi de kampanya karşıtı öğrenciler için doğru olacaktı. Gerçekten, Janis ve Rausch dört gruptan yalnızca birinde (henüz imzalamamış ama imzalayabileceğini söyleyenlerin grubu) seçici dinleme ya da okumaya rastlarken, kampanyaya karşı olan iki grupta da temelde tutumlara ters düşen bilgilerle ilgilenildiğini gördüler. Çizelge 10-4 sonuçları göstermektedir. Böylece, bu çalışmada, eğer ortada bir bulgu varsa, o da denekler için genel eğilimin kendi konumlarına ters düşen iletişimlerle ilgilenmeleri idi. Ayrıca, başka çalışmalar da insanların bazen gerçekten kendi görüşlerine **ters düşen** bilgileri, kendileri ile aynı fikirde olan iletilere tercih ettiklerini göstermiştir.

ÇİZELGE 10-4

"Askere gitmeyeceğiz" kampanyasına karşı ve taraftar olan erkeklerin karşılaştırması: tutumlarla tutarlı ya da tutarsız makalelere ilgi puanı ortalamaları

Makaleler	İmzalamayı anında ret edenler	Düşündükten sonra ret edenler	İmzalayabilirim diyenler	Halihazırda imzalamış olanlar
N	12	16	11	23
Taraftar	9.83	11.81	11.09	11.38
Karşı	7.50	9.38	10.09	11.31
Seçici okuma	−2.33	− 2.43	+ 1.00	− 0.52

Not: Değerlendirmeler dört makaleye ait değerlendirmelerdir. Her biri beş bölümlü bir ölçek üzerinde yapılmıştır. Böylece, ölçeğin bütünü 4'le (ilgisiz) 20 (çok ilgili) puan arasında değişmektedir.
Kaynak: Janes ve Rausch, 1970, s. 50.

Başka çalışmalar da insanların bazen gerçekten kendilerine **ters düşen** bilgileri kendileri ile uyuşan bilgilere tercih ettiklerini göstermektedir. Freedman'ın (1965) bir çalışmasında, denekler bir görüşmeyi dinlemişler, arkasından da görüşülen kişiyi değerlendir-

meleri istenmiştir. Değerlendirmelerini yaptıktan sonra kendi değerlendirmelerine benzer ya da farklı iki başka değerlendirmeden birini okumayı tercih etmeleri istenmiştir. Deneklerde kendi değerlendirmelerine ters düşeni tercih etme yönünde güçlü bir eğilim görülmüştür. Biri dışında, bütün denekler destekleyici olmayan değerlendirmeyi seçmişlerdir.

Genel olarak, değişik çalışmaların bulguları destekleyici bilgilere karşı güçlü bir tercih eğilimi ile farklı bilgilere karşı güçlü bir tercih eğilimi arasında değişmektedir. Bu alanda destekleyici bilgileri tercih eğilimine işaret edenler kadar, ters düşen bilgileri tercih eğilimine işaret eden çalışmalar da vardır ve çok sayıda çalışma ise hiçbir farklılık göstermemektedir (Sears, 1968). **Araştırmalara dayalı olarak çıkarılabilecek en olası sonuç öyle görülüyor ki, güdülenmiş seçiciliğin çoğu durumda çok güçlü bir eğilim olmadığı yönünde olacaktır**. Bir kişiye olumlu ve olumsuz bilgiler arasından açık bir seçim yapma özgürlüğü verildiğinde, **seçici dinleme** ya da okuma görülse bile, çok güçlü olarak işlememektedir. Bir kişinin kolayca destekleyici ya da ters bilgilere hedef olabildiği, iyi kontrol edilmiş durumlarda güdülenmiş seçici hedef olma mekanizması, insanların etkileyici iletilere karşı nasıl direndikleri konusunda önemli bir açıklama değildir.

Fakat, insanlar kendilerine ulaşacak bilgilerin halihazırdaki tutumlarını destekleyici nitelikte olmasını güvenceye almak için güçlü bir biçimde güdülenmemişlerse, bir hedef olma seçiciliği örüntüsünden nasıl söz edebiliriz? İnsanların destekledikleri konum dışında belli bir iletiyle karşı karşıya gelmelerinin ya da gelmemelerinin birçok nedeninin bulunduğu açıktır. Çok az insan belli bir programı, belli bir ürünün reklamını yaptığı için izler. Programı sevdikleri için, uygun bir saatte yayına konduğu için ya da programın reklamsal içeriği ile tümüyle ilişkisiz bir başka nedenle onu seyretmeye karar vermiş olabilirler. Benzer biçimde, çoğu insan bir gazeteyi, çoğu onun için siyasal içeriğinden daha önemli olan bir dizi değişik nedenle seçer. İşadamları Wall Street Journal'ı temelde kendileri için yararlı bulduklarından okurlar - çünkü bu gazete iş dünyası haberlerini, pazar haberlerini, hisse senetleri haberlerini ve benzerlerini içerir-. Psikologlar ilgilendikleri pek çok bilgiyi içerdiği için American Psychologist dergisini okurlar. American Psychologist de psikoloji lehine yanlıdır, yani daha çok psikolojik bilgileri içerir fakat bu, güdülenmiş seçici hedef olma açısından aşağı yukarı ilişkisizdir. Cumhuriyetçi Partili bir borsacının kızı Cumhuriyetçi Partili bir başka borsacının kızı ile gün boyunca siyasal konularda anlaşıp durdukları için değil, kapı komşusu oldukları için

oynar.

Bütün bu örneklerde, birey halihazırda anlaştığı ve uyuştuğu bilgi ve fikirlerle karşılaşır. **Wall Street Journal**'ı okuyan işadamı iş dünyası lehindeki makaleleri okur. **American Psychologist**'i okuyan psikolog, psikoloji lehindeki makaleleri okur. İş adamının ve borsacının kızları, her ikisi de, anababalarının tutucu Cumhuriyetçiliklerini yansıtırlar. Senatör Knowland'ın durumunda Cumhuriyetçiler onu daha iyi tanıyor ve Demokratlardan çok onu görmek istiyor olabilirler. Dolayısıyla, Cumhuriyetçilerin daha çoğunun onu seyretmelerinin nedeni kesinlikle valilik için onu desteklemeleri değil, onu merak etmeleri olabilir.

Böylesi olgulara, destekleyici bilgiye karşı genel bir tercihin neden olduğu biçiminde bir açıklama çekici görünmektedir. Ancak seçici hedef olmanın nedeni çoğunlukla destekleyici bilgiyi tercih dışında başka etmenlerdir (Sears, 1968). **Seçici hedef olmaya neden olan en önemli etmen, belki de, destekleyici bilginin oransız ulaşılabilirliğidir**. Çoğu insan kendi tutumlarını desteklemeyen bilgilerden çok daha fazla destekleyici bilgi içeren çevrelerde yaşar. Bir Cumhuriyetçi başka Cumhuriyetçilere yakın oturmak, çalışmak, kasabasında yalnızca bir gazete bulunduğu ve o da Cumhuriyetçi olduğu için Cumhuriyetçi bir gazete okumak, postadan Cumhuriyetçi yazılar almak vb. eğilimindedir. Aynı şey, bir siyah gücün taraftarı, nükleer güç karşıtları ve hemen hemen başka her türlü tutum için de geçerli olacaktır.

İletişimciler de dinleyicilerin tutumlarına uydurmak için sık sık iletişimlerinde yanlı davranırlar. Örneğin Newtson ve Czerlinsky (1974) Vietnam Savaşı konusunda ortayol görüşçülerinin görüşlerini şahinlere ve güvercinlere iletmelerini sağladılar. İletişimlerin dinleyicinin sahip olması beklenen konumlara doğru anlamlı bir biçimde yön değiştirdiğini gördüler; şahinlere kendi görüşlerinden daha şahince bir görüş aktarırken, güvercinlere de daha güvercince bir görüş aktarmaktaydılar.

Diğer önemli etmenler yararlılık ve inanılabilirliktir. İnsanlar yararlı, inanılabilir ve ilginç bilgileri bu nitelikleri eksik bilgilerden daha çok dinlemek ve okumak eğilimindedirler. Destekleyici bilgilerin bu niteliklere destekleyici olmayan bilgilerden daha fazla sahip olduğu açıktır. Wall Street gazetesi yararlılığın destekleyiciliğe nasıl uygun düştüğünü göstermektedir. Başyazar ve muhabirler iş dünyası ile ilgili ve bağlantılıdırlar, bu yüzden de, Cumhuriyetçi olmak eğilimindedirler. Dolayısıyla gazete parasal haberler içerir ve Cuhuriyetçi yazılar yayınlar. Haberler gazetede yayınlanan fikir yazıları ile aynı görüşü paylaşmak eğilimindeki di-

ğer iş adamları için de yararlıdır. Gazeteyi liberal bir Demokrat da yayınlayabilir ya da bir muhabiri olabilir, fakat parasal haberlerle ilgilenmeye ve dolayısıyla, bu tür bir gazete ile bağlantı kurmaya daha az eğilimli olacaktır. Bu durum **American Psychologist**, (ki gerçekten psikologlarca yayınlanır) gibi daha uzmanlaşmış dergilerde daha açıktır.

Böylece, seçici hedef olma üzerindeki araştırmalar, kaynağın hedef kişinin bilerek destekleyici olmayan bilgiden kaçınması konusunda çok fazla kaygılanmak zorunda olmadığını göstermektedir. Eğer kaynak iletişimini hedefin yakınlarına ulaştırıp ona açıkça dinlemek ya da dinlememek seçeneklerini verebilirse hedef yalnızca aynı fikirde olmadığı için onu dinlememezlik etmeyecektir. Tersine, kendi görüşüne uymayan bilgileri kendi konumunu destekleyen bilgilere tercih ettiğine ilişkin bulgular bile vardır. Bu nedenle, bir iletişimi onunla aynı fikirde olmayan birisine ulaştırmadaki güçlük, temelde, bireyin dar çerçeveli tercihlerinden çok, insanların yaşam koşulları sosyolojisinden kaynaklanmaktadır.

SEÇİCİ DİKKAT VE SEÇİCİ ÖĞRENME. Daha başka iletişimden kaçınma mekanizmaları ve özellikle, seçici öğrenme ve seçici bellekte tutma üzerine de bir çok araştırma yapılmıştır. Burada söylenmek istenen, insanların işlerine gelmeyen bilgilerden, onları öğrenmeyerek ya da çabucak unutarak kaçınmalarıdır. Fakat, yakın geçmişte dikkatle gerçekleştirilen bir dizi çalışma insanların destekleyici bilgiyi destekleyici olmayandan daha çabuk öğrenmediklerini, daha uzun süre ya da daha tam olarak anımsamadıklarını göstermektedir (Smith ve Jamieson, 1972). Tanıdık gelen bilgileri daha çabuk öğrenmektedirler, fakat öyle görülüyor ki, bunun nedeni, böyle bilgilerin kendi konum ya da görüşlerine uyması değildir; tanıdık fakat kendi görüşlerine ters düşen bilgileri de daha çabuk öğrenmektedirler (Greenwald ve Sakamura, 1967).

Öyle görülüyor ki, bilgi edinmede bu seçicilik eksikliğinin bir istisnası **seçici dikkattir**. Zekice yapılmış bir dizi deneyde deneklere bir etkileyici iletiyi işitilmez kılan elektrik parazitini ortadan kaldırmak için bir düğmeye basma olanağı verilmiştir. Brock ve Bolloun (1967) bu yolla deneklerin düğmeye basarak destekleyici iletiyi dinlemeye, destekleyici olmayandan daha eğilimli olduklarını göstermişlerdir. Kleinhesselink ve Edwards (1975) insanların çürütülmeleri kolay olduğu sürece, karşıt görüşü savunan iletilere bile dikkatte seçici davrandıklarını ortaya çıkararak, bunu bir aşama daha ileri götürmüşlerdir. Fakat denekler karşıt iletilerden çürütülmesi zor olanları elektriksel parazitin işitilmez hale getirmesine izin veriyorlardı. Bu

araştırmacılar güçlü bir biçimde, marihuana taraftarı bir grup öğrenci ile güçlü bir biçimde marihuanaya karşı bir grup öğrenci seçtiler. Sonra bütün öğrencilere teype alınmış iki konuşma dinlettiler: tarafsız (nötr) bir konuşma (yerli tavuklarda davranış kalıplaşması) ve marihuananın yasallaştırılması gereğini dile getiren bir konuşma. Fakat ikincisindeki tartışmaların gücü değiştirilmişti. Bir koşulda öğrenciler güçlü, çürütülmesi zor iletişimler dinlediler (örneğin, yaygın olarak kullanılan uyuşturuculara ilişkin yasaklar hiçbir zaman işlemeyecektir, ya da sizin için alkolden daha iyidirler, şimdiki marihuana yasaları suçluluğu toplumsallaştırmaktadır) ya da zayıf, çürütülmesi kolay tartışmaları dinlediler (marihuana Amerikan ailesini eski güçlü durumuna getirecek ve rock müzikçilerini daha az paranoid yapacaktır). Tarafsız konuşmayı ve marihuanaya ilişkin konuşmalardan birini dinlerken denek paraziti giderebilmek için bir düğmeye basabilirdi. Çizelge 10-5'te gösterildiği gibi, çürütülmesi zor destekleyici tartışmalar ve çürütülmesi kolay karşıt tartışmalar için düğmeye basma sayısı (tam dikkatin bir göstergesi) artmaktaydı. Diğer bir deyişle, deneğin kendi konumu için en az tehdit edici tartışmalar için dikkatin en yüksek düzeye çıktığı görülüyordu.

ÇİZELGE 10-5
Dikkat (düğmeye basma)

Koşul	Tarafsız İletişim	Mariuhana İletişimi	Fark
İletişimle aynı fikirde			
Çürütülmesi zor	11.41	11.93	.52
Çürütülmesi kolay	10.18	8.24	– 1.94
İletişimle aynı fikirde değil			
Çürütülmesi zor	10.15	7.53	– 2.62
Çürütülmesi kolay	10.56	10.00	– .56

Kaynak: Kleinhesselink ve Edwards, 1975, s. 789.

İnsanların destekleyiciliklerine bağlı olarak, iletişimlere kısa sürelerle dikkat edip bırakacaklarını gösteren bu bulgular, hedef olma ya da öğrenmede güdülenmiş seçicilik yokluğu ile bir çelişki oluşturmaktadır.

Etkileyici iletişime direnme

Bir önceki bölümde değinilen araştırma sonuçlarından da beklenebileceği gibi, kaynak, iletiyi hedefe ulaştırmada başarılı olsa bile, hedefin tutumunu değiştirmekten hâlâ çok uzaktır. Örneğin, hem Demokratlar, hem de Cumhuriyetçiler 1960'daki Kennedy-Nixon TV tartışmalarını seyretmişlerdir, fakat onlara ilişkin değerlendirmelerinde büyük farklar görülmüştür. Gazetecilerin büyük çoğunluğuna göre, tartışmayı Kennedy "kazanmıştı". Eğer var idiyseler varlıkları ölçüsünde tarafsız gözlemciler de bu değerlendirmeyi yapmaktaydılar. Ancak, Çizelge 10-6'da da görülebileceği gibi, Nixon taraftarı seyircilerin yalnızca yüzde 17'si tartışmayı Kennedy'nin kazandığını düşünmüştü. Bu ne enle, tutarlılığın büyük ölçüde etkili olduğu görülmektedir. Yeni bilgil r doğrulukları açısından olduğu kadar, bazen daha da fazla, halihaz rdaki tutumlar açısından da değerlendirilip yorumlanmaktadır. Bu durum 1976'daki ilk Carter-Ford TV tartışmasında (Çizelge 10-7) daha da açıktır.

ÇİZELGE 10-6
1960 Kennedy-Nixon TV tartışmasını kimin kazandığına ilişkin olarak, Kennedy taraftarlarının, Nixon taraftarlarının ve kararsızların değerlendirmeleri

	Tartışma Öncesi Tercihler		
	Kennedy	Kararsız	Nixon
Kennedy	71	26	17
Kararsız	26	62	38
Nixon	3	12	45
Toplam %	100	100	100

Kaynak: Sears ve Whitney'den (1973) uyarlanmıştır.

Bu, kitle iletişim araçlarından sunulan böylesi çoğu kitle iletişimlerine karşı gösterilen yaygın bir tepkidir. Yeni bilgiler onları fazla değiştirmeden var olanlara uyduruluyor görünmektedir.

ÇİZELGE 10-7
İlk Carter-Ford TV tartışmasında kimin kazandığına ilişkin olarak Carter taraftarlarının, Ford taraftarlarının ve tarafsızların değerlendirmeleri

	Tartışma Öncesi Tercihler		
	Carter	Kararsız	Ford
Carter	72	25	5
Kararsız	32	47	25
Ford	6	28	70
Toplam %	100	100	100

Kaynak: The Arın Arbor News'dan uyarlanmıştır, 24 Eylül 1976, s. 1.

BAŞKA ÇÖZÜM YOLLARI. İnsanların tutumlarına ters düşen bilgi ile karşılaştıklarında tutumlarını değiştirmemelerinin bir nedeni de yaratılan bilişsel çelişkiyi gidermek için tutum değişikliği dışında başka çözüm yolları kullanmalarıdır.

İlk olarak, insanlar 10. bölümde de gördüğümüz gibi, kendi tutumlarından farklı görüşleri **anında reddetmek** eğilimindedirler. Bilişsel tutarlılık doğrultusundaki baskılar, halihazırdaki yapıya uyan inanç ve değerlerin bu yapıya uymayanlardan daha kolay kabul edilmesine neden olurlar. Örneğin birisi uyuşturuculara karşı olumsuz bir tutum geliştirmişse, marihuana hakkındaki olumsuz değerlendirmeleri kabul etmeye, olumlu olanlardan daha eğilimli olacaktır. Benzer biçimde, eğer anne ve babası her ikisi de Demokrat'sa ve bu yüzden kendini bir Demokrat olarak düşünüyorsa, Demokrat ve Cumhuriyetçiler konusunda nelere inanacağına ilişkin olarak aşırı ölçüde seçici davranacaktır. İlki konusunda olumlu, ikincisi konusunda ise olumsuz şeylere inanmaya daha yatkın olacaktır. Ayrıca, Demokrat politikacılarca önerilen fikirleri desteklemeye, Cumhuriyetçiler tarafından önerilenlerden daha fazla eğilimli olacaktır. Kongre'deki bir yasa tasarısına ilişkin tutumu, büyük ölçüde, bu halihazırdaki tutumları tarafından biçimlendirilecektir. Bir sorunun iki yönüne ilişkin tümüyle eşit bilgi verildiğinde, bir birey halihazırdaki bilişsel ve tutumsal yapısına daha iyi uyan yönü kabul etmek eğilimindedir.

Ek olarak, **kaynağı kötülemeye de yer verilecektir**. Bir politikacı hararetle tartışılan bir sorunun tutulmayan ya da desteklenmeyen yanında yer aldığında, kendi ünü zarar görecektir. George

McGovern 1972'de, hiç değilse, yaygın algılamalara göre, bir sürü sorunun "yanlış" yanını tutmuştur. Çoğu kişi onun çocuk aldırma, marihuana, savunma bakanlığı bütçesinde indirim, askere gitmeye karşı direnenler için af, ırksal kaynaştırma için otobüsle öğrenci taşıma ve kampus huzursuzlukları konularında çok fazla hoşgörülü olduğunu düşünmüştü. Sonuç olarak, seçmenler bu konulardaki tutumlarını pek fazla değiştirmemişler, McGovern'ı kötülemişlerdir (Miller, Miller, Brown ve Raine, 1976). Genel olarak, halkın siyasal tercihlerini değiştirmede siyasal kampanyalar çarpıcı bir biçimde başarısız görünmektedirler. Tutum değişikliği yerine, seçmenler adayın değerlendirmelerini, kampanya konularına ilişkin kendi tutumları ve adayın görüşlerine ilişkin kendi algıları ile aynı çizgiye getirmektedirler.

Algısal çarpıtmalar da aynı örüntüyü izler. Hem 1968 ve hem de 1972'de seçmenler, kendi tutumları ile daha tutarlı bir duruma getirmek için, Vietnam Savaşı gibi konularda başkan adaylarının savundukları görüşleri çarpıtmak eğilimindeydiler. Nixon taraftarları Nixon'u, Vietnam konusunda kendileriyle gerçekte olduğundan daha fazla, aynı fikirde olarak görmek eğilimindeydiler ("benzeştirme" etkisi). Huphreyve McGovern taraftarları da adaylarının tutumlarını kendi tutumlarına benzeştirmekteydiler. İlginç bir biçimde, her iki durumda da "zıtlaştırma" (contrast) etkisine ilişkin fazla bir kanıt yoktu. Yani seçmenler karşı oldukları adaylarla aralarındaki görüş farkını, böyle adayları kesin olarak olumsuz değerlendirdikleri durumlarda bile, abartmak eğiliminde değillerdi (Granberg ve Brent, 1974). Ayrıca, 5. bölümde tartıştığımız türden "birlik ilişkilerinin" (unit relations) de bu benzeştirme etkilerine katkıda bulunduğu ortaya çıkarılmıştır. Seçmenler seçimi kazanmasını bekledikleri adayın sorunlar üzerindeki konumunu, onu sevip sevmemelerinden ya da oylarını ona vermeyi planlayıp planlamamalarından bağımsız olarak, kendi tutumlarına benzeştirmek eğilimindedirler (Kinder, 1975). Öyle görülüyor ki, insanlar başkanlık koltuğunda bir başkasını görmek isteseler bile, başkanla aynı görüşleri paylaştıklarını düşünmek eğilimindedirler.

TUTUM DEĞİŞİKLİĞİ OLMAKSIZIN ÖĞRENME. Sonuç olarak, gerçek yaşamda kitle iletişimi araştırmalarından çıkan en yaygın çelişkilerden biri, böylesi iletilerin sağladığı olgusal bilgi artışı ile önemli tutumlarda değişiklik yaratmadaki güçsüzlükleri arasındadır. Bunu ilk ortaya çıkaran araştırmalar Hovland, Lumsdaine, ve Sheffield'ın (1949) savaş zamanı araştırmalarıdır. Ordu bu araştırmacıları askere yeni alınanlara ve yeni gelen gönüllülere gösterilen uyum (orientation) filmlerinin etkililiğini araştırmada çalıştırdı. Bu filmlerle

güdülen amaç, askerlere II. Dünya Savaşı'nın nedenlerini açıklamak, savaş çabalarını yeni gelenlere benimsetmek ve onları daha coşkulu savaşçılar haline getirmekti. Araştırmacılar gerçekten, savaş hakkındaki bilgilerin belirgin bir biçimde arttığını ortaya çıkardılar. Örneğin, filmler Alman ve İngiliz Hava Kuvvetlerinin göreli büyüklükleri, Alman bombardımanlarının liman ve gemiler üzerinde odaklaşması ve İngiliz Hava Kuvvetleri direnmeseydi Almanlar'ın İngiltere'yi işgal edebilecekleri gibi olgusal ayrıntıları ile İngiliz-Alman çatışmasını hedefe iletmişlerdi. Fakat İngiltere'nin sonunun gelip gelmediği, bombardımanlar devam etmiş olsaydı direnmeyi bırakıp bırakmayacağı ya da sonuna kadar direnip direnmeyeceği gibi, İngiltere ve savaşa ilişkin tutumlarla Alman ve Japonlara ilişkin düşünce ve tutumlar büyük ölçüde etkilenmeden kalmıştı.

Benzer biçimde, TV'den yayınlanan 1960 başkanlık tartışmaları da, adayların imgelerine ilişkin bilgileri ve sorunlar üzerindeki yerlerini seyirciye aktarmada oldukça etkili idi. Fakat adaylara ilişkin çok az tutumu değiştirebildiler. 1972'de TV'den adaylar için yayınlanan nokta reklamlar, görüşleri iletmede çarpıcı bir biçimde başarılı idiler (TV haber programlarından çok daha fazla), fakat kararsızlar üzerinde bile pek ikna edici değildiler.

GÜÇLÜ BAĞLANMALAR. Tutum değişikliğine karşı bu kadar büyük direnç, söz konusu tutumların oldukça güçlü bağlanmışlıkları yansıttığı gerçeğine işaret etmektedir. Gerçekten öyle görülüyor ki, gerçek yaşam durumlarında tutum değişikliği yaratmaya çalışmanın temel sorunlarında biri bu bağlanmışlıklardır. Hedefe ulaşma yolunda engellerin tümünü aşabilmek için yeteri kadar dikkati çeken iletiler de, pek çok insanda, oldukça bağlanılmış güçlü tutumlarla karşılaşır ve bu durum onları tutum değişikliğine karşı oldukça dirençli kılar. Irksal tutumlar, ulusa ilişkin tutumlar ve yaygın politik yetke (otorite) sistemine ilişkin tutumlar, Amerikalıların çok fazla bağlı oldukları tutumlardır. Siyasal bir parti ile ve bazen toplumsal bir sınıfla, belli demokratik sloganlarla (örneğin düşünce özgürlüğü, seçme hakkı), ara sıra tanınmış kamu kişilikleri ile (örneğin, Hitler, FDR, Kennedy'ler, başkan vb.) sayısız toplumsal değerle (örneğin, çok çalışmanın değeri, yasal yetkiye itaat, fiziksel saldırganlık genellikle kötüdür) özdeşleşme, çoğu yetişkin Amerikalı'nın halihazırda güçlü tutumlarla bağlandığı sorunlardır (Sears ve Whitney, 1973).

Fakat söyleyebileceğimiz daha çok şey vardır. Sözünü ettiğimiz tutumlar önemli, gelişimi yıllar almış, pek çok başka tutum ve inançla ilişkili, güçlü duygularla desteklenen kökleşmiş tutumlardır. Buna uygun olarak da, bazen uzun süreli güçlü ikna girişimlerin-

den etkilenebilmekle birlikte, değişikliğe karşı oldukça dirençlidirler. Fakat bir çok başka tutum değişikliğe oldukça açıktır. İnsanlar politikacılara, ürünlere, fikirlere ve davranışa ilişkin tutumlarını değiştirip dururlar.

Bazı tutumları değiştirmek hemen hemen olanaksızken, niçin diğer bazılarını değiştirmenin kolay olduğunu anlayabilmek için bireyin geçmişini anlamak zorundayız; niçin tutumuna az ya da çok bağlanmıştır?

TUTUMLARIN GELİŞİMİ

Daha önce de değinildiği gibi, tutumların başka her şey, her eğilim gibi, öğrenildikleri varsayılmaktaır. Bu öğrenmeyi çağrışım, pekiştirme ve taklit süreçleri belirler. Çocuklar dünyaya ilişkin çok şeyle karşılaşırlar. Ayrıca, bazı tutumları sözelleştirdikleri ya da gerçekten onlara dayalı olarak davrandıkları için pekiştirilirler; böylece onları öğrenirler. Öğrenme sürecinde taklit ve özdeşleşme de önemlidir. Çocuklar anababaları ile birlikte çok zaman harcarlar ve bir süre sonra yalnızca onları kopya ederek onların inandıklarına inanmaya başlarlar - hatta onları (çocuklar) etkileme yönünde bilinçli bir çaba olmasa bile-. Aynı süreç akran grupları, öğretmenler ya da bir çocuğun yaşamındaki her önemli kişi gibi, anababa dışındaki kişiler için de işler görünmektedir.

Örneğin, geleneksel olarak Amerikan çocukları ülkelerine karşı tutumlarını nasıl geliştirmektedirler? Çok erken yaşlarda onlara birer Amerikan oldukları söylenmiştir. Ülkelerinin adını öğrenmişler ve başka insanların ülkeleri hakkında olumlu şeyler söylediklerini duymuşlardır. Büyük, iyi, güçlü, güzel, özgür, zengin sözcükleri ile Amerika arasında çağrışım kurulmuştur. Çocuklar Amerika hakkında olumlu şeyler söylediklerinde herkes gülümsemiş ve onları ödüllendirmiştir, olumsuz şeyler söylediklerinde ise azarlamış ve cezalandırmıştır. Çok geçmeden anababalarının, öğretmenlerinin ve arkadaşlarının Amerika'nın büyük bir ülke olduğunu düşündüklerini anlarlar; onları taklit ederek bu görüşü benimsemek eğilimindedirler. Böylece, çağrışım, pekiştirme ve taklit mekanizmaları ile ülkelerinin büyük bir ülke olduğunu öğrenmiş olurlar.

Seçicilik

Tutum gelişimi sürecinin önemli yönlerinde biri çocukların, temelde, ülkelerine ilişkin bir tek görüşe hedef olmalarıdır. Herkesin ya da hemen hemen herkesin benzer bir inancı paylaştığını bilirler.

Kuşkusuz bu, farklı çocuklar ve farklı konular için biraz değişiklik gösterir. Tüm yetişkinlerin ülkelerine ilişkin değerlendirmeleri olumlu değildir. Bazıları arada sırada çocuklarının önünde ona ilişkin olumsuz şeyler söyleyebilirler. Başka konularda çelişkiler daha da fazladır. Özellikle, anababadan birinin sigara içip diğerinin içmediği durumlarda çocuklar sigara içme sorununun iki yönüne de hedef olurlar.

Fakat çekicilikle ilgili bölümde de tartıştığımız gibi, tutumlar ve değerler söz konusu olduğunda, çocuklar aşağı yukarı her ülkede aşırı derecede benzeşik (homojen) bir çevrede büyürler. Anababa ve arkadaşlar bir ulustan olmak, aynı etnik grup ve toplumsal sınıftan gelmek, aynı siyasal partiyi tercih etmek (tipik olarak, evli eşlerin yüzde 90'ı aynı partiye oy verirler), din ve ahlak konusunda benzer görüşlere benzer önyargı ve zevklere vb. sahip olmak eğilimindedirler. Böylece, çocuklar, aile dışında oldukça tartışmalı konularda bile, ulaşılabilir bilgilerin çok yanlı bir örneklemine hedef olurlar. Çocukların kendi arkadaşları, önemli bir ölçüde, anababalarının çevresi tarafından belirlenir. Banliyölerde yaşayan, zengin, beyaz, Cumhuriyetçi bir işadamının kızı kent merkezinden yoksul bir siyah kızla, ya da bir Arap gerillanın kızı ile ya da bir oto tamircisinin kızı ile arkadaş olmak eğiliminde değildir. Bu "oldu bitti" seçici hedef olmanın nedeni çocukların, başka insanların sahip oldukları tutumların temsil edici değil yalnızca seçici bir alt örneklemine hedef olmalarıdır. Seçicilik çocuklardaki özel herhangi bir güdülenmeden, yasalardan ya da amaçlı başka herhangi bir şeyden değil, yalnızca çocukların yaşam koşullarından kaynaklanır (Sears ve Freedman, 1967).

Tarihsel olarak, ırksal önyargı seçiciliğin en açık örnekleri arasındadır. Siyahlara karşı önyargıda bölgesel farklılıklar, önyargının başka herhangi bir bireysel kestiricisini geride bırakmıştır. Önyargı açısından güney eyaletleri en büyük, sınırdaki eyaletler ikinci sırada ve ABD'nin geri kalan bölgeleri de üçüncü sırada yer alır. Öyleyse, başka herhangi bir değişkenden bağımsız olarak, güneyin derinliklerinde büyüyen beyaz bir çocuk, kuzeyin ya da batının karşılaştırılabilir bir bölgesinde büyüyen bir başka çocuktan daha önyargılı insanlar arasında yaşamaktadır (Middleton, 1976; Maykovich, 1975).

Anababanın etkisi

Bu seçici hedef olmanın etkisiyle çocuklar çevredekilerle aynı tutumları benimsemek eğilimindedirler. Özellikle küçük çocuklar için ve bazı konularda bu, anababanın büyük ölçüde etkili olduğu anlamını taşır. Örneğin, Çizelge 10-8'de de gösterildiği gibi, anababadan her ikisi belirli bir siyasal parti üzerinde anlaştıklarında, lise son sınıf öğrencilerinin yüksek bir yüzdesinin aynı partiyi tercih ettiği, yalnızca yüzde 10'unun zıt bir tercihte bulunduğu görülmüştür (Jennings ve Niemi, 1974). Lise son sınıf öğrencileri ve anababaları üzerindeki aynı ulusal tarama bunların yüzde 83'ünün bir başkanlık adayı üzerinde anlaştıklarını ortaya koymuştur (1964 seçimlerinde) ve öteki partizan tercihlerde de yüksek düzeylerde uyuşma, ya da anlaşma gözlenmiştir. Ancak, ana-baba-çocuk uyuşması, başka bir çok tutum alanında çok daha düşük bir düzeyde görülmüştür

Genel olarak, öyle görülüyor ki, anababalar en çok parti seçimi, dinsel örgüt tercihi ya da azınlık gruplarına karşı önyargı gibi yalın, somut, tekrarlayan konularda etkili olmaktadırlar. Geniş dinsel felsefe konuları, siyasal eleştiricilik, kişilerarası güven ya da medeni haklar gibi yoğunluğu daha az, öznel ve arada sırada karşılaşılan konularda göreli olarak daha az etkili görünmektedirler(Jenningis ve Niemi, 1974).

Anababadan çocuklara doğru olan etki sürecinde anahtar bir ara değişken, bunlar arasındaki iletişimin açıklık ve sıklık derecesidir. Anababanın bir seçim kampanyasının kızıştığı bir sırada başkan adayına ilişkin tercihlerini yaşam felsefesinin bazı ince, görece soyut yönlerinden daha açık ve daha fazla tekrarlayarak iletmeleri olasılığı daha yüksektir. Aynı çalışmada öğrencilerin yüzde 92'si, ana babalarının hangi adayı desteklediğini doğru olarak belirtebilmişti. Fakat öteki konularda oldukça belirgin bir biçimde yanılmışlardı - gerçekte, anababalarının inançları konusunda tahminlerde bulunmaktan ileri gidemedikleri görülmekteydi- (Niemi, 1974).

ÇİZELGE 10-8
Anababa ve çocukların parti tercihleri arasındaki ilişki

Ana baba (bağımsız olarak belirlenmiştir)	Lise Son Sınıf Öğrencileri (n = 1852)			
	Demokratik Parti	Bağımsız	Cumhuriyetçi Parti	Toplam
Demokratik Parti	% 32.6	% 13.2	% 3.6	% 49.4
Bağımsız	% 7.0	% 12.8	% 4.1	% 23.9
Cumhuriyetçi Parti	% 3.4	% 9.7	% 13.6	% 26.7
Toplam	% 43.0	% 35.7	% 21.3	%100.0

Anababa (deneğin anımsadığı)	Yetişkin Denekler (n = 1281)			
	Demokratik Parti	Bağımsız	Cumhuriyetçi Parti	Toplam
Her ikisi de Demokrat	% 36.9	% 8.2	% 6.2	% 51.3
Herbiri bir partiden, biri kararsız, her ikisi de parti değiştirmiş	% 6.1	% 6.1	% 5.6	% 18.8
Her ikisi de Cumhuriyetçi	% 4.8	% 6.0	% 19.0	% 29.8
Toplam	% 48.8	% 20.3	% 30.8	% 99.8

Kaynak: Sears'dan uyarlanmıştır, 1969.

Aile içindeki bu iletişim eksikliği anababa ve çocuklar arasında birbirlerinin tutumlarına ilişkin kestirilebilir yanlış algılama ve yanlılıklara yol açar. Bunlardan birine "cömertlik" yanlılığı adı verilebilir. Çocuklar, gerçeği bilmediklerinde anababalarına toplumsal olarak beğenilen bir nitelik yüklemek eğilimindedirler. Örneğin, anababaları oylarını kaybeden adaya vermiş olan çocukların yüzde 16'sı onların bu tercihlerini yanlış algılamışlardır. Fakat anababası oylarını kazanan adaya vermiş olan çocukların yalnızca yüzde 4'ü onların bu tercihleri konusunda yanılmıştır. Benzer biçimde, yanlış olarak, oy kullanmayan anababanın oylamaların yüzde 39'una katıldığını, fakat yine yanlış olarak, oy veren anababanın oylamaların yalnızca yüzde 2'sinde oy kullanmadığını söylemişlerdir (Niemi, 1974).

ÇİZELGE 10-9
En iyi okul arkadaşlarının marihuana kullanımı ve anababanın psiko-aktif (düşünce ve davranışı etkileyen) uyuşturucu kullanımıyla ilişkili olarak ergenlerde marihuana kullanımı

	Hayır	Evet
Anababa psiko-aktif uyuşturucu kullanmakta mıdır?	% 13	% 56
En iyi okul arkadaşı marihuana kullanmakta mıdır?	% 17	% 67

Not: Rakamlar marihuana kullanan her sınıfta yüzdeleri göstermektedir. Her grup için verilen kullanma örüntüsü deneklerin kendi bildirimleridir.
Kaynak: Kandel (1974).

Akranların etkisi

Daha genel olarak, anababa tutumlarının erken, yalın, tekrarlayıcı ve doğru iletişimine izin vermeyen geniş bir dizi alandaki ergen tutumları üzerinde arkadaşlar başat ya da ağırlıklı etki kaynağı olarak görünmektedir. Böylece, anababanın etkisi ilk gözlemcilerden çoğunun önceleri düşündüklerinden daha sınırlı olmak eğilimindedir (Jennings ve Niemi, 1974). Arkadaşların, yaygın biçimi ile, anababanınkilerden çok farklı tutumlar aktarmadıklarını yineleyelim. Bu aşamada, onun neler işiteceğini değişik sosyo ekonomik etmenler belirlemektedir. Komşuları, gazete, okul, kilise, arkadaşları, dünyanın geri kalanından daha benzeşiktir (homojendır). Eğer zenginse pahalı bir evde yaşayacak ve politik açıdan görece tutucu olacaktır. Komşuları da varlıklı ve tutucu olmak eğilimindedirler. Eğer bir kamu okuluna gidiyorsa, sınıf arkadaşları daha çok onun semtinden olacak ve onunkine benzer tutumları bulunacaktır. Bir özel okula gidiyorsa, akçal ve dinsel alanlardaki (dinsel okullarda) benzerlikler daha da büyük olacaktır. Anababası parasal konulardaki bilgilerini güncel tutabilmek için Wall Street Journal'ı okuyabilir ve o da bu gazetenin tutucu görüşlerine hedef olacaktır. Örnekler çoğaltılabilir. Bütün bu etmenler ona, halihazırda sahip olduğu tutumlarla tutarlı fakat yanlı bilgiler sunmayı sürdürecektir.

Böylece, tutumların biçimlenmesi temelde bir öğrenme süreci olarak başlar. Bir birey belirli bir nesneye ilişkin bilgi ve yaşatılarla karşılaşır. Pekiştirme ve taklit süreçleri yolu ile bu nesneye ilişkin

bir tutum geliştirir. Ancak, tutum bir kez biçimlenmeye başladıktan sonra, bilişsel tutarlılık ilkesinin önemi giderek artar. Birey artık tümüyle edilgen değildir; yeni bilgileri daha önce öğrendikleri açısından işlemeye başlar. Daha özgül olarak, tutarlı bir tutum biçimlendirmeye çabalar. Tutarsız bilgileri reddetmek ya da çarpıtmak ve daha tutarlı olanları kabul etmek eğilimindedir. Kısaca, ona gelmeye devam eden bilgiler –sık sık bilgi akışında kısıntılar olmakla birlikte– önceki tutumlarını pekiştirmek eğilimindedir.

Günlük yaşamda bilişsel tutarlılık

Buraya kadar söylenenler günlük yaşamda yüksek düzeylerde bilişsel tutarlılık sağlamamız gerektiğine işaret etmektedir. Yüksek düzeyde *bağlanılmış tutumlarla* uğraştığımız sürece de bu doğrudur. Çoğu insanın ömrü boyunca değiştirmediği siyasal parti özdeşleşmesi ile oy verme davranışı arasında sıkı bir ilişki vardır(Wolfinger ve Page, 1972). Irksal tutumlar, ulusa ve otoriteye ilişkin tutumlar ve benzeri başka tutumların hepsi oy verme davranışını, böyle konularda belirli bir görüşü temsil eden kamu kişiliklerine ve kamu olaylarına ilişkin değerlendirmeleri ve benzerlerini etkiler (Sears, 1969). Knowland telethon'u (TV ya da radyoda bağış toplama amacıyla uzun bir program) ve Kennedy-Nixon TV tartışması ile bağlantılı olarak değindiğimiz gibi, insanlar kitle iletişim araçlarında sunulan iletişimleri ilişkili olduklarında (ve çoğu önemli konuda ilişkilidirler) iyice bağlandıkları uzun ömürlü tutumlar açısından değerlendirmek eğilimindedirler.

İkinci olarak, insanların *çok ilgili ve iç içe oldukları konularda* tutarlılık daha da yaygındır. Kongre üyeleri kamu politikaları konusunda, halktan daha tutarlı tutumlara sahip olmak eğilimindedirler (Converse, 1964); doğum kontrolü tekniklerini kullanan kadınlar, doğum kontrolüne ilişkin geniş bir dizi konuda, böyle teknikleri kullanmayan kadınlardan çok daha tutarlı tutumlara sahiptirler (Insko ve ark., 1970); Montreal'deki üniversite öğrencilerinin Fransız-Kanadalı ayırımcılığına ilişkin tutarlı tutumları vardır (Rotbart, 1970); Watts'da yaşayan siyahların da Watts ayaklanması konusunda tutarlı tutumları vardır (Sears ve McConahay, 1973).

Ayrıca, *ortak dikkat ve ilginin arttığı alanlarda* tutarlılığın da arttığı görülmektedir. 1950'lerin ortalarıyla sonları arasındaki siyasal olarak sakin dönemde, ortalama yurttaşların tutumlarında gözlenen tutarlılık oldukça düşüktü. Ülke içi bir konudaki tutumlarla bir başka konudakiler arasında güçlü bir ilişki yoktu (Converse,1964). Fakat, 1960'ların ortalarında bu durum bütü-

nüyle değişmiştir. Her çeşitten siyasal tutum ansızın birbirine bağlanmaya başlamıştır. Örneğin, marihuana ve hippilere ilişkin tutumları bilinen insanların ırksal konulardaki tutumlarını kestirmek gün geçtikçe kolaylaşmıştır. İnsanlar çoğu konuda ya liberal ya da tutucu olmak eğilimi göstermeye başlamışlardır (Niemi, 1974). Bu çok ani ve keskin değişikliğin en olası açıklaması siyasetin halk için daha önceleri olduğundan çok daha önemli hale geldiği biçiminde olabilir. 1950'lerdekine oranla, sorunların çok daha fazlası, çok daha canlı bir biçimde kamuya mal olmaktaydı. Bu daha sıkı iletişim dozu, daha büyük bir tutarlılığı gerekli kılmaktaydı.

Son olarak, eğitim düzeyi ve politika konularındaki *bilgisi yüksek insanlar*, eğitim ve bilgi düzeyi düşük olanlardan daha tutarlı tutumlara sahiptirler ve tutumları daha çok soyut ideolojik ilkeler çevresinde dönmek eğilimindedir. Örneğin, hoşnutsuzluklara karşı genelleştirilmiş hoşgörü (örneğin, "Hükümetten belirli bir konuda önlem almasını istemek için barışçı bir gösteriye izin verilmeli midir?") ve bunun özgül uygulamaları (örneğin, zenci militanların gösteri yapmasına izin verme) arasındaki tutarlılık eğitim düzeyi yükseldikçe artmaktadır. Daha az eğitimli insanlar genellikle hoşnutsuzluk belirtme (protesto) hakkını kabul etmekte fakat sevilmeyen gruplarda uygulamasına karşı çıkmaktadırlar. Daha iyi eğitilmiş insanlarsa ilkeyi her iki yönüyle (düşünsel ve uygulamaya dönük) desteklemek ya da reddetmek eğilimindedirler (Lawrence, 1976).

Gerçekten ilginç bir nokta, toplumda en yalın ve tutarlı tutumlara sahip, diğer bir deyişle, tutumları çok boyutlu ve karmaşık olmaktan çok, altta yatan tek bir boyut çevresinde dönen insanların en yüksek bilişsel yeteneğe sahip olmalarıdır. Stimson (1975) çok inandırıcı bir biçimde, siyasal konularda en yalın, en tutarlı inanç yapısı gösterenlerin toplumun en bilgili, en iyi eğitilmiş kesimlerinden insanlar olduğunu göstermiştir. Bu durum üniversite öğrencilerinin ve profesörlerin dikkatli olmaları gereğine işaret etmektedir. Öğrenci ve öğretim üyeleri olarak zamanımızı belirli ölçüde üniversite eğitimi olan insanlar (diğer öğrenci ve öğretim üyeleri) arasında geçirdiğimiz için genel olarak, halkın tutumlarında var olan tutarlılığı abartmak eğilimindeyizdir. Ama yine de, tutarlılık, hiç değilse, erken yıllardaki toplumsallaşmadan kaynaklanan, tutumlara güçlü bağlanmışlık içeren, çok tartışmalı konularda halkın başka insanlardan gelen iletişimlere tepkisinin, belki de, en önemli tek belirleyicisidir.

DEĞİŞİKLİĞE ENGELLERİ AŞMA

Yüksek düzeyde bağlanılmış tutumların değişmesi bir istisna olmakla birlikte, bazen gerçekleşmek zorundadır. Böyle tutumların değişmesi olasılığı hangi durumlarda en yüksektir? İlk olarak, bu tutumların zor değişmesinin, genelde iki olası nedeni vardır. Bunlardan biri, çevrelerinin insanları **seçici olarak,** yalnızca zaten sahip oldukları tutumları destekleyen bilgilere hedef yapmasıdır. Böylece tutumları çok az zorlanır. Öteki olasılık da, insanlar bu alanlardaki tutumlarına psikolojik olarak o kadar **bağlanmışlardır ki**, onlara en ağır saldırılar bile etkisiz kalır.

Bu açıklamalar arasından birini seçmenin bir yolu, seçici hedef olma duvarının kırıldığı durumlara bakmaktır. Bilinçli ya da rastlantısal olsun, seçicilik hiç bir zaman tam değildir. Bütün yaşamı boyunca ve özellikle büyüdükçe bir kişi tutumlarına ters düşen bilgilere hedef olur. Olumsuz bilginin ona ulaşma derecesi büyük ölçüde değişir ve bazı konularda diğer bazılarında olduğundan daha yaygındır. Örneğin, çoğu insan dürüstlüğe, barışa ve anneliğe karşı olumlu tutumlar geliştirir ve bu tutumlara ters düşen bilgilere çok seyrek hedef olur. Benzer biçimde, demokrasinin en iyi siyasal sistem olduğuna ilişkin bir inanca ABD'de genellikle saldırılmaz. Tersine, kendini dine adamış bir katolik, bir ateist, tutucu bir Cumhuriyetçi ya da liberal bir Demokrat dine ya da siyasete ilişkin tutumlarına ters düşen bilgilere hedef olacaklardır. Daha çok uyuşan bilgilere hedef olmalarına karşın, arada sırada kendi tutumları ile uyuşmayan bilgilerle de karşılaşmak zorunda kalacaklardır.

Ansızın halihazırdakilerle çelişen bilgilerle karşılaşma üniversite birinci sınıfı öğrencilerinin hemen hemen evrensel bir özelliğidir. O güne kadar yaşamlarının çoğunu anababalarının evinde, çocukluk arkadaşları ile sarılmış olarak geçiren öğrenciler, çok farklı fikirleri olan, çok farklı öğrencinin bulunduğu bir çevreye giriverirler. Bu durum özellikle siyasal olarak tutucu büyüyen ve güçlü dinsel inançları olan öğrenciler için geçerlidir, fakat ayrıca liberal siyasal görüşlere sahip ya da çok az dinsel bilgisi olan öğrenciler için de doğrudur. Çoğu üniversite öğrencisi kendisini tutumları açısından öncekine göre daha farklılaşmış (heterojen) bir çevrede bulur. Daha önce hiç karşılaşmadıkları düşünce, inanç, bilgi ve tutumlara hedef olurlar. Bu nedenle, bu hedef olmanın onların pek çoğu üzerinde derin etkiler bırakması şaşırtıcı değildir. Çocukluklarından beri korudukları tutumlardan birçoğunu değiştirirler; yeni bilgiler ışığında diğer tutumları yeniden değerlendirirler ve genel olarak, inanç sistemlerinin büyük bir bölümü önemli bir yeniden örgüt-

leme işleminden geçebilir.

Bennington Koleji 1930'ların ilk yıllarında Vermont'ta çok liberal bir öğretim üyesi kadrosu ile kurulan bir kız kolejidir. Tanınmış bir çalışmada Newcomb (1943) bazı öğrencilerin kolej yıllarında yaşadıkları tutum değişikliklerini araştırmıştır. Çoğu öğrenciler varlıklı ve tutucu ailelerden geliyorlardı, ancak kızlar sınıflarda ilerlerken liberalizm yönünde büyük ve çarpıcı değişiklikler görülüyordu.

Bu çalışmanın en ilginç bulgusu öğrencilerin okuldan ayrıldıktan sonraki tutumları ile ilgilidir. Yeni edinme liberalizmleri süreklilik kazanmış mıdır yoksa anababalarının tutuculuğuna geri mi dönmüşlerdir? Newcomb ve arkadaşları (1967) kızlar üzerinde yirmi yıl sonra çalışmışlar ve siyasal görüşlerinin şaşırtıcı bir biçimde kararlı kaldığını görmüşlerdir. Kolejden liberal olarak ayrılanlar halâ liberal, tutucu olarak ayrılanlarsa hâlâ tutucu idiler. Özetle, kızların son sınıftaki tutumları onların daha sonraki tutumlarını kestirmede ilk sınıftaki tutumlarından çok daha yararlı idi.

Newcomb bu kararlılığı kızların mezuniyetten sonra girdikleri toplumsal çevrelere bağlamıştır. Kızlarla eşleri arasında siyasal açıdan neredeyse tam bir uyuşma vardı; bu zengin fakat liberal kadınlar zengin fakat liberal eşler bulmuşlardı. Dahası, arada sırada tutumlarda görülen gerilemeler, bazı liberal kadınların tutucu, ya da bankacılık, bir avukatlar şirketi gibi tutucu bir çevrede çalışan eşlerle evlenmiş olmaları gerçeğine yüklenmektedir.

Bu çalışma, bireylerin tutumlarının önemli bir belirleyicisi olarak içinde yaşadıkları tutumlar çevresini vurgulamıştır. Arkadaşlar, aile, eş ve benzerleri siyasal tutumlar üzerinde büyük ölçüde etkilidir. Çalışma ayrıca, eğer yeterince kapalı bir çevreye yerleştirilirlerse, gençlerin uyum yeteneğini de vurgulamıştır. Ancak, küçük, tümüyle kız öğrencilere açık, yalıtılmış ve oldukça liberal Bennington Koleji'nin siyasal açıdan benzeşikliği çok az kolejde ya da üniversitede bulunabilir (Newcomb'un izleme çalışması bugün Bennington Koleji'nde bile aynı liberalizmi göstermemektedir). Üniversite yaşantısı, bir anlamda, yeni fikirlerle karşılaşma fırsatı olarak benzeri az görülen bir yaşantıdır. Çünkü amacı budur; insanları yeni bilgilerle donatmak. Toplum büyük bölümü ile bu iş için düzenlenmemiştir ve geçmişte pek çok insan çocukluklarında öğrendikleri tutumlarla çelişen görüşlere hiç bir zaman hedef olmamışlardır. Kendi tutumlarına benzer tutumlara sahip insanlar tarafından çevrelenmeye devam etmişler ve sorunların öteki ucunu işitmek için ellerine hiç fırsat geçmemiştir. Öyle görülüyor ki, televizyon bu durumu bir ölçüde değiştirmiştir. Önemsiz ya da yalnız-

ca küçük bir azınlığı ilgilendiren bazı sorunlarından haberdar olmayabilmesine karşın bugün toplumumuzdaki çoğu insan, büyük bir olasılıkla, önemli ve tartışmalı sorunların her iki yönünü de dinlemektedir.

Üniversite öğrencileri bile, hep doğruluğuna inandıkları tutumlara karşı çok iyi tasarlanmış bir saldırı dışında her türlü etkileme girişimine bağışıklık kazanmış görünmektedir. Siyahlara karşı önyargıları azaltma girişimlerine ilişkin yazını okumak, bitmiş umutların yasını dinlemek gibidir. Ashmore (1970) önyargıları azaltma üzerine yapılmış yığınla çalışmayı büyük bir titizlikle özetlemiş ve yalnızca çok sınırlı bazı koşullar altında –eşit statü koşulları altında sıkı bir ırklararası etkileşim ve ortak amaçlara ulaşma konusunda ortak umutlar– hatırı sayılır bir yol alınabileceği sonucuna varmıştır. Stuart Cook (1970) bu denencenin geçerliliğini sınamak amacı ile araştırmalar yapmıştır. Cook bir grup güneyli (ABD) beyaz üniversiteli kız öğrencinin ırksal tutumlarını ölçmüştür. Aldığı sonuçlara dayalı olarak bu öğrencilerin siyahlara karşı en önyargılı olanlarını seçmiştir. Sonra, tümüyle farklı bir ortamda (gerçekte bir başka üniversitede) ve farklı personelle her öğrenciyi siyah bir çalışma arkadaşı ile yaklaşık 40 saatlik bir yakın ilişkiyi içeren bir aylık bir deneye sokmuştur. Bu sürenin en büyük bölümü, bir çalışma arkadaşı olarak zenci bir kadınla aralarında tam bir işbirliği gerektiren karmaşık ve zor bir işte eşgüdüm içinde geçirilmiştir. Zamanın geri kalan bölümü gelişigüzel ilişkiler içinde harcanmıştır – çoğunlukla, öğle yemeği aralarında-. Birkaç ay sonra, bütün deneklerin ırksal önyargıları yine deneysel işlemden tümüyle arındırılmış çevrelerde yeniden ölçülmüştür.

Cook ayrımcılığa karşı ve genel olarak ırklararası tutum ölçümlerinde gösterildiği gibi, deneklerin yaklaşık yüzde 40'ının siyahlara karşı daha az olumsuz olduklarını ortaya koymuştur. Bu, zencilerle ilişki yaşantısına katılmamış bir kontrol grubunun gösterdiği olumlu değişiklikten oldukça büyük bir değişiklikti. Ancak, deney grubu deneklerin yaklaşık *yüzde 20'si daha olumsuz bir yönde değişmişti* ve çok sayıda birey de hiç değişiklik göstermemişti. Böylece, ideal koşullar altında –görece genç ve yeniliklere açık üniversite öğrencileri ile tüm doğru sosyal psikolojik değişkenler– çok iyi hazırlanmış ağır bir saldırı durumunda bile, oldukça küçük bir değişiklik görülmüştür. Bu, ırksal ya da başka, çok bağlanılmış tutumları değiştirme amacına yönelik en yoğun çabaların da yaygın bulgusudur. İnsanlar bir kez yetişkinliğe eriştikten sonra, geriye dönüş zor ve azdır.

Genelde, yaşamın erken yıllarında sosyalleşme yolu ile edinilen

ve kişinin yüksek düzeyde bağlanmış olduğu tutumlar yetişkinlikte pek fazla değişmemektedir. Daha önce de belirttiğimiz gibi, böyle tutumlar kitle iletişim araçlarından ya da insanlar üzerinde oldukça etkili görünen yaşlanma, coğrafik hareketlilik, ya da toplmsal hareketlilik gibi yaşam değişikliklerinden pek az etkilenmektedir (Sears, 1975). Çok yarışmalı geçen bir seçim kampanyası, karşı tarafta karizmatik adayların bulunması ve benzeri kamu olayları sonucu olarak da bu tür tutumlarda çok fazla bir değişiklik görülmez (Campbell ve ark., 1960).

Kuşkusuz tutum değişikliğinin oldukça genel olarak gerçekleştiği bazı koşullar da vardır. Öyle görülüyor ki, kaynak bir kez ilgi yokluğu, düşük düzeyde hedef olma ve hedef olmada seçicilik gibi alışılmış engelleri aştıktan sonra, yetişkinlerde düşük düzeyde bağlanılmış tutumları değiştirmek oldukça kolaydır. Koşullar ne olursa olsun, yüksek düzeyde bağlanılmış tutumların değiştirilmesi güçtür. Önceki bölümde üzerinde durulduğu gibi, oldukça az farklı bir iletişimi sunan yüksek düzeyde inanılabilir bir kaynak, çok fazla olmamakla birlikte, bir miktar tutum değişikliği gerçekleştirebilir. Bennington örneğinde ve Cook deneyinde de görüldüğü gibi, bazen genç yetişkinler başat bir toplumsal çevrede güçlü etkilere hedef olabilirler ve küçümsenemeyecek değişiklikler görülür. Son olarak, kuşkusuz, çocukların erken yaşlarda sosyalleşmeleri kolaylıkla etkilenebilir (anababalar, okul yönetimleri ve halihazırdaki düzenin öteki destekçileri çocukları etkileme girişimlerine karşı büyük bir direnç göstermelerine karşın). Kısaca, çocuk ve ergenlerde en büyük sorun ulaşma sorunu iken, yetişkinlerde bağlanmadan kaynaklanan direnç en büyük sorunu oluşturur.

Tutum değişikliğine karşı davranış değişikliği

Gerçek yaşamda yetişkinlerin tutumlarını değiştirmenin güçlüğünü vurguladık. Önyargıyı ortadan kaldırma kampanyaları, başkanlık seçimi kampanyaları ve hatta Çinlilerin beyin yıkama girişimleri, hedefin tutumları üzerinde çok küçük bir etki yapabilmiştir. Ancak, gelecek bölmümde de göreceğimiz gibi, insanların açık davranışlarını değiştirmek o kadar güç değildir. Kişinin tutumları ve hatta gerçeğe ilişkin algıları ile bütünüyle çelişen davranışlarda bulunmasını sağlayan denenmiş ve doğru toplumsal etkileme teknikleri (ya da başka güç türleri) vardır. Denekler kendilerinden istendiğinde, suçsuz insanlara çekinmeden şok verebilmekte ya da kendi algılamalarıyla tümden çelişen inançları ifade edebilmektedirler. Bu çarpıcı durumlar göz önüne alındığında, en azından, ilgi

konusu olabilecek tutumlar açısından, davranışları değiştirmedeki kolaylıkla, tutumları değiştirmedeki güçlüğü karşılaştırmak yerinde olacaktır.

Bu önemsiz bir olgu değildir. Çünkü pek çok durumda tutumlar önemli olgulardır. Tutumlar önemli kamu konumları için kimlerin seçileceğini ve dolayısıyla önemli hükümet dairelerini kimlerin yöneteceğini belirler çünkü oy verme bir tutum ifadesidir. Geniş anlamda, büyük bir film stüdyosunda çalışan bir yönetmenin keyfî yargısıyla olsun, ya da fakülte kurulunun bir atama kararına ilişkin toplantısında olsun, ya da bir personel dairesinin kararı ile olsun, tutumlar kimin işe alınıp kimin işten atılacağını belirlerler. Mahkemede jürinin oylarıyla, bir yargıcın kararıyla ya da kovuşturulup kovuşturulmayacağına ilişkin savcı kararı ile olsun, tutumlar kimin tutukevine gideceğini, kimin özgür kalacağını belirler. Sözlü olarak ifade edildiklerinde önyargılar, eşit haklarını kullanma girişiminde bulunan azınlık üyeleri üzerinde soğuk bir duş etkisi yapabilir; ne kadar cesur olurlarsa olsunlar, onlar da insandırlar ve yanlış yorumların, yukarı kalkmış burunların ve kaçırılan gözlerin de işaret ettiği gibi, bazen "istenmedikleri" yerden geri çekilmek isterler. Kamuoyu yoklamaları, hükümet memurlarının politika kararlarında giderek artan bir rol oynamaya başlamıştır. Bu kararlar idam cezasını devam ettirip ettirmeme, marihuana kullanımını yasallaştırıp yasallaştırmama, ya da Vietnam'da saldırgan askerî politikaya devam edip etmeme arasında değişirler. Bütün bu durumlarda, tutumların yaşam üzerinde büyük etkileri vardır – hatta bazen binlerce ya da milyonlarca başka insanın yaşamı üzerinde– böylece, tutum değişikliği sorununun önemli toplumsal sonuçları vardır.

ÖZET

1. Gerçek yaşamda propaganda kampanyalarının büyük tutum değişikliklerine yol açtığı durumlara çok seyrek rastlanır. Reklam kampanyaları, başkanlık seçimi kampanyaları, TV'de başkan adayları tartışması ve Çinlilerin "beyin yıkama" işlemleri bazı örneklerdir.

2. TV haberleri 1960'larda ve 1970'lerin ilk yıllarında halkı politik olarak daha eleştirici kılmada beklenen etkiyi gösterememiştir.

3. Gerçek yaşamda tutum değişikliği için bir engeller grubu, hedefe ulaşabilme sorunu (ve bilgi düzeyi düşüklüğü) nedeniyle

karşıt görüşe hedef olmama ve seçici hedef olmadır.

4. İnsanlarda destekleyici bilgileri seçme (güdülenmiş seçicilik) yönünde herhangi çok genel bir eğilimin olmaması durumunda zaten aynı fikirde olanlara ulaşma sorunu ile karşılaşılabilir.

5. Gerçek yaşamda propaganda, sık sık etkisiz olur. Çünkü yüksek düzeyde bağlanılmış tutumlarla karşılaşır, böylece, herhangi bir yeni bilgi kişi tarafından önceki tutumları pekiştirmek için seçici olarak yorumlanır.

6. Bu güçlü bağlanmalar sık sık çocukluk ve ergenlikte gelişirler. Bağlanmaların gelişiminde anababanın önemli rolünün bulunmasına karşın, yetişkinlik öncesi tutumların gelişiminde tek ve hatta en önemli kaynak değildirler.

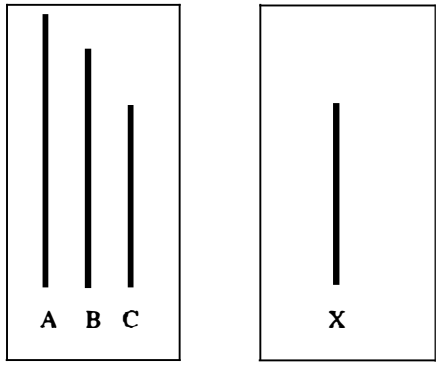
11. BÖLÜM
TOPLUMSAL ETKİ VE UYMA

Beş öğrenci algı üzerinde bir deneye katılmak üzere geldiler. Bir masa çevresine oturdular ve kendilerine çizgi uzunluklarına ilişkin yargılarda bulunacakları söylendi. Üzerinde değişik uzunluklarda üç siyah çizginin bulunduğu beyaz bir kartla, üzerinde bir tek siyah çizginin bulunduğu diğer bir beyaz karta bakmaları istendi. Onlardan istenen, birinci karttaki üç çizgiden, ikinci karttaki tek çizgiye, uzunluk bakımından en çok benzeyenini seçmekti. Şekil 11-1'de görüldüğü gibi, bu kolay bir işti. İlk karttaki üç çizgiden biri, ikinci karttaki standart çizgi ile eşit uzunlukta iken, diğer iki çizgi ondan oldukça farklı uzunlukta idi.

Çizgiler göserildiğinde denekler oturma sırasına göre yüksek sesle yanıt verdiler. İlk denek yargısını belirtti ve diğerleri sıra kendilerine geldiğinde yanıtlarını verdiler. Yanıt çok kolay olduğundan denekler arasında bir anlaşmazlık yoktu. Deneklerin tümü tepkilerini verdikten sonra, ikinci bir grup çizgi (üç çizgili kart) gösterildi, onu da bir üçüncüsü izledi.

Buraya kadar deney sıkıcı ve anlamsız görünmektedir. Ancak, üçüncü denemede ilk denek daha önce olduğu gibi, çizgilere dikkatle bakar ve yanlış olduğu açıkça belli bir yanıt verir. Şekil 11-1'deki örnekte yanıt olarak C yerine A diyebilirdi. Bir sonraki denek de üçüncü ve dördüncüler gibi aynı yanlış yanıtı verir. Yanıt verme sırası beşinci deneğe geldiğinde, o oldukça şaşırmış durumdadır. Diğerlerinin yanlış yanıt verdiklerinden kuşkusu yoktur. X çizgisine en çok benzeyen çizginin C olduğunu bilmektedir. Ama başka herkes A çizgisi demiştir.

Bu koşullar altında, beşinci sırada oturan birçok insan yanlış



ŞEKİL 11-1
Asch deneyinden örnek bir kart çiftçi. Dört çizgi aynı anda deneklere gösterilmiştir ve hangi çizginin uzunluk bakımından x çizgisine en çok benzediği sorulmuştur. Bir dizi yalancı denek yanlış yanıt verdiğinde (örneğin C çizgisi) gerçek deneklerin yüzde 35'i onlara uymuştur.

yanıtı tekrarlamıştır –yanlış olduğunu bile bile grubun yargısına uymuştur. Gerçekten, bu gözleri ve zekâları keskin üniversite öğrencilerinin yaklaşık yüzde 35'i yanlış olduğunu bile bile grubun fikrine katılmışlardır. Bazı denekler hep doğru yanıtı, bazıları da hep yanlış yanıtı vermişlerdir; Solomon Asch (1951) tarafından yapılan bu klasik deneydeki durum, gerçekte bir düzenleme ya da oyundur. İlk dört "denek" araştırmacının yardımcıları yani yalancı deneklerdir ve bir senaryoya göre tepki göstermektedirler. Fakat gerçek deneğin bundan haberi yoktur ve diğerlerine karşı çıkmaktansa yanlış yanıta katılmıştır.

ABD'in kuzeydoğusunda bir kentin sakinleri, bir psikoloji deneyine katılacak insanlar arayan bir gazete ilanına olumlu yanıt verirler ve ikişer ikişer laboratuvara gelirler. Kendilerine deneyin amacının cezanın öğrenme üzerindeki etkisini araştırmak olduğu söylenir. Yazı tura atılarak ya da başka türlü şansa bağlı olarak ikiliden biri öğrenci diğeri ise öğretmen olarak seçilir. Öğretmenin görevi, öğrenciye ezberlemesi gereken bir dizi sözcük çiftini yüksek sesle okumak sonra denekten bunları tekrarlamasını istemektir. Öğrencinin görevi doğru yanıtı vermektir. Öğretmen, öğrenciye her hata yaptığında ceza verecektir. Kendisi etkileyici ve büyük bir "şok makinasının" önünde oturmaktadır. Makinanın üzerinde 15 volttan 450 volta kadar etiketlenmiş bir dizi kol vardır. Kollardan her

biri çekildiğinde sözde üzerinde yazılı şiddette elektrik şoku verecektir. Voltaj şiddetini gösteren numaraların hemen üzerinde de "hafif şok", "şiddetli şok" ve son olarak da "tehlikeli şok" belirlemeleri yer almaktadır.

Öğrenci bitişik odadaki bir sandalyeye oturtulur, kolları bileklerinden sandalyeye, şok makinasından gelen elektrotlar da ellerine bağlanır. Bu durumda öğretmen ya da başka biri tarafından görülemez; öğretmenle aralarındaki iletişim tümüyle iki oda arasında kurulan bir telefon sistemi ile gerçekleşir. Deney başlamadan önce öğrenci kalbinin zayıf olduğundan söz eder fakat araştırmacı şokların tehlikeli olmadığını söyler. Sonra öğretmene bir deneme şoku verir. Bu, gerçekte oldukça şiddetli bir şoktur ve bayağı acı verir, fakat öğretmene bunun yalnızca orta şiddette bir şok olduğu söylenir.

Deney sırasında öğrenci bir dizi hata yapar. Öğretmen yanlış yaptığını söyler ve ceza olarak şok verir. Her şok verilişinde denek acı belirtileri gösterir. Şok düzeyi arttıkça öğrencinin tepkileri keskinleşir. Bağırır, öğretmenden şoku durdurması için yalvarır, masayı yumruklar ve duvarı tekmeler. Sona doğru, yanıt vermeyi tümüyle keser ve hiçbir tepki göstermez. Bütün bunlar olurken, araştırmacı öğretmene devam etmesi gerektiğine ilişkin sözler söyler. "Deney devam etmelidir. Devam etmen gerekiyor. Devam etmek zorundasın". Ayrıca, sorumluluğun öğretmene değil, kendisine ait olduğunu da söyler.

Bu koşullar altında, çok sayıda deneğin görevsever bir biçimde şiddetli olduğunu zannettikleri şokları öğrenciye verdikleri görülmüştür. Yarıdan fazlası (% 65) ölçeğin sonuna kadar giderek XXX işaretli 450 volta varmadan durmamışlardır. Bunu, şok verdikleri kişi, acımaları için yalvarırken, zayıf kalbine karşın ve büyük bir acı çekerken yapmışlardır. Milgram'ın (1963) bu çarpıcı çalışmasında, öğrenci gerçekte bir yalancı denektir ve kendisine şok verildiği falan yoktur. Hataları, acı belirtilerini ve inlemeleri de içeren bütün tepkileri dikkatle denenmiş ve bütün denekler için aynı olmalarını sağlamak amacı ile teybe alınmıştır. Ancak, her şeyin bir oyun olduğundan öğretmenin yani gerçek deneğin kesinlikle haberi yoktur.

Her iki çalışmada da insanlar gerçekte istemedikleri davranışlarda bulunmuşlardır. Birinci durumda üzerlerindeki baskı açık ve belirgin değildir. Doğrudan bir emir, hatta istek yoktur - istedikleri her tepkiyi göstermede özgür görünmektedirler ve gerçekten kendilerinden doğru olduğunu düşündükleri yanıtı vermeleri istenmiştir. Fakat gruptan kaynaklanan büyük bir baskı söz konusudur. Herkes aynı yanıtı vermekte ve denek de onlara uyma yönünde yüksek düzeyde güdülenmektedir. Bir kişi başkaları öyle davrandığı

için bir davranışta bulunuyorsa biz buna **uyma davranışı** adını veriyoruz. İkinci örnekte şok verme yönündeki baskı açık ve doğrudandır. Araştırmacı öğretmenden işbirliği istemiş ve sonra da bu doğrultuda buyruk vermiştir. İnsanlar yapmak istemedikleri halde, kendilerinden isteneni yerine getirirlerse biz buna **boyun eğme** diyoruz. "Boyun eğme" - grup baskısına boyun eğme - "uyma"nın özel bir durumu olarak görülebilir, fakat ayrıca üzerinde durmamızı gerektirecek kadar önemli bir olgudur.

"Bir kişinin belirli bir biçimde, özellikle de kendi eğilimlerine ters düşer biçimde, davranması nasıl sağlanabilir" sorusunun yanıtı ilk bakışta totaliter yönetimlere ve başkalarını kontrol etmeye çalışan yönlendirmeci kişilere ilginç gelebilir. Gerçekte bu soru toplumsal yaşamın hemen her yönü ile ilişkilidir. Sürekli olarak belirli bir biçimde davranmamız istenir, biz de bunu sık sık başkalarından isteriz. Ödev yapmamız, yasalara uymamız, vergileri ödememiz, dikkatli araba kullanmamız, enerjiden tasarruf etmemiz, gereksinim içindekilere yardım etmemiz, ince ve nazik davranmamız, politik akım ve adayları desteklememiz ve sık sık dişlerimize baktırmamız istenir. Çocukların toplumsallaşması, büyük bölümü ile, onların toplumun gereksinim, yasa, kural ve istemleri ile tutarlı davranmalarını sağlar. Her durumda, bir kişi ya da örgüt başkalarının kendiliklerinden yapmayacakları ya da istenen zamanda yapmayacakları bir davranışta bulunmalarını sağlamaya çalışmaktadır. Davranış ya da eylemin gerçekleşip gerçekleşmeyeceğini belirleyici etmenler nelerdir? Boyun eğme davranışına geçmeden önce, isterseniz daha genel bir kavram olan uyma üzerinde biraz duralım.

UYMA DAVRANIŞINA GENEL BAKIŞ

İnsanlar çarpıcı biçimde çeşitlilik gösterirler. Davranış, tutum, düşünce, duygu ve değerlerimiz neredeyse sınırsız çeşitliliğe sahiptir. Yüzlerce farklı dilde konuşuruz, yüzlerce tanrıya inanırız, bir üçlüye (Tanrı, İsa, Meryem) inanırız, tek bir tanrıya inanırız, ya da hiç bir tanrıya inanmayız. Bazı kültürlerde erkekler bir çok kadınla evlenirler ve bazılarında da kadınlar bir çok erkekle evlenirler. Bazı kültürlerde domuz eti yemek yasaktır; bazılarında ise domuz etinin yiyecek olarak çok özel bir yeri vardır. Davranışın hemen her yönü –iş, flört, evlilik, arkadaşlık, pazarlık, iletişim– kültürden kültüre değişir. Çeşitlilik o kadar büyüktür ki, bir kültürün üyeleri, dikkatlice gözden geçirip incelemedikçe, bir başka kültürde yaşamayı güç bulurlar. Yemekleri yiyemezler, cinsel davranışları yapmacık görülür, genel anlamda davranışları kaba, her eylemleri yabancı ve yan-

lış bulunur. Sürekli olarak insanları kırarlar ve kendileri de kırılırlar.

Ancak, bu büyük çeşitlilikle çelişkili olarak dünyanın bütün insanlarında ortak pek çok özellik de vardı. Alt tarafı, hepimiz aynı türün üyeleriyiz, benzer fiziksel özelliklere, gereksinimlere ve yeteneklere sahibiz. Farklı dilleri konuşmamıza karşın, hepimiz bir ya da birkaç dili konuşuruz ve bunları oldukça benzer biçimlerde kullanırız; farklı cinsel alışkanlıklara sahip olmakla birlikte, hepimizin birer aile yapısı vardır ve bu yapıda çocuklarla cinsel ilişki yasaktır. Bütünüyle ele alındığında, davranış farklı olabilir, fakat aynı oyunları oynarız ve aynı ilgi ve sorunlara sahibizdir. Bu nedenle, insanlar arasındaki çok büyük farklılıklar temel, doğuştan ve genetik benzerliklerle karşılaştırmalı olarak görülmek zorundadır.

Dahası, herhangi bir alt kültür içinde benzerlikler biraz daha ağır basma eğilimindedir. Kültürler arasında büyük bir çeşitlilik ve farklılık bulunduğu gibi, belirli bir kültür içerisinde de büyük benzerlikler vardır. Hemen herkes aynı dili konuşur, aynı değerlere, aynı davranış kalıplarına ve aynı ilgilere sahiptir. ABD'de hemen herkes hamburgeri sever; Japonya'da hemen herkes Sushi'yi sever. Davranış ve değerlerde görülen bu benzerlik alt kültürlerde daha da büyüktür. Toplum birimi küçüldükçe, üyeleri arasındaki benzerlik artar. Ortabatı ABD'nin beyaz ortasınıf altkültüründe evlilik ve flörte karşı hemen herkes aynı tutumlara sahiptir, işe ilişkin davranışlar aynıdır ve örnekler çoğaltılabilir. Farklı bir kültüre giren her yabancı herkesin benzer biçimlerde davranıyor olmasına şaşar. Yabancının bakış açısından, bütün insanlar uyumcudurlar, yani herkes birbirinin yaptığı gibi yapmaktadır.

Kuşkusuz, bir kültür içindeki insanların birbirlerine benzer davrandıkları doğrudur. Fakat bu tür uymanın yaşama uymada, yaşamla başa çıkmada yararlı ve gerekli olduğu gerçeğini de unutmamak gerekir. Toplumun üyeleri, hiç değilse bir dereceye kadar, başkalarının belirli biçimlerde davranacaklarını, belirli değerlere bağlı kalacaklarını, davranışları belirli biçimlerde yorumlayacaklarını ve benzerlerini varsayabilmek zorundadır. Böylesi varsayımlar, yaşamı çok daha yalınlaştırır ve toplum düzeninin sürmesine izin verirler. İnsanlar kolayca etkileşebilir, başkalarının yaptıklarına doğru anlamlar verebilir ve aralarında kolayca iletişim kurabilirler. Bunun belki de en çarpıcı örneği dilde görülür. Eğer herkes farklı bir dili konuşsaydı, ya da aynı sözcüklere farklı anlamlar yükleseydi, toplumsal etkileşim hemen hemen olanaksız hale gelirdi.

Dil bir toplumun üyeleri tarafından paylaşılan davranış biçimlerinden yalnızca biridir. Bir toplumda insanların ortaklaşa göster-

dikleri davranış ve alışkanlıkların sayısı sınırsız sayılabilecek kadar çoktur. Örneğin, cinsel ilişkiler büyük ölçüde törensel ve bir kültüre özgü olmak eğilimindedir. Yersiz ve kaba görünmeden, karşı cinsten birisine sevginizi ve aşkınızı nasıl dile getirebilirsiniz? Sevişen bir çift değil, yalnızca arkadaş olmak istediğinizi nasıl anlatırsınız? Aynı cinsten iki insan eşcinsellik anlamına gelmeyecek bir biçimde arkadaşlık duygularını nasıl ifade edebilirler? Bu sorulara yanıt verebilmek her kültürde güçtür, fakat var olan yanıtlar da büyük ölçüde o toplumun töre ve geleneklerine bağlıdır. Bele sarılmış bir kol, hafif bir öpücük ve el ele tutuşma bazı toplumlarda, kabul edilebilir davranışlardır ama başkalarında uygunsuz davranışlar arasına sokulurlar. Bazı toplumlarda, arkadaşlık göstergesidirler; diğerlerinde ise evlilik habercisidirler. Sokakta karşılaştıklarında öpüşen iki adamı düşünün. Bir çok yerde bu alışılmış bir davranıştır ve arkadaşlık, dostluk ifadesidir; ABD'de ise alışılmamıştır ve eşcinsel ilişki göstergesi olarak yorumlanabilir. Bu alışkanlık ve ortak davranış biçimlerini bilmemek ya da onlara uymamak, bir kişinin duygu ve niyetlerini açığa vurmasını güçleştirir. Öte yandan, toplumsal kural ve normlara uyarak duygularımızı belirgin bir biçimde iletebilir, çok kötü sonuçlara yol açabilecek ya da küçük düşürücü yanlış anlamalardan kaçınabiliriz.

Bir kültürün üyeleri arasındaki benzerlikler ayrıca, benzer köken, yaşantı ve öğrenmelerden kaynaklanırlar. Çocuklar belirli şeyleri belirli biçimlerde yapmayı, belirli tutumları benimsemeyi ve belirli güdüleri öğrenirler. Bir toplum içindeki bütün çocuklar büyük ölçüde, aynı şeyleri öğrenirler. Yetişkin olduklarında da benzer davranışlar gösterirler - öyle istedikleri, hatta bu konuda düşündükleri için değil, fakat böyle öğrendikleri için.

Dolayısıyla, uyma davranışı bu bağlamda düşünülmelidir. Bir toplumda gördüğümüz ve uyma adını verdiğimiz davranış ve inanış benzerliği büyük bölümü ile gereklilik ve öğrenme sonucudur. Böylece, uyma genellikle olumsuz bir anlam taşısa bile, çoğu kez, insanların benzer olmaları, benzer davranmaları için iyi nedenler vardır.

GERÇEK UYMA DAVRANIŞI: BENİMSEME

Ancak, insanların gerekmediği ve ortak öğrenmeye dayanmadığı halde, benzer davrandıkları zamanlar da vardır. İki davranışsal seçenekten birini tercih etmede özgür olan ve bunlardan birisine ilişkin kişisel bir tercihi bulunmayan bir kişi, genellikle başka insanların tercih ettiği seçenekte karar kılacaktır. Bir dizi başka

arabanın arkasında araba kullanırken belli bir kavşakta önündeki bütün arabaların sola döndüklerini görürse, gideceği yol hakkında ek bilgiye sahip olmadığı sürece, kendisi de sola dönmek yönünde büyük bir zorlanma duyacaktır. Caddede bir kişi yukarıya baktığında, çevredeki diğer insanlar da yukarıya bakmak eğilimindedirler. Eğer, birisi normal ölçülerinden 20 kat daha büyük bir Campbell çorba kutusunun (Campbell's Soup Can) büyük bir sanat eseri olduğunu söylerse, bir başkası ona katılabilir ve kutuyu oturma odasında görebilmek ayrıcalığı için binlerce dolar ödeyebilir.

Sherif (1935) bu tür uyma davranışını çok açık bir biçimde göstermiştir. Bunu yaparken, **Otokinetik etki** olarak bilinen algısal bir etkiden yararlanmıştır. Bu olay, tümüyle karanlık bir odanın bir ucundaki bir ışık noktasının, öteki uçtan bakıldığında, tümüyle hareketsiz olmasına karşın, hareket ediyor gibi görünmesidir. İkinci Dünya Savaşı sırasında bu etki, önlerinde uçan uçağın ışıklarını izlemeleri gereken pilotları rahatsız etmiştir, çünkü bu ışıklar yanıltıcı ve düzensiz bir biçimde hareket ediyor görünmüşlerdir. Pilotlar bazen yönlerini şaşırıp yollarını kaybetmişlerdir. Sonunda, otokinetik etkiyi ortadan kaldıran yanıp sönen ışıklar kullanılarak sorun çözülmüştür. Sherif'in amaçları bakımından bu etkinin iki önemli özelliği, gözleyen herkes için geçerli olması ve gözleyen kişinin ışığın ne kadar hareket ettiğini kestireblimesinin çok güç olması idi. Genellikle, ışık değişik hızlarda ve yönlerde çılgınca hareket eder görünmektedir.

Sherif'in deneyinde, her denek tek olarak tümüyle karanlık bir odaya alınmış ve kendisine odanın öteki ucunda yanan tek bir ışık noktası gösterilmiştir. Deneklere ışığın hareket ettiği (otokinetik etkiyi bilmediklerinden buna inanmışlardır) ve kendilerinden beklenenin ışığın ne kadar (uzaklık olarak) hareket ettiğini kestirmek olduğu söylenmiştir. Tahminler çok büyük farklılıklar göstermiştir. Birçok denek ışığın 1 ya da 2 inç (2.5-5 cm arasıda) hareket ettiğini düşünürlerken, bir denek 80 feet (yaklaşık 25 m) hareket ettiğini söylemiştir. (Öyle görülüyor ki, bu denek karanlıktan dolayı, küçük bir odada olmasına karşın, kendisini bir spor salonunda sanmıştır.) Diğer sözcüklerle, ışığın hareket ettiği uzaklık oldukça belirsizdir. Denekler, ne kadar hareket ettiğine ilişkin bir fikre sahip olmalarına karşın, emin olmaktan çok uzaktırlar, çünkü kendilerine gerçek hakkında hiçbir şey söylenmemiştir ve ışığı bağlayabilecekleri bir dayanak noktası ya da nesne yoktur.

Sherif bu belirsiz duruma, sözde yine ışığın ne kadar hareket ettiğini kestirmeye çalışan diğer bir deneği aldı. Bu diğer denek ger-

çekte, kendisine gerçek deneğinkinden tutarlı olarak daha yüksek ya da düşük kestirmeler yapması söylenen bir yalancı denekti. İşlem şöyle sürüyordu: ışığın sözde hareket ettiği, deneğin ve sonra da yalancı deneğin tahminlerde bulundukları bir dizi deneme vardı. Yani, aynı işlem bir dizi denemede tekrarlanıyordu. Bu koşullar altında, denek, az sonra, yalnızken yaptıkları ile karşılaştırıldığında, giderek yalancı deneğinkilere daha çok benzeyen kestirmeler yapmaya başladı. Örneğin, denek ışığın 10-15 feet (yaklaşık 4.5 m) arasında hareket ettiğini tahmin etmekle başlamışsa, yalancı denek yalnızca 2 feet(yaklaşık 52 cm) hareket ettiğini söylemiş, ikinci denemede bunu biraz daha düşürmüştür. Denemeler dizisinin sonunda deneğin tahminlerinin yalancı deneğinkilere çok benzer duruma geldikleri görülmüştür.

Bu, deneğin kendi yargısına güvenemediği bir durumdu. Biraz bilgisi vardı ancak açık ve belirgin değildi. Kendisiyle aynı bilgilere sahip olduğunu düşünmesine karşın, kendisine çok daha fazla güvenen bir başkası ile karşılaşmıştır. (Yalancı deneğin denemeler boyunca tutarlı kestirmeler yaptığını ve bu yüzden gerçek deneğin onun kendisinden çok daha emin olduğunu düşündüğüne dikkat ediniz.) Böylece, sorun, yalancı denek daha fazla bilgiye sahip olduğu için deneğin ona uyması sorunu değildir. Tersine, denek diğer bir kişi kendisininkinden farklı birşey söylediği, bunu söylemeyi sürdürdüğü ve belki de bu diğer kişi kendinden emin göründüğü için etkilenmiştir. Etkilenme, araştırmacının deneğe, onun durumu algılaması ile ilgilendiğini, bu yüzden önemli olanın kendi fikirleri olduğunu söylemiş olmasına karşın gözleniyordu.

Bu, gerçekçi bir neden yokluğunda, başkalarına uyma davranışının oldukça güçlü bir göstergesidir, fakat gerçekte körü körüne bir uymayı göstermediği savunulabilir. Çünkü deneğin, hakkında bir yargıya varmaya çalıştığı uyaran aşırı derecede belirsiz bir uyarandır. Işığın ne kadar hareket ettiği konusunda deneğin hiçbir fikri yoktur, yargıda bulunurken yaptığı, tahminden öte birşey değildi. Tersine, yalancı denek ışığın ne kadar hareket ettiği konusunda kesin bir fikre sahip görünüyodu. Bireylerin algısal yeteneklerinin büyük farklılıklar gösterdiği doğrudur ve denek karanlık bir odada ışığın ne kadar hareket ettiğini doğru olarak algılamada yalancı deneğin kendisinden daha iyi olduğunu düşünmüş olabilirdi. Bu koşullar altında, deneğin diğer kişiye uyması ya da, hiç değilse, kendi yargısına varabilmek için diğer kişinin yargılarını başvuru çerçevesi olarak kullanması akla uygun görünecektir. Diğer bir deyişle, körükörüne bir uyma gibi görünmesine karşın, gerçekte denek için uymayı gerekli kılan bir neden bulunabilirdi.

Asch böyle düşünmüştür. Ona göre, diğer kişinin yargılarının temel ya da başvuru çerçevesi olarak alınmasının etkisi ortadan kaldırıldıktan sonra, ya çok az bir uyma söz konusu olacak ya da hiç olmayacaktır. Asch'a göre, gerçekler onları desteklendiği zaman insanlar kendi algı ve inançlarına güvenmelerine ve buna uygun olarak da, farklı bir görüşte söz birliği etmiş bir grup karşısında bile, bağımsız kalabilmelerine yetecek kadar rasyoneldirler. Daha önce anlattığımız deneyi düzenledi ve küçümsenemeyecek bir oranda – yaklaşık % 35– uyma davranışı gözledi.

Asch, çalışmasında çizgilere ilişkin yargıları kullanmış olmasına karşın, uyma davranışı başka fiziksel uyaranlara, tutum cümlelerine, gerçeğe ilişkin ifadelere ve mantıksal çıkarsamalara ilişkin olarak da görülmüştür. San Francisco ve New York arasında 6000 millik bir uzaklık bulunduğu için, denekler ABD'de bir nüfus sorununun bulunmadığı, ortalama olarak erkeklerin kadınlardan 8-9 inç (20-23 cm) daha uzun oldukları ve erkek bebeklerin yalnızca yirmibeş yıllık bir yaşam beklentileri bulunduğu konularında diğerlerinin yargılarına uydular. Diğer bir deyişle, uyaran çeşidine ve doğru yargının açıklık ve belirginlik derecesine bağlı olmaksızın, bireyler doğru olandan farklı, söz birliği halinde bir grup görüşü ile karşılaştıklarında, çoğunluk baskısı küçümsenemeyecek boyutlarda bir uyma davranışına yol açacak kadar güçlüdür.

Bu olguyu anlamak istiyorsak, durumların belirginliğini akılda tutmak önemlidir. Uyma davranışı gösteren deneklerin doğru yanıt konusunda bir belirsizlik içinde olduklarını ve dolayısıyla, çoğunluk tarafından etkilendiklerini düşünme eğilimi vardır. Bir çok durumda, denekler doğru yanıtın ne olduğu konusunda oldukça kesin bir fikre sahiptirler ve grup baskısı yokluğunda yüzde yüz doğru yanıtı vereceklerdir. Gruba uyduklarında, doğru yanıtı kesin olarak bilmelerine karşın, uymaktadırlar.

Bu sonuçlar çok açıktır. İnsanlar gerçekten başka insanlara uyarlar –hatta bu uyma açık ve belirgin bir durumda dünyaya ilişkin kendi algılamalarına ters düşse bile. Grubun söylediğinin ya da grup yargısının doğru olduğuna gerçekte inanmamaktadırlar; çoğu durumda, kendi özel yargılarının doğru olduğuna inanmaktadırlar. Ancak, sorulduğunda, yine de, diğerlerinin, yani çoğunluğun verdiği yanıta katılmaktadırlar. Bu bizim **boyun eğme** adını verdiğimiz olgudur. İnsanlar, bir fikre ve onu destekleyici her türlü bilgiye sahiptirler, buna karşın, başkalarının belirttiği fikirlere uymaktadırlar.

İNSANLAR NİÇİN UYMA DAVRANIŞI GÖSTERİRLER?

Bir uyma durumunda birey bir çok kaynaktan gelen baskı altındadır. Uyma davranışını etkileyen etmenlerin çoğu uyguladıkları baskının türü açısından sınıflandırılabilirler. Sınıflardan birini bireyin gruba ve kendisine olan güven derecesini belirleyen etmenler oluşturur. Bunlar bireyin, grup tepkisinin ne kadar bir bilgiye dayandığına ilişkin düşüncesini etkilerler. Durumdaki diğer bir sınıf etmen de bireyin gruba benzeme isteğinin derecesini ya da, farklı bir deyişle, gruba ters düşmemeye verdiği önemin derecesini etkiler. Ek olarak, bireyin kendisinin değişik özellikleri de (kişilik özelliği) onun uyma eğitimini etkiler. Uyma davranışını etkileyen değişkenleri tartışırken bu sınıfları akılda tutmak yararlı olacaktır. Özgül değişkenlerin işlerlikleri en açık bir biçimde, bu daha genel sınıflar açısından anlaşılabilir.

Bilgi ve güven

Diğer insanlar önemli bir bilgi kaynağıdır. Sık sık bizim bilmediğimiz bir şeyi bilirler, böylece, onların yaptığını yaparak sahip oldukları bilgiden biz de yararlanabiliriz. Büyük sahra çölünde bir vahada, Arapların bir kuyudan su içip diğerinden içmediklerini gören susamış bir gezgin, onların kullandığı kuyudan su içmemekle iyi bir şey yapmış olacaktır. Benzer biçimde, birisinin Coca-Cola makinasında sırasını beklerken bir 25'lik kaybettiğini ama iki onluk bir beşlik kullandığında başarılı olduğunu gören bir kişi 25'likten önce bozuklukları denemekle iyi edecektir. Ve bir testteki sorulardan birisinin yanıtını bilemeyen ve yanında oturan kişiden kopya çeken bir öğrenci de kendisine yararlı bir uyma davranışında bulunmamaktadır. Bütün bu insanlar bir başkasının yaptığını yapmaktadırlar, yani uyma davranışı göstermektedirler. Çünkü diğer kişi kendilerinin sahip olmadığı bir bilgiye sahiptir ya da sahip görünmektedir.

Bir uyma durumunda birey başlangıçta bir görüşe ya da fikre sahiptir ve sonradan grubun farklı ya da karşıt bir görüşe sahip olduğunu öğrenir. Doğru yanıtı vermek ister. Dolayısıyla, gruba güvenmesi ölçüsünde uyma eğilimi artacaktır. Gruba çok fazla güvenir, yanılmaz olduğunu düşünürse, kendi fikrinin doğru olduğundan oldukça emin olduğu durumlarda bile, ona katılacak yani uyacaktır. Benzer biçimde, eğer grup kendisinin sahip olmadığı yaşamsal bir bilgiye sahipse uyma yüksek olacaktır. Her iki durumda da, birey kendi fikrinin yanlış, grubunkinin doğru olduğuna

karar verecektir. Bu tür bir uymaya biz **benimseme** adını veriyoruz. Daha az güvenin söz konusu olduğu durumlarda da aynı mekanizma işler. Kişinin gruba güveni arttıkça, kendi inancına olan güveni sarsılacak ve uyma eğilimi artacaktır. Bu her zaman grubun onu ikna ettiği anlamına gelmez. Kendi konumuna olan güveninin gruba karşı çıkmak istememesine yetecek kadar sarsıldığı anlamına gelir. Dolayısıyla, bireyin grubun diğer üyelerinin fikirlerine güveni ve kendisininkine olan güvensizliği arttıkça, ek olarak grup görüşünün üzerine kurulduğunu düşündüğü bilgi arttıkça uyma eğilimi artacaktır.

Ters düşme korkusu

Ters düşme korkusu, hemen bütün toplumsal durumlarda temel bir etmendir. Diğerlerinden farklı birisi olarak dışarda kalmak istemeyiz, biz de herkes gibi olmak isteriz. Kendisinden farklı düşünen bir grupla karşılaşan bir birey, ters düşmek, dışarıda kalmak istemez. Grubun kendisini sevmesini, iyi davranmasını ve kabul etmesini ister. Eğer görüşlerine karşı çıkarsa grup üyelerinin kendisinden hoşlanmayacaklarından, iyi davranmayacaklarından ve onu bir asi olarak göreceklerinden korkar. Bu sonuçlardan kaçınabilmek için uyma eğilimi gösterir.

Grubun kendisinden ayrılmaya ya da kendisine ters düşmeye karşı gösterdiği tepki, bu sürüden ayrılma ya da gruba ters düşme korkusunu haklı göstermektedir. Hemen her grupta tek seslilik ya da sözbirliği yönünde güçlü baskılar vardır ve uymayan, farklı telden çalan birisi ciddi sonuçlarla karşılaşma riskini göze almaktadır. Dolayısıyla böyle baskılar sonucu ortaya çıkan uyma davranışına biz **boyun eğme** diyoruz. Birisi grubun geri kalan üyelerine karşı çıktığında, onu gruba uydurmak için değişik çabalar görülür. Bunların en doğrudan olanı onun yanlış, grubun doğru olduğuna onu inandırmaya çalışmaktır. Bu Schachter'ın (1951) bir çalışmasında gösterilmiştir. Schachter bir gruba üç yalancı denek sokmuştur. Bunlardan birisi baştan sona gruba karşı çıkmış, birisi önceleri karşı çıkmış sonradan uymuş, birisi de baştan sona gruba uymuştur. Bu koşullar altında, grubun geri kalan üyeleri gruptan ayrı düşenlerin ya da karşı çıkanların görüşlerini değiştirebilmek için uzun bir süre uğraşmışlardır. Karşı çıkanlarla güzellikle konuşmuşlar, grubun görüşünü desteklemeleri için kanıtlar göstermişler, gururlarını okşamışlar ve fikirlerini grubunki ile uyuşacak biçimde değiştirmek için ellerinden geleni yapmışlardır.

Böylesine yoğun bir çabanın hedefi olmak hoş bir şey değildir.

Gruba ters düşen kişi herkesi hoşnut etmek ve saldırılarını durdurmak için değişme yönünde büyük bir baskı duyar. Eğer değişirse kabul edilir ve kendisine grubun herhangi bir üyesine davranıldığı gibi davranılır. Ters tutumunu sürdürürse, eninde sonunda ona yönelik iletişim durur. Grup onu etkileyemeyeceğine karar verir ve onu görmezlikten gelmeye başlar. Schachter çalışmasında grup, uymayan kişiyi gruba uyan birisinden daha az sevmiş ve onu gruptan atarak reddetme eğilimi göstermiştir. Sıra üyelere iş dağıtımına gelince, karşı çıkan kişi hiç bir zaman üst konumlara seçilmemiş ve lider olamamıştır. Tersine, en kötü işler ona verilmiştir.

Ters düşmenin ya da sürüden ayrılmanın benzer olumsuz sonuçları 6. Bölüm'de (saldırganlık) tartışılan Freedman ve Doob çalışmasında da gözlenmiştir. Bu çalışmada daha önce birbirleri ile hiç karşılaşmamış bir grup insan bir araya getirilmiş ve birbirlerine ilişkin bazı bilgiler verilmiştir. İçlerinden birisi diğerlerinden farklı olarak tanıtılmış fakat hangi bakımdan farklı olduğu konusu belirsiz bırakılmıştır. Grubun bütün üyeleri onun kişiliğinin her nasılsa kendilerininkinden farklı olduğunu biliyorlardı. Daha sonra, gruptan, üyelerinden birini bir öğrenme deneyine katılmak üzere seçmesi istenmiştir. Seçilen kişi deneyde öğrenci rolü oynayacak, bazı sorulara yanıt verecek ve her yanlışında kendisine elektrik şoku verilecekti. Bu açıkça içinde bulunulması hoş olmayan bir durumdu. Grup, şok alma, acı çekme görevi için büyük bir çoğunlukla gruba ters düşen üyeyi seçmiştir. Bir başka durumda, grup, yalın bir öğrenme çalışmasına katılma karşılığında bir miktar para ödülü için üyelerinden birisini seçmek zorunda idi. Bu olumlu konum için grup, karşı çıkan kişiyi seçmekten kaçınarak hep ortalama bir kişiyi seçmiştir. Diğer bir deyişle, gruba uymayanların kötü ve acı verici işler için seçildikleri, iyi ve ödüllendirici olanlar içinse seçilmedikleri görülmüştür.

Grup ayrıca karşı çıkan üyeye doğrudan yaptırımlar da uygulayabilir. ABD'de Western Elektrik Şirketi'nin Hawthorne fabrikasında ücretleri üretimlerine bağlı bir grup işçinin davranışları gözlendi. Her işçi daha çok çalışarak ve daha fazla üreterek daha yüksek bir ücret alabilirdi. Ancak, işçilerin yapılacak işin miktarı konusunda kendi standartlarını geliştirdikleri görüldü. Her gün bu miktarda işi tamamladıktan sonra, gevşeyip yavaşlıyorlardı. Yalnız bu kadar çalışarak, oldukça iyi bir ücret alıyorlardı ve daha fazla çalışmak zorunda değillerdi. Daha fazla çalışan herhangi birisi diğerlerinin kötü görünmesine yol açacaktı ve yönetimin daha fazla üretim beklentisi geliştirmesine neden olabilirdi. Bu yüzden, grup üretimini oldukça düşük bir ortalama düzeyde tutmak istiyordu.

Bunu yapabilmek için grup, belirlenen düzeyi aşmamalarını sağlamak yönünde üyelerine yoğun bir baskı uyguluyordu. İlk olarak grup bir davranış ilkesi oluşturmuştu. Bir kişi çok fazla çalışmamalıydı yoksa bir "düzen bozucu" sayılıyordu. Bir kişi daha az da çalışmamalıydı yoksa bir "kaytarıcı" sayılıyordu. Ek olarak, grup bu ilkeye uyulmasını sağlamak için benzerine az rastlanır düzeyde yaratıcılık gerektiren bir yöntem geliştirdi. Çok fazla ya da çok az çalışan herhangi bir kişi "haklanabilir"di. Haklamak, karşı çıkanın kolunun yukarı bölümüne güçlü bir yumruktan oluşuyordu. Bu yalnızca acı vermekle kalmıyor, aynı zamanda grubun kabul edilmiş davranışına ters düşme için simgesel bir ceza işlevi de görüyordu. Cezayı herhangi bir grup üyesi uygulayabilirdi ve haklanan kişi karşılık veremezdi. Cezayı ve beraberinde getirdiği onaylanmamışlığı kabul etmek zorundaydı.

Haklama, üyelerin kabul edilmiş düşünce, değer ve davranışlara uymalarına neden olan, her grupta bulunan baskı türlerinin yalnızca çarpıcı bir örneğidir. İkna etme, gruptan atma tehditleri, doğrudan cezalandırma ve ödül teklifleri ile gruplar bireylere uymaları için baskı yaparlar. Eğer uyarlarsa kabul edilirler ve kendilerine karşı iyi davranılır; eğer uymayıp ayrı kalmayı sürdürürlerse sonuçlarına katlanmak zorundadırlar. Gruptan ayrı düşen birişi, olmama isteğinin gücü, kişiden kişiye ve durumdan duruma değişir. Bazı insanlar bunu hiç hissetmeyebilir, hatta ayrı düşmeyi yeğleyebilirler; ve bazı koşullarda çoğu insan gruba uymamayı tercih edebilir. Fakat çoğu insanda, çoğu koşullarda, bundan kaçınma yönünde bir eğilim vardır.

Kuşkusuz, uyma durumu bireyin gruptan ayrı düşme korkusunu arttırmak için çok iyi düzenlenmiştir. Herkes bir görüş bildirmekte ve o bu görüşün yanlış olduğunu bimektedir. Kendi kafasında zaten bir ayrılıkçıdır, fakat gruba katılıyormuş görünmekle öteki insanlara farklı görünmekten kaçınabilir. Böylece, büyük bir çelişki içindedir; bir yandan, kendi duyguları ve zekası ona grubun yanlış olduğunu söylemektedir; öte yandansa, bütün grup üyeleri aynı fikirde anlaşmaktadır ve eğer onlara katılmazsa dışarıda yalnız başına kalacaktır. Ayrı düşme korkusu ile kendi fikrine güven eksikliğinin birlikte etkisi, çoğu kez, kişinin uymasına neden olacaktır. Bu iki güdünün gücü duruma bağlı olarak oldukça değişir ve tartışacağımız etmenlerden her biri bu iki temel güdüyü nasıl etkilediği açısından anlaşılabilir.

Grupta söz birliği

Uymaya yol açan çok önemli bir etmen, grup görüşünde söz birliğidir. Bir kişi, herkesin üzerinde anlaştığı bir grup kararı ile karşılaştığında, kendisini uyma yönünde zorlayan büyük bir baskı altındadır. Bu koşullar altında, hiç değilse, Asch koşullarında, üç kişilik çoğunluğa yaklaşık % 35 uyma görülmektedir. Ancak, grupta söz birliği yoksa uyma oranında çok çarpıcı bir düşüş gözlenmektedir. Bir kişi bile grubun geri kalan üyelerine karşı çıktığında uyma davranışı hemen alışılmış düzeyin yaklaşık dörtte birine düşmektedir. Bu, grup küçük olduğunda doğrudur ve grup oldukça büyük olduğunda –15 kişiye kadar– da geçerli görülmektedir. Bu olgunun en etkileyici yönlerinden biri, gruba uymayan diğer kişinin kim olduğunun hiç önemli olmamasıdır. Saygınlığı yüksek, saygınlığı düşük, uzman ya da uzmanlığı olmayan birisi olmasına bağlı olmaksızın, bir kişi gruba katılmadığında uyma yaklaşık dörtte üç oranında düşmektedir (Asch, 1951; Morris ve Miller, 1975).

Bir çalışmada (Malof ve Lott, 1962), güneyli (ABD) beyaz öğrenciler standart Asch koşullarında yanlış yanıt veren söz birliği etmiş çoğunluklarla karşılaştılar. Sonra, grup içindeki zenci bir öğrenci çoğunluğa karşı çıkarak söz birliğini bozdu. Uyma oranı –hem ön yargılı ve hem de önyargısız öğrenciler için– büyük ölçüde düştü. Gerçekten, gruba karşı çıkan zenci öğrenci, gruptan ayrı düşünen beyaz bir öğrenci kadar uyma oranının düşmesine neden oldu. Öyle görülüyor ki, çoğunluktan ayrı düşündüğünü açığa vuran birisinin varlığı, bu kişiye karşı duyguları ne olursa olsun, birey için her zaman kendi düşüncesini ifade edebilmeyi kolaylaştırmaktadır.

Dahası, bu etki gruba karşı çıkan diğer kişinin de yanlış (bir başka yanlış) yanıt verdiği durumlarda da görülmektedir. Çoğunluk A dediğinde, diğer kişi C derse ve doğru yanıt B ise, denek herkesin bir tek yanlış yanıt üzerinde söz birliği ettiği duruma göre daha az uyma eğilimi göstermektedir. Kısaca, grupla herhangi bir uyuşmazlık, gruptaki bir kişi için kendisiyle kimsenin aynı fikirde olmamasına karşın, bağımsız kalmayı kolaylaştırmaktadır.

Alen ve Levine (1971) tarafından yapılan bir çalışmada denekler ya söz birliği etmiş bir çoğunluk, ya dördüncünün doğru yanıtı verdiği üç kişilik bir çoğunluk, ya da dördüncünün çoğunluktan farklı ve daha da yanlış bir yanıt verdiği üç kişilik bir çoğunluk içine konuldular. Denekler üç tür yargı belirttiler -Asch'ın kullandıklarına benzer algısal değerlendirmeler, Hawai'nin bir eyalet olup olmadığı gibi bilgiler ve doğru yanıtı bulunmayan ama çoğunlukla seçilen yanıtları bulunan tutum cümleleri. Sonuçlar Çizelge 11-1'de görül-

mektedir. Her üç yargı türü için de sözbirliği içindeki çoğunluk, sözbirliğinin bulunmadığı koşulların ikisinden de fazla uymaya yol açmıştır. Etkinin algısal yargılar için en güçlü, bilgi cümleleri içinse en güçsüz olduğu görülmektedir.

ÇİZELGE 11-1

Söz birliği etmiş çoğunluklar ile ya doğru yanıtı veren ya da çoğunluktan daha da yanlış bir yanıt veren bir ayrılıkçıları bulunan çoğunlukların neden oldukları uyma oranları

	YARGI TÜRÜ		
	Algı	Bilgi	Tutum
Sözbirliği	.97	.78	.89
Doğru yanıtı veren bir kişi	.40	.43	.59
Çoğunluğunkinden daha yanlış yanıt veren bir kişi	.47	.42	.72

Kaynak: Allen ve Levine'den (1969) uyarlanmıştır.

Çok ilginç bir bulgu, hem algısal ve hem de bilgisel maddeler için uyma düzeyinde, dördüncü deneğin doğru yanıt verdiği durumla, çoğunluğunkinden de yanlış bir yanıt verdiği durum arasında hemen hemen hiç bir farkın bulunmaması idi. Uymayan üye, deneğin kendi yanıtına göre çoğunluğunkinden çok daha yanlış bir yanıt verdiğinde bile, uyma yarı yarıya düşmekteydi. Tutum cümlelerine ilişkin sonuçlar daha az açıktı. Bunlarda karşı çıkan üye deneğinki ile aynı görüşü belirttiğinde, çok farklı bir görüş belirttiği durumda olduğundan birazcık daha az uyma görülüyordu; fakat bu durumda bile, çoğunluğun söz birliği ettiği durumdakinden daha az uyma davranışı gözleniyordu.

Wilder ve Allen (1973) tarafından yapılan bir çalışma, gruba karşı çıkan üyenin de yanlış olduğu durumlarda bile, sözbirliğini bozmanın tutum cümleleri üzerinde de iyi işlediğini göstermektedir. Bu deneyde, bir kişi ya doğru yanıtı vermiştir ya da yanlış çoğunluğa göre ölçeğin öteki ucunda bir yanıt vermiştir. Diğer bir deyişle, ikinci durumda, hem çoğunluk ve hem de çoğunluğa karşı çıkan kişi yanlıştır, fakat deneğin kendi yanıtı bu ikisi arasına düşmektedir. Bu koşullar altında, sözbirliğinde herhangi bir çözülme, uyma davranışını büyük ölçüde azaltmaktaydı.

Bu etki birçok etmenden kaynaklanıyor görünmektedir. İlk ola-

rak, grup içinde herhangi bir anlaşmazlık durumunda, karşı çıkan kişi çoğunluğu oluşturanlardan daha az uzman olsa bile, çoğunluğa karşı duyulan güven azalmaktadır. Kuşkusuz, bu durum, kişinin kendisinin de çoğunluğa ters düştüğü durumlar için doğrudur. Yani başlangıçta çoğunluğunkinden farklı bir görüşe inandığı ve sonradan bir başkasının da gruptan farklı düşündüğünü öğrendiği durumlarda. **Yalnızca bir başkasının daha grupla uyuşmaması olgusu kuşkuya yer olduğunu, konunun pek açık olmadığını ve çoğunluğun yanlış olabileceğini gösterir**. Bu, bir bilgi kaynağı olarak bireyin çoğunluk düşüncesine olan güvenini azaltır ve buna uygun olarak da uymayı azaltır. **İkinci olarak, eğer bir başka kişi de deneğin düşündüğü yanıtı verirse, bu onun kendi yargısına olan güvenini arttırır**. Aşağıda daha ayrıntılı olarak tartışacağımız gibi, güven arttıkça uymayı azaltır. **Üçüncü bir nokta, bireyin işi bozan birisi olarak görünme isteksizliği ile ilgilidir**. Herkesin dediğine karşı çıkarsa, yalnız başına dışarıda kalır ve hem kendi ve hem de başkalarının gözünde sürüden ayrılmış biridir. Bir başkası daha karşı çıktığında ise, her ikisi de yalnız olduğu zamanki gibi oyun bozan değildir artık. Bu yüzden, bir oyun bozan olarak görünmekten çıktığı için birey daha az uyma eğilimi ve dolayısıyla daha az uyma davranışı göstermektedir.

Bu sonuç, insanın hemen herkesten ayrı düşündüğünde bile, düşündüğünü söyleyebileceği konusunda cesaret vericidir. Örneğin, "İmparator'un Yeni Giysileri" öyküsünde bütün bir kalabalık sözde çok güzel yeni giysileri içinde imparatoru çıplak seyretmiştir. Ancak, yalnızca bir kişi, imparatorun çıplak olduğunu söyleme gücü gösterdiğinde, herkes çoğunluğun baskısına karşı çıkabilme gücünü kendinde bulmuştur. Bir süre sonra, çoğunluk azınlığa dönüşmüş ve belki de yok olmuştur. Kuşkusuz, bu, düşündüğünü söyleme özgürlüğü için çok güçlü bir tartışmadır. Çünkü çoğunluktan farklı düşünen ama konuşmaktan korkan insanlar bulunduğu sürece, farklı bir tek sesin bile, oldukça büyük ve önemli bir etkiye yol açabileceğine işaret etmektedir. Ayrıca, totaliter rejimlerde ve bazı ortodoks dinlerde niçin hiçbir zaman farklı düşüncelerin ifadesine izin verilmediğini de açıklar. Yönetimdeki güçlerinkinden farklı küçücük bir ses bile başkalarını da aynı şeyi yapmak için yüreklendirebilir. Böylece, bir süre sonra, rejim düşme tehlikesi ile karşı karşıya gelebilir. Bu bulguyu fazla ciddiye almak tehlikeli olabilir, fakat uyma sürecinin en çarpıcı yönlerinden biri olarak göze çarpmaktadır.

Grubun büyüklüğü

Bir odada iki kişinin bulunduğunu ve birisinin odanın çok sıcak olduğunu söylediğini varsayalım. Eğer oda gerçekten soğuksa, ikinci kişi büyük bir olasılıkla birinciye katılmayacaktır. Kendisi soğuğu hissedecek ve diğerinin yanıldığını ya da ateşinin bulunduğunu falan varsayacaktır. Odanın ısısıyla ilgili olarak diğer insanlara birşeyler söylemek zorunda bırakılsaydı, büyük bir olasılıkla, oldukça soğuk olduğunu söyleyecekti.

Eğer odada beş kişi bulunsaydı ve dördü odanın sıcak olduğunu söyleseydi, durum çarpıcı bir biçimde değişecekti. Bir kişi soğuk olduğunu düşünse bile, kendi algılarından kuşkulanma eğilimi görülecekti. Çünkü diğer dört kişinin dördünün de ateşlerinin olması ya da yanılması biraz güç görünecekti. Ne hissettiği sorulsaydı, başkalarına katılmasına yetecek kadar belirsizlik içinde olabilir, odanın sıcak olduğunu söyleyebilir ve sonra da kendisine nelerin olduğunu merak edebilirdi. Bir kişi sizden farklı düşündüğünde, ateşi vardır; dördü farklı düşündüğünde ise siz kendiniz hasta falan olmalısınızdır. Dört kişi, hem dürüstlük ve hem de görüşlerinin doğruluğu bakımından bir kişiden daha güvenilir olmak eğilimindedir; bir gruba güvenmemek, bir kişiye güvenmemekten çok daha zordur. Hepsi birlikte bir şey söyleyen dört kişi bir tek kişiden daha sağlam bilgi verir.

ÇİZELGE 11-2
Grup büyüklüğü ve uyma davranışı

Söz Birliği Etmiş Grubun Büyüklüğü	ASCH Çalışması (Erkekler)	GERARD Çalışması (Erkekler)	GERARD Çalışması (Kadınlar)
1	2.8	12.6	–
2	12.8	–	21.0
3	33.3	25.9	–
4	35.0	–	33.6
5	–	24.1	–
6	–	–	34.6
7	–	30.1	–
8	32.0	–	–
16	31.3	–	–

Kaynak: Asch (1951) ve Gerard, Wilhelmy ve Conolley'den (1968) uyarlanmıştır.

Bir dizi deney, sözbirliği içindeki gruplar büyüdükçe, hiç değilse bir noktaya kadar, uymanın da arttığını göstermiştir. Bu ilk deneylerin bazılarında Asch (1951) çoğunluğun sayısını 2 ile 16 arasında değiştirdi. Çizelge 11-2'de gösterildiği gibi, iki kişinin bir kişiden daha fazla, üç kişinin iki kişiden daha fazla ve dört kişinin üç kişi ile yaklaşık aynı baskıya yol açtığını gösterdi. Biraz da şaşırtıcı olarak, dörtten sonra, hiç değilse 16'ya kadar, grubu büyütmenin uymayı arttırmadığına tanık oldu. Bu nedenle, uymayı en üst düzeye çıkarmak için, en elverişli grup büyüklüğünün üç ya da dört olduğu ve grubu daha fazla büyütmenin bir etkisinin olmadığı sonucuna vardı.

Gerard, Wilhelmy ve Conolley (1968) daha sonraki bir çalışmalarında biraz farklı sonuçlar elde etmişlerdir. Erkek denekleri sözbirliği etmiş bir, üç, beş ve yedi; kız denekleri iki, dört ve altı kişilik çoğunluklarda denemişlerdir. Her grup büyüklüğüne ilişkin uyma davranışı Çizelge 11-2'de gösterilmiştir. Erkekler için, gruptaki insanların sayısı birden üçe, kadınlar içinse ikiden dörde kadar arttıkça uymada büyük artışlar görülmektedir. Bu, özde Asch'ın bulduğunun aynısıdır – grup büyüklüğünün temel etkisi, ikinin üzerinde arttırıldığı zaman görülmektedir. Ancak, Asch'ın sonuçlarından farklı olarak, bu yeni veriler daha büyük grupların da daha büyük uymaya yolaçacağına işaret etmektedir. Erkekler için beşer kişilik çoğunluk gruplarında uymada hafif bir düşme olmakla birlikte, hem erkek ve hem de kadınlar en çok büyük gruplarda uyma göstermektedirler.

Oldukça farklı bir deneysel işlem ve farklı ölçümler kullanarak, Milgram ve arkadaşları (1969) benzer sonuçlar elde etmişlerdir. Deneysel durum çok yalındır. New York'un çok kalabalık bir caddesinde bir grup insan kendilerine uyanların bulunup bulunmadığını görmek için yukarıya gökyüzüne bakma oyununu oynarlar, ancak bu kez amaçlı bir deney olarak yapılır ve gelip geçenler dikkatle gözlenir. Yalancı denekler durup caddenin karşısındaki bir binanın altıncı katındaki bir pencereye bakarlar. Yukarıya, pencereye bakan yalancı deneklerin sayısı bir, iki, üç, beş, on, ya da 15 olarak değişimlenir. Temel ölçü yalancı deneklerle birlikte durup gerçekten pencereye bakan gelip geçenlerin yüzdesidir. Bir kişi yukarıya bakarken gelip geçenlerin yalnızca yüzde 4'ü ona uydu; beş kişi yukarıya bakarken bu oran yüzde 16'ya çıktı; on kişi yukarıya bakarken uyma oranı yüzde 22 ve 15 kişi bakarken de yüzde 40'dı.

Bu sonuçlar karşısında, belirli sınırlar içinde grubu büyütmenin birey üzerinde uyma doğrultusunda daha büyük bir baskı yaratacağı söylenebilir. Bazı durumlarda üç ya da dört kişilik gruplar

uyma yönünde büyük baskıya yol açarlar ve grubu büyütme, uyma oranında, aynı ölçüde bir artma sağlamaz. Başka durumlarda, bu büyüklüklerde bir grup görece çok az baskı yaratır ve dolayısıyla, uyma oranı grup büyüdükçe önemli ölçüde artacaktır. Her iki durumda da çok daha büyük bir grup örneğin 500 kişiden oluşan bir grup çok daha fazla uymaya yol açacaktır. Bu söylenenleri destekleyici kanıtlar yoksa da, örneğin tümü selâm vermekte olan 500 kişiye karşı direnmenin 5 kişiye karşı direnmekten çok daha zor olduğu açık gibi görünmektedir. Ancak, şimdilik bu, deneysel bir durumda sınanmamıştır. Dolayısıyla, şimdilik bize kalan, bir noktaya kadar grubu büyütmenin uymayı da arttıracağı ve bir noktadan sonra uymanın artmayıp aynı düzeyde kalacağını söylemektir.

Grubun uzmanlık derecesi

Grubun uyma davranışıyla ilgili diğer bir özelliği de, üyelerinin uzmanlığıdır. Tartışılan konuda ne kadar bilgilidirler? Bilgi vermek için ne kadar niteliklidirler?

Bir bireyle ilişkili olarak, grubun uzmanlığı arttıkça bireyin grup üyelerine olan güveni ve fikirlerini değerli bilgiler olarak kabul etme eğilimi de artmalıdır. Eğer oda ısısı ile ilgili örneğimizde, odadaki diğer insanlar hasta ya da Alaska'dan gelen bir uçaktan henüz inmiş Eskimolar olsalardı, birey, büyük bir olasılıkla, fikirlerini gözönüne almayacak ve kendisininkine güvenecekti. Diğerlerinin sağlıklı komşuları olduğu durumdakinden daha az bir uyma eğilimi gösterecekti. Öte yandan, durumun kuzey Alaska doğasına kaydırıldığını ve sorunun da kampa giden yolu bulabilmek olduğunu varsayalım. Eğer birey, doğru yolun solda olduğunu düşünür de grubun geriye kalan üyeleri ona katılmazsa, kuşkusuz, dört Eskimo'ya kendi kasabasından dört komşusuna olduğundan daha fazla güvenmek eğilimindedir. Eskimolara komşularına olduğundan daha fazla uyacaktır.

Benzer bir biçimde, bilgili bir uzman grupla aynı fikirde olduğunda uyma artmaktadır (Crano, 1970; Ettinger ve ark.,1971). Kanıtlar oldukça sınırlı olmakla birlikte, öyle görülüyor ki, verilen karar ya da varılan özgül yargılara ilişkin olarak grubun uzmanlığı arttıkça uyma da artmaktadır.

Bireyin kendine güveni

Kuşkusuz, öte yandan bireyin kendi yeteneğine olan güvenini arttıran her şey uymayı azaltacaktır. Kişinin kendisine güveni ve dolayısıyla, uyma davranışı üzerinde güçlü bir etmen de varılacak yargının güçlüğüdür. Yargı güçleştikçe bireyin kendisine güveni azalacak ve başkalarının yargılarına uyma eğilimi artacaktır.

Eğer bir kişiye kendi eyaletinin başkenti soruluyorsa, yanıtı bilmektedir, bildiğine olan güveni de tamdır. Dört başka kişi farklı bir yanıt vermiş olsa bile, kişi onlardan çok kendisine, kendi yargısına güvenecektir. Kişi, değindiğimiz başka nedenlerle uyabilir ama, hiç değilse, kendisine olan güven eksikliği yüzünden uymak eğiliminde değildir. Ancak, bize Sierra Leone'nin başkentini söylemesini istersek, yanıt daha güçtür. Doğru yanıta ilişkin bir fikri olsa bile, büyük bir olasılıkla, bilgisinden pek emin değildir. Öyleyse, eğer dört başka kişi onun düşündüğünden farklı bir yanıt verirse onlara güvenme ve uyma eğilimi daha fazladır. Aynı şey, herhangi bir problem ya da sorun için de doğrudur. Güçlük arttıkça güvenimiz azalır ve daha fazla uyma davranışı gösteririz.

Coleman, Blake ve Mouton (1959) bir uyma deneyinde deneklere güçlükleri değişen olgusal bir dizi soru yönelttiler. Erkekler için güçlükle uyma arasındaki ilişki .58, kadınlar içinse .89'du. Yani soru güçlüğü arttıkça, deneğin yanlış bir yanıta uyma eğilimi artmaktaydı.

Ek kanıtlar güçlüğün bu etkisinin güvenle ilgili olduğu fikrini desteklemektedir. Benzer bir durumda (Krech ve Crutchfield, 1962) deneklerden bir çok soruya verdikleri yanıtlardan ne kadar emin olduklarını belirtmeleri istendi. Yanıtlarından oldukça emin oldukları sorularda uyma oranı yalnızca % 15 idi; yanıtlarından orta derecede emin oldukları sorularda bu oran % 24; yanıtlarından pek emin olmadıkları durumlarda ise % 36 idi. Oldukça açık olarak görülmektedir ki, deneklerin yanıtları belirginleştikçe, soru ya da problemler kolaylaştıkça uyma azalmaktadır. Tersine, sorular güçleşip, denek güvenilir yargılara varmayı güç buldukça uyma artmaktadır.

İlgili bir başka değişken de kişinin tepkide bulunmak için kendisini ne kadar yeterli saydığıdır. Kuşkusuz, Sierra Leone'nin başkenti ile ilgili sorunun yanıtı, Afrika üzerinde uzman birisi için bir sosyal psikolog için olduğundan çok daha kolaydır. Eğer, bir kişi kendisini bir matematik uzmanı olarak görürse, matematik problemlerine verdiği yanıtlardan, uzman olmadığı durumdakinden daha emindir; problemler onun için oldukça zor bile olsa, bu doğ-

rudur. İyi gören gözleri olan birisi, gözleri o kadar iyi görmeyen birisine göre, görsel ayırımlar yapmada kendisini daha güvenli hissedecektir.

Bu, belirli bir konuda bir kişinin bilgisini arttırarak uyma eğilimini azaltabileceğimiz anlamına gelir. Bir dizi çalışma da işte bunu göstermiştir (Mausner, 1954; Snyder, Mischel ve Lott, 1960; Croner ve Willis, 1961). Snyder'in çalışmasında bazı deneklere, sanata ilişkin bazı yargılarda bulunmaları istenmeden az önce, sanat üzerine bir konferans verilmiştir; diğer bazı deneklerse bu konferansı dinlememişlerdir. Beklendiği gibi, konferansı dinleyen ve dolayısıyla, kendilerini önceki durumlarına göre daha uzman hisseden deneklerin daha az uyma davranışı gösterdikleri görülmüştür. Benzer biçimde, Croner ve Willis, belirli bir işte başarılı olan insanların aynı işte başarısız olanlarla karşılaştırıldığında, o işle ilgili konularda daha az uyduklarını göstermişlerdir.

Grupta sargınlık

Uyma davranışını etkileyen diğer bir boyut da bireyin grupla ilişkisini içermektedir. Üyeler kendilerini gruba yakın hissetmekte midirler, yoksa hissetmemekte midirler? *Sargınlık sözcüğü bütün bunları kapsar bir içerikte kullanılmaktadır.* **Sargınlık insanların kendilerini bir gruba çekilmiş hissetmelerine ve o grubun bir üyesi olarak kalmak istemelerine neden olan güçlerin toplamı anlamına gelmektedir.** Grup üyelerinin birbirlerine olan sevgileri ve grup üyeliğinden kazanma beklentileri arttıkça, kendilerini gruba bağlı hissettikçe grupta sargınlık artacaktır.

Daha büyük sargınlık daha fazla uymaya yol açmaktadır. Değer verilen bir ödül için çalışılırken bir grup, ödülün olmadığı ya da önemsiz olduğu bir durumdakinden daha fazla uymaya yol açar. İşini önemli gören ya da kendisini değerli sayan bir grup, üyeleri arasında, işine ya da kendisine daha az değer veren bir gruptan daha fazla uymaya neden olur. Dahası, grup üyeleri büyük bir grup ruhu içindeki bir gruba daha fazla uyarlar.

Uyma davranışındaki bu artış bireyin dışarda kalma ya da gruba ters düşmeye olan isteksizliğinden kaynaklanır. Daha önce de gördüğümüz gibi, gruptan ayrı düşme reddedilme riskini içerir. Sık sık ya da çok önemli bir konuda gruptan ayrılan birisine karşı grup kötü davranır ve aşırı durumlarda kişi gruptan atılabilir. Kişinin gruba karşı sevgi ve ilgisi arttıkça, reddedilme korkusunun ağırlığı da artacak ve karşı çıkma olasılığı azalacaktır. Gruba karşı sevgi ve ilgisi azaldıkça reddedilme korkusu ağırlığını kaybedecek

ve karşı çıkma olasılığı artacaktır. Eğer bir kişi küçük bir arkadaş grubunun üyesi ise, herhangi bir konuda tek kişilik bir azınlık olmaktan kaçınacaktır. Reddedilme ya da atılma korkusu bu durumun nedenlerinden, hiç değilse, biridir. Ancak, eğer artık grubu sevmezse ya da grubun toplumsal yaşamını kısıtlamaya başladığını düşünürse, uyma doğrultusudaki bu baskı azalır. Bu durumda, gruba karşı çıktığında olabilecek en kötü şey, gruptan atılmaktır. Bu ciddi bir tehdit olmaktan çıktığında, uyma için daha az neden vardır ve kişi karşı çıkmada kendini daha özgür hissedecektir.

Bağlanma

Uymayı ekileyen diğer bir etmen, bireyin başlangıçtaki yargı ya da düşüncesine bağlanma derecesidir. **Bağlanmayı, kişi için bir konumdan vazgeçmeyi güçleştiren, onu düşünce ya da konumuna bağlayan güçlerin bir toplamı olarak tanımlayabiliriz.** Alışılmış olarak bağlanmayı, bireyin bağlanmışlık duyguları açısından düşünürüz. Fikrini değiştirmede kendisini özgür hissetmekte midir, yoksa belirli bir nedenle onu değiştirememekte ya da değiştirmemeli midir?

Başlangıçtaki yargı ya da fikre bağlanmışlık durumu yaratmanın bir çok yolu vardır. Denek yargısını bir yere yazabilir, başkalarının önünce yüksek sesle söyleyebilir, ya da hem kendi ve hem de başkalarının gözünde fikrini kendisine bağlayacak herhangi bir davranışta bulunabilir. Standart Asch koşullarında, denek başlangıçtaki yargısına çok az bir bağlılık hissetmektedir. Uyaranlara bakmış ve büyük bir olasılıkla, bir yargıya varmıştır. Bu yargısını yüksek sesle söylememiş, bir yere yazmamış, ya da herhangi bir biçimde somutlaştırmamıştır. Fikrini değiştirdiğinde küçük düşmeyecektir; yanıldığını ya da zayıf bir kişi olduğunu kabul etmek zorunda kalmayacaktır. Doğru olduğuna inanma dışında, kişi için başlangıçtaki yargısına bağlı kalmanın bir nedeni yoktur. Bu koşullar altında, uymanın en yüksek düzeyde gerçekleştiği görülmektedir.

Denek bir kez fikrini başkaları önünde söyledikten sonra, ona daha fazla bağlanmış olur. Eğer ilk düşüncesini başkaları biliyorsa, değiştiğini de bileceklerdir. Buna uygun olarak, grubun geri kalan üyeleri grup baskısına boyun eğdiğini, inandıklarını savunma cesaretinden yoksun olduğunu vb. düşünebilirler. Bireyin kendisi böyle hissedecektir. Öte yandan, düşüncelerini hiç bir zaman somut hale getirmemişse, kendisini başlangıçtaki düşüncesinin yalnızca bir ilk izlenim olduğuna, hiçbir zaman ondan emin olmadığı-

na, üzerinde dikkatle düşündükten sonra değiştiğine inandırabilir. Böylece kişi bir kez kendisini bir fikre bağladığında, grup baskısı karşısında gerilemeye daha isteksiz davranmakta ve daha az uyma davranışı göstermektedir.

Deneğin ilk yargısına bağlanma derecesi Deutsch ve Gerard (1955) tarafından yapılan bir araştırmada değişimlenmiştir. Bazı denekler (bağlanmamışlık koşulu) uyaranları görmüş fakat vardıkları yargıya ilişkin olarak grubun geri kalan üyelerinin yargılarını işitinceye kadar ne başkalarına ne de kendilerine bir şey söylemişlerdir. Diğerleri, başka herhangi bir yargıyı işitmeden önce, yanıtlarını bir yazboza yazarak en düşük derecede bir özel bağlanma durumuna girmişlerdir. Yazboz, bir grafit tabakası üzerinde bir parça selofan bulunan herkesin bildiği bir çocuk oyuncağıdır. Kişi selefon üzerine yazdığı bir grafite baskı yapar ve sözcükler ortaya çıkar. Selefonu kaldırma sözcüklerin kaybolmasına neden olur. Bu koşulda (kendi kendine bağlanma), denekler yanıtlarını yazboza yazdılar, diğerlerinin yanıtlarını dinlediler, kendi tepkilerini belirttiler ve sonra da yazbozu sildiler. Üçüncü bir koşulda(güçlü kendi kendine bağlanma), denekler yanıtlarını toplanmayacağını bildikleri bir kağıt üzerine yazdılar ve altını imzalamadılar. Son olarak, bir de kamu önünde bağlanma koşulu vardı, bu koşulda denekler tepkilerini bir kağıt parçası üzerine yazdılar, imzaladılar ve çalışmanın sonunda bunların toplanacağını biliyorlardı. Böylece, dört bağlanma düzeyi oluşturulmuştu: bağlanmasız; özel bağlanma; yazboz üzerinde bağlanma; özel, yazılı bağlanma ve kamu önünde bağlanma.

Sonuçlar Çizelge 11-3'de verilmiştir. Açıkça görüldüğü gibi, bağlanma uymayı azaltmaktadır. Deneklerin ne yazdıklarını hiç kimsenin öğrenemeyeceğini bildikleri yazboz koşulu bile, bağlanmanın hiç olmadığı koşuldan daha az uymaya yol açmıştır. Daha güçlü bağlanmaların uymayı daha da azalttığı görülmektedir. İlginç bir biçimde, kamu önünde bağlanma ile güçlü özel bağlanma arasında, belki de, ikincinin uymayı zaten iyice düşüren güçlü bir bağlanmaya neden olması yüzünden, bir fark görülmemiştir.

Biraz daha farklı bir bağlanma türü, uyma davranışının kendisi ile ilgilidir. **Şu ya da bu nedenle, ilk birkaç denemede uymayan bir kişi, gruba uymayan davranışına daha bağlanmış duruma gelmektedir. Benzer biçimde, başlangıçta uyma gösteren birisi, bu uyma davranışına daha bağlanmış hale gelmek eğilimindedir.** Kendisine güç yargılar verilerek bireyin başlangıçta uyması sağlanabilir. Sonradan kendisine kolay problemler verildiğinde, uymaya devam etmek eğiliminde olduğu görülmektedir. Öte yandan, eğer başlangıçta kendisine kolay problemler verilir de, o diğerlerinin açıkça

yanlış görünen yargılarına uymazsa, sonradan güç problemler verildiğinde bile bağımsız kalmayı sürdürecektir.

ÇİZELGE 11-3
Bağlanmışlık ve uyma

Bağlanma	Uyan tepkilerin yüzdesi
Bağlanma yok	24.7
Özel bağlanma (yazboz)	16.3
Özel, yazılı bağlanma	5.7
Kamu önünde bağlanma	5.7

Kaynak: Deutsch ve Gerard'dan (1955) uyarlanmıştır.

Bu sonuç, tepki ya da yanıtlar başkalarının önünde verildiğinde, özellikle doğrudur. Başkaları bir deneğin tepkilerini bildiklerinde, onun uyup uymadığını da bilirler. Bu, onun uymacı ya da bağımsız görüşe bağımlılığını arttırır. Böyle, yüz yüze bir durumda, önceki denemelerde uyan bir kişi uymaya devam eder ve önceki denemelerde uymayan bir kişi de deney boyunca bağımsızlığını sürdürür. Yüz yüze olmayan bir durumda, bu etkinin gücü daha azdır ve gerçekten, çoğu denek için daha sonraki denemelerde daha fazla uyma eğilimi gözlenmektedir. Dolayısıyla, bağlanma ya belirli bir yanıta, yargıya olabilir (örneğin A çizgisi doğru yanıttır gibi) ya da bir davranış türüne (örneğin, uyan davranış gibi) olabilir.

Bireyin özellikleri

Buraya kadar grupla ya da durumla birlikte değişen etmenler üzerinde durduk. Bunlar, bütün bireyler üzerinde büyük ölçüde aynı biçimde işlemek eğilimindedirler. Ek olarak, her bireyin kendisiyle birlikte duruma getirdiği değişkenler vardır. Aynı durumda bile, insanların gösterdikleri uyma derecesi bakımından çok büyük bireysel farklılıklar vardır. Bazı insanlar denemelerin yüzde yüzünde uyarlar; diğerleri hiç bir denemede uymazlar. Uymacı ve uymamacılar arasındaki farklar nelerdir?

İlk olarak, bu değişken üzerinde yalnızca birkaç kontrollü deney yapılmış olmakla birlikte, öyle görülüyor ki, farklı uluslardan insanların gösterdiği uyma düzeyinde farklılıklar vardır. Örneğin, Norveçlilerle Fransızlar arasında yapılan doğrudan bir karşılaştırma (Milgram, 1961) değişik bir dizi durumda ve farklı bir

dizi denekle, Norveçlilerin Fransızlardan daha fazla uyma davranışı gösterdiklerini ortaya koymuştur. Bunun niçin böyle olduğu pek açık değildir. Fakat Fransız yaşamında bireysellik üzerindeki geleneksel vurgu, güçlü toplumsal sorumluluk duygusu ve Norveç toplumunda görülen güçlü grupla özdeşleşme eğilimi ile tutarlı görünmektedir.

Bir başka çalışmada (Frager, 1970) Japon öğrencilerin Amerikalı öğrencilerden daha bağımsız davranış gösterdikleri görülmüştür, örneğin, bilinçli olarak, yanlış olduğu zaman bile, azınlığı destekledikleri gözlenmiştir. Uymama ya da bağımsız davranma ayrıca yabancılaşma –çağdaş Japon toplumunun reddi ve Japonya'nın geçmişine büyük özlem– ile de ilgili bulunmuştur. Schneider (1970) siyah ve beyaz çocukların beyaz çoğunluk içinde, siyah çoğunluk içinde olduğundan daha fazla uyma gösterdiklerini ortaya koymuştur. Ancak, konu ile ilgili diğer çalışmalarda da olduğu gibi, bu çalışmada yaygın ırksal önyargının siyahları beyazlardan daha boyun eğici yaptığı denencesine karşın, siyah çocuklarda beyazlardan daha uymacı bir eğilim görülmemiştir. Başka etnik ve alt gruplar arasında da oldukça büyük farklılıkların bulunması olasılığı vardır. Bunlardan bazıları büyük ölçüde uyma eğilimi gösterirken, diğerleri görece daha az uyma eğilimi göstereceklerdir.

Ayrıca, bir toplum içinde de bireylerin gösterdiği uyma dereceleri bakımından büyük farklılıklar vardır. Bu sorunla ilgili bir dizi çalışma yapılmıştır ancak, sonuçlar zayıf ve tutarsızdır. Etnik ve ulusal farklılıklar dışında, uyma davranışını tutarlı olarak etkiledikleri gösterilen başka bireysel etmenler yoktur. Zeka, eğitim, kendine saygı duygusu ve benzerlerinin insanları daha bağımsız kılmaları ve uymayı azaltmaları gerektiğine inanmak eğilimindeyizdir. Ancak, kanıtlar bu sezgileri desteklememektedir. Bu etmenlerin daha az uymaya yol açtığına ilişkin bazı belirtiler vardır. Fakat sonuçlar çelişkili ve zayıftır. Şimdilik ne uymacı bir tipten ve ne de uymacı davranışla açıkça ilişkili belirli kişilik özelliklerinden söz edilebilir.

Cinsiyet farklılıkları

Bir çok yıl sanki daha önce söylenenlerin tek istisnası kişinin cinsiyeti imiş gibi görünmüştür. Bir çok yıl boyunca gerçekleştirilen çalışmalarda kadınların erkeklerden daha uymacı davrandıkları görülmüştür. Julian ve arkadaşları (1966) tarafından yapılan bir çalışmada geniş bir dizi deneysel koşulda kadınların % 35'ine karşılık erkeklerin yalnızca % 22'si uyma davranışı göstermiştir. Daha

sonraki bir çalışmada (Julian ve ark., 1967) karşılaştırılabilir sonuçlar (kadınlar için % 28, erkekler için % 15) elde edilmiştir. Bu sonuçlar 1950 ve 1960'ların ilk yılları boyunca yapılan ve hemen hemen değişmez olarak kadınları erkeklerden daha uymacı bulan çalışmaların sonuçlarını temsil ederler. Bu bulgu, çoğu kez, kadınlarda uymacılık ve boyun eğicilik yönündeki kültürel reçetelerin öteki kişilik değişkenlerine ağır bastığının kanıtı olarak yorumlanmıştır.

Uyma derecesi bakımından erkeklerle kadınlar arasındaki bu fark yıllarca, aşağı yukarı, yaşamın bir olgusu olarak yaygın bir biçimde kabul edilmiştir. Ancak, son yıllarda gözlenen Kadınlar Akımı (Women's Liberation Movemet) olası ince ayrımlara ve kadınlara karşı haksız davranış biçimlerine ilişkin bilinci yükselmiştir. Bu da sırasında, araştırmacıların kadınların doğalarında daha uymacı olup olmadıklarını ya da uymacılıklarının başka etmenlerin sonucu olup olmadığını ortaya çıkarabilmek için uyma durumuna daha yakından eğilmelerine yol açmıştır. Özellikle bazı araştırmacılar, daha önceki bulguların kadınlar arasında daha büyük bir boyun eğme eğilimini yansıtıp yansıtmadığına, ya da bunların erkeklerce yapılan deneylerde kadınların, doğal olarak, özellikle uzman olmadıkları ya da haklarında kendi yargılarına güvenemedikleri erkekçe malzemenin kullanılmasından kaynaklanıp kaynaklanmadığına dikkat çekmeye başlamışlardır.

Bu kuşku, erkekçe malzemelerin kullanıldığı deneylerde, kadınların, kadınca malzemelerin kullanıldığı deneylerde ise erkeklerin daha uymacı olduğu yönündeki denenceyi sınamak için, kullanılan malzemenin cinslerle ilgililiğinin değişimlendiği çalışmalara yol açmıştır. Kadınlar spor, arabalar ve politika konularında daha uymacı olabilirlerken, erkekler de moda, pişirme, parfümler, çocuk bakımı ve normalde dişi cinslik rolü ile ilişkili görülen öteki konularda daha uymacı olabilirler. Sistrunk ve McDavid 1971) bu denenceyi büyük bir dikkatle sınamışlardır. Günlük fikir ve gerçeklere ilişkin değişik bir dizi cümleden oluşan bir cümleler listesi ile işe başlamışlar; sonra 53 denekten bunları cinslerle ilgililikleri açısından değerlendirmelerini istemişlerdir. Bu deneklerin en az % 80'inin erkekler için, kadınlar için olduğundan daha ilginç ve uygun olarak değerlendirdikleri cümleler "erkeksi" cümleler olarak kullanılmış ve benzer bir kesim noktası da "kadınsı" cümleleri seçmek için kullanılmıştır. Bütün bu cümleler (bazı nötr doldurucu cümlelerle birlikte) daha sonra dört ayrı deneyde Florida'daki lise ve üniversitelerden 270 yeni deneğe verilmiştir. Her cümle ile ilgili olarak uydurulmuş bir "çoğunluk görüşü" verilmiş ve deneğin uymacılığı

bu "çoğunluk görüşüne" katılma derecesine bakılarak ölçülmüştür.

Sonuçlar Çizelge 11-4'te görülmektedir. Dört deneyin dördünde de kendi başına anlamlı hiç bir cinsiyet etkisi bulunamamıştır. Kadınlar anlamlı olarak erkeklerden daha uymacı görünmemişlerdir. Nötr cümlelerde, iki cins hemen hemen tümüyle eşit derecede uyma göstermişlerdir. Ancak, erkekler kadınların ilgi alanına giren cümlelerde, kadınlar da erkeklerin ilgi alanına giren cümlelerde daha uymacı davranmışlardır. Böylece, uyma açısından, genel olarak, erkeklerle kadınlar arasında temel bir farklılık olarak görülen bu olgunun yalnızca özel deneysel koşulların bir işlevi olabileceği anlaşılmıştır. Uyma ile ilgili araştırmaların çoğunu yapan erkek araştırmacılar cümleleri, daha uymacı olduklarını göstererek kadınlara karşı ayrımcılık yapmak için seçmemiş olabilirler. Fakat, araştırmaları erkekler yaptıkları için, daha iyi tanıdıkları cümleleri seçmiş ve böylece, bilmeden yanlı bir durum yaratmış olabilirler. Bugüne kadar temel cinsiyet farklılıklarının varlığı olasılığını tümüyle ortadan kaldırmak için yansız cümleler kullanan yeteri kadar araştırma yoktur, fakat bu son araştırmalar bu konuda önceki bulguları oldukça kuşkulu duruma getirmiştir.

ÇİZELGE 11-4
Erkeksi, kadınsı ve nötr ilgi alanlarından cümleler için kadın ve erkeklerce gösterilen uyma dereceleri

	Cümle Türü			
	Erkeksi	Kadınsı	Nötr	Toplam
Erkekler	34.15	43.05	39.65	38.95
Kadınlar	42.75	34.55	39.12	38.80

Kaynak: Sistrunkve McDavid'den (1971) uyarlanmıştır.

UYMA VE BOYUN EĞME

Uyma bu bölümün girişinde değindiğimiz daha genel bir sorunun –insanların istemedikleri bir davranışta bulunmaları nasıl sağlanabilir?– sınırlı bir örneğidir. Söz birliği etmiş bir çoğunluk biçiminde toplumsal baskı bunun bir yoludur ve gördüğümüz gibi, bu

baskının etkililik derecesini birçok etmen belirler. Fakat insanların uymalarını sağlamanın birçok başka yolu vardır.

Ödül, ceza ve tehditler

Daha büyük bir uyma sağlamanın bir yolu, istenen davranışta bulunmaya zorlamak için birey üzerindeki dış baskıyı arttırmaktır. Ödül ve cezalar iyi bilinen uyma araçlarındandır. Oniki yaşındaki oğullarının sigara içmemesini isteyen bir anababa, genellikle tehdit ya da rüşveti kullanır. Harçlığını kesmekle, dövmekle, ya da eğer boyun eğmezse (itaat etmezse) onu çok sevdiği TV programından yoksun bırakmakla tehdit eder. Sigara içmezse daha fazla harçlık, ya da TV zamanı sözü verebilir. Üçüncü bir seçenek gurura, mantığa seslenme ve tartışmadır. Çocuğa, sigara içmesini istememelerinin tıpsal nedenlerini, ya da sigaranın kendisine yakışmadığını, çirkinleştirdiğini, kısaca, onu ikna edeceğine inandığı başka her şeyi söyleyebilir. Bütün bu yöntemler etkilidir. Bir deri kremi reklamı için 10.000 dolar teklifi alan yüzü sivilceli bir kişinin televizyona çıkıp yaralı yüzünü göstermesi olasılığı, aynı durumda olup da yalnızca bir dolar teklifi alanınkinden daha fazladır. LSD'nin beyinde onarılması olanaksız zararlara ve psikoza neden olabileceği söylenen bir kişinin LSD almaktan kaçınması olasılığı, yalnızca uyuşturucu etkisinin bulunduğu söylenen bir kişiden daha yüksektir (kuşkusuz ikisinin de söylenenlere inandıkları varsayımı ile). Belirli sınırlar içinde, tehdit ya da mantıksallık arttıkça uyma da artacaktır.

Uyma davranışı, ayrıca modelden öğrenme ve taklitten de etkilenebilir. Başka bir çok davranışta da olduğu gibi, birey bir başkasının yaptığını gördüğü şeyi yapmak eğilimindedir. Bir saldırganlık durumunda, eğer diğer kişi saldırganca davranırsa, birey de daha saldırgan olmak eğilimindedir; diğer kişi saldırgan değilse, bu, bireyin saldırganlığını azaltacaktır. Eğer, birey, birisinin yüksek düzeyde uymacı davranışlarına tanık olursa, başka türlü olabileceğinden daha uymacı olmak eğilimindedir. Tersine, birisinin uymadığına, bağımsız davrandığına tanık olursa, başka türlü olabileceğinden daha az uyma eğiliminde olacaktır. Bu tür bir etki Bryan ve Test (1967), Grusec (1970) ve başkaları tarafından oldukça iyi ortaya konulmuştur.

Ancak, hiç değilse boyun eğme için, modelden öğrenmenin etkisi biraz daha sınırlı görünmektedir. White (1972) para bağışlayan birisini taklit etmenin, deneğin kendisinin para bağışladığı durumla karşılaştırıldığında, bağışlarda daha küçük bir artışa yol açığını

göstermiştir. Ayrıca, Grusec (1970) etkili olabilmek için modelin gerçekten davranışta bulunmak zorunda olduğunu, yalnızca, davranış hakkında konuşmanın yeterli olmadığını ortaya koymuştur. Grusec'in deneyinde denekler ya ödülleri paylaştıkları ya da paylaşmadıkları bir duruma sokulmuşlardır. Deneyde üç koşul vardır,–modelsiz koşul, gerçekten davranışta bulunmaksızın elde ettiği ödülleri paylaşacağını söyleyen bir modelin bulunduğu koşul ve ödülleri gerçekten paylaşan bir modelin bulunduğu koşul. Modelin paylaştığına tanık olan deneklerin modelsiz koşuldakilerden daha fazla paylaştıkları görülmüştür. Fakat modelin sadece paylaşacağını söylediğini duyanların (II. Koşul) modelsiz koşuldakilerden daha fazla paylaşmadıkları gözlenmiştir. Diğer bir deyişle, yaşamdaki başka bir çok şeyde olduğu gibi, öyle görülüyor ki, etkili olan modelin söyledikleri değil, gerçekte yaptıklarıdır.

Beklenebileceği gibi, deneklere nasıl davranılacağını söylemek biçiminde doğrudan yönerge verme de uymanın derecesi üzerinde etkili olmuştur. Örneğin, bir deneğe para bağışlaması gerektiğini söyleme ve bunu yapmadığında ona anımsatma, sonradan yalnız bırakılsa bile, onun daha fazla para bağışlamasına neden olmaktadır (White,1969). Benzer biçimde, önceden deneğe belirli bir odaya girmemesi gerektiğinin söylenmesi, sonradan acı içindeki birisine yardım etmek için o odaya girmesi olasılığını azaltırken, odaya girebileceğinin söylenmesi sonradan yardım için odaya girmesi olasılığını arttırmaktadır (Staub, 1971). Araştırmacı, özgül olarak birisine karşı nasıl davranması gerektiğini söylediğinde, çoğu koşullarda deneğin öyle davranmaya, kendisine böyle birşeyin söylenmediği durumlardakinden daha eğilimli olması beklenmelidir.

Ortamdan kaynaklanan baskı

Doğrudan yönergelerin ve toplmusal baskının etkisi koşullara bağlı olarak oldukça değişir. Uymayı en üst düzeye çıkarmanın bir yolu, bireyi her şeyin bağımsız davranışı güçleştirecek biçimde düzenlenip yapılandırıldığı, iyi kontrol edilebilen bir duruma sokmaktır. Böyle bir durumda bireyden bir şey yapması istenir ve o bunu reddetmekte özgürdür. Ancak, herkes ondan uyma beklediği için reddetmesi güçleşmiştir. Bu olgunun iyi bilinen bir örneği, bir doktorun yazıhanesinde görülebilir. Bir kişi doktoru görmek için beklerken sessizce oturmakta ve bir dergiyi okumaktadır. Sonra, bir hemşire onu muayenehaneye çağırır. Doktorun halâ başka hastalarla meşgul olduğunu ve bir 15 dakika daha kendisini görmeye hazır olamayacağını bilmektedir. Olduğu yerde kalsa daha rahat

edecektir ve hemşirenin isteğine uymaması halinde açık herhangi bir tehdit ya da uyması için herhangi bir ödül yoktur. Yine de uysalca muayenehaneye girer ve rahatsız bir biçimde bekler, bu kez elinde dergisi olmaksızın ve belki de soyunmuş olarak - bütün bunlar hemşirenin ondan böyle yapmasını istediği içindir ve bu koşullar onun reddetmesini zorlaştırmak için düzenlenmiştir.

Durum psikoloji deneylerinde daha da açıktır. Denekler araştırmacının herhangi bir isteğine direnmeyi aşırı derecede güç bulurlar. Bir deneye katılmaya razı olmuşlardır. Böyle yaparak, gerçekten kendilerini bir araştırmacının ellerine bırakmışlardır. Araştırmacı amaçlı olarak onları bu sorumluluktan kurtarmadıkça hemen her yasal isteğe uymak eğilimindedirler. Eğer bir grup denek bir odaya alınır da kendilerinden kuru soda krakerleri yemeleri (yenmeleri hiç de hoş değildir) istenirse, yiyebildikleri kadar yemek için ellerinden geleni yapacaklardır. Birkaç düzine soda krakerini yedikten sonra ağızları kurur ve aşırı derecede rahatsızlanırlar, araştırmacının yanlarına gidip "Birkaç tane daha yer miydiniz?" demesi, birkaç soda krakerini daha ağızlarına tıkmaya çalışmalarına yetecektir. Hiçbir neden verilmemesine, doğrudan hiç bir ceza ile tehdit edilmemiş olmalarına karşın böyle davranacaklardır. Bu koşullar altında öğrencilerin yığınla krakeri yedikleri görülmüştür.

Daha önce üzerinde durulan Milgram'ın (1963) ilginç çalışması bu olguyu çarpıcı bir biçimde ortaya koymuştur. O çalışmada pek çok insan merhamet isteğiyle yalvaran, kalbi zayıf ve büyük bir acı içinde kıvrandığı açıkça belli birisine, sözde şiddetli elektrik şoklarını vermeyi görevsever bir biçimde sürdürmüştür. Bu durumun baskıları, araştırmacının ısrarlı tavrı, algılanmış seçeneksizlik(kuşkusuz, her an bırakabilme özgürlüğünün bulunmasına karşın), ve bütün sorumluluğun araştırmacı tarafından üstlenilmesi karşı çıkmayı güçleştirmiştir. Bireyin kendi davranışı için daha fazla sorumluluk duymasına yol açan ya da yaptığı şeyin olumsuz yönünü vurgulayan her etmen boyun eğme derecesini azaltacaktır. İzleyen çalışmalarında Milgram (1965) kurbanı deneğe yaklaştırmanın itaati azaltmada büyük ölçüde etkili olduğunu göstermiştir. Aşırı durumlarda, kurban bitişik odaya değil de, deneğin hemen yanına oturtulduğunda uyma çarpıcı bir biçimde azalmaktadır. Tilker (1970) bu bulguyu desteklemiş ve deneğe davranışlarından sorumlu olduğunu anımsatmanın onu şok vermeye daha az eğilimli kıldığını göstermiştir. Sonuçlar, bu koşullar altında deneğin durumdan ve araştırmacının isteklerinden kaynaklanan büyük bir baskı altında olduğunu göstermektedir. Bu baskı duygularına karşı, sorumluluğundan ve kurbanının sağlığı konusunda duyduğu kaygıdan

kaynaklanan baskı duygusu vardır. Sorumluluğu araştırmacıya kaydırabildiği ve kendi kafasında kurbanın çektiği acıyı en aza indirebildiği sürece, yüksek düzeyde uymacı olacaktır. Kendisini sorumlu hissettiği ve kurbanın çektiği acının bilincinde olduğu sürece, daha az uymak eğilimindedir.

Hawthorne etkisi

Bir şey yapmaya razı etmek için bir bireye baskı yapmanın en etkili yollarından biri, onu mutlu etmek, gerçekten sevdiğimizi ve bu şeyi yapmasını istediğimizi göstermektir. Çoğu laboratuvar deneyinde, bu durum örtülü olarak sağlanmış olabilir. Araştırmacı içtenliklidir, kendisini yapmakta olduğu şeye adamıştır ve ondan ne istediğini anlatmak için denekle bireysel olarak konuşmaktadır. Denek kendisini araştırmacının ellerine bırakmıştır, araştırmacının kendisinden istediği davranışları gerçekten istediğini düşünür, kendisine büyük bir ilginin gösterildiğini görür ve uzaktan yakından azıcık mantığı olan herhangi bir isteğe karşı çıkmayı çok güç bulacaktır. Araştırmacıya karşı kendisini borçlu hissetmektedir ve dolayısıyla ona yardım etmek istemektir.

Değişik iş koşullarının verim üzerindeki etkisini araştırmak amacı ile yapılan klasik bir çalışmada (Homans, 1965) Western Elektrik Şirketi'nin Hawthorne fabrikasının geniş bir bölümünden altı kadın, denek olarak seçilmiştir. Deney bir yıldan fazla bir sürede tamamlanmıştır. İşleri telefon makinalarının parçalarını takmak olan kadınlar, ilk iki hafta (ilk dönem) normal üretimlerinin bir ölçüsünü elde etmek için alışık oldukları bölümde çalışmışlardır. Denekler ortalama işçilerdir. Bu ilk dönemden sonra, kendi bölümlerine alınarak, her kadının ne kadar iş çıkardığını ölçmeye yarayan bir yöntem sağlaması dışında, asıl montaj odasının aynısı bir odaya yerleştirilmişlerdir. İzleyen beş hafta (ikinci dönem) için, çalışma koşullarında bir değişiklik yapılmamıştır. Üçüncü dönem boyunca, kadınlara ücret ödeme yöntemi değiştirilmiştir. Daha önce ücretleri bütün bölümün (100 işçi) çıkardığı iş miktarına bağlı iken, şimdi yalnızca altı kadının çıkardığı iş miktarına bağlı duruma getirilmiştir. Dördüncü deneysel dönem içinde çalışma programına beşer dakikalık dinlenme araları konulmuştur - biri sabahleyin, diğeri ise akşam üzeri. Beşinci dönemde, dinlenme aralarının uzunluğu on dakikaya çıkarılmıştır. Altıncı dönemde, her biri beş dakikalık altı dinlenme arası getirilmiştir. Yedincide, şirket işçiler için hafif bir öğle yemeği vermiştir. İzleyen üç ardışık dönemde her gün işe yarım saat önce son verilmiştir. Onbirinci dönemde beş

günlük bir iş haftası esası benimsenmiş ve son olarak on ikinci deneysel dönemde, tümüyle başlangıçtaki iş koşullarına geri dönülmüştür. Böylece, koşullar kadınların işe başladıkları zamanki koşulların aynısı olmuştur.

Araştırmacıların bakış açısından bu, değişik iş koşullarının etkisini araştırmanın iyi ve bilimsel bir yolu gibi görünmüştür. Büyük bir olasılıkla, üretim miktarı koşullar tarafından etkilenecekti, dolayısıyla, araştırmada oluşturulan koşullardan hangilerinin verimi artırdığı, hangilerinin azalttığı belirlenebilecekti. Fakat sonuçlar şirketin beklentilerine hiç de uygun değildi. Koşulların şöyle ya da böyle, dinlenme aralarının az ya da çok, iş günlerinin uzun ya da kısa olmasına bağlı olmaksızın, her deneysel dönem bir öncekinden daha fazla üretimle sonuçlanmış, kadınların daha çok ve daha etkili çalıştıkları görülmüştür.

Bu etkinin bir çok nedenden kaynaklanabilmesine karşın, bunların en önemlisi kadınların özel ilgi gördüklerini hissetmeleri, ilginç bir deneyde yer aldıklarını ve kendilerine özellikle iyi davranıldığını düşünmeleri idi. Mutluydular, büyük bir ilgi görüyorlardı ve araştırmacının (patronları) kendilerinden istediğini düşündüklerine uydular, onları yerine getirdiler. İşlerinin temel ölçüsünün üretim hızı olduğunu, değerlendirilen şeyin de bu olduğunu biliyorlardı, böylece koşullarda yapılan değişiklikler bir fark yaratmamaktaydı. Her zaman, değişikliklerin kendi iyilikleri için yapıldığını, üretimlerini artırmaları gerektiğini düşünüyor olmalıydılar - bu nedenle, daha çok çalışmışlardı. Her değişiklik çabalarına biraz daha hız vermelerine neden olmuştu.

Çevresi ile oynayarak, diğerlerinden ayırarak, yaptığı işi özellikle gözleyerek bir kişinin kendisini özel birisi olarak hissetmesini sağlamak, onun üzerinde büyük bir baskı yaratır. Kendisinden bekleneni bilirse ve direnmek istemesi için ortada özel bir neden yoksa, bu beklentiye uymak için her şeyi yapacaktır. Tıpkı bir laboratuvarda alışılmış bir psikoloji deneyinde olduğu gibi, Hawthorne fabrikasındaki kadınlar da incelendiklerini, gözlendiklerini biliyorlardı ve uygun tepkiyi vermek için de (kadınların uygun olduğunu düşündükleri ile, gerçekte araştırmacıların uygun olduğunu düşündükleri aynı şeyler olmamasına karşın) ellerinden geleni yaptılar.

Dış baskının sınırları

Uymayı arttırmanın bir dizi yolu ya da yöntemi üzerinde durduk. Bunların en doğrudan ve en yalın olanı tehditlerle, ödüllerle, toplumsal baskı ile ya da mantıksal nedenler ortaya koyarak kişiye baskı yapmaktır. Ayrıca, deneğin araştırmacının istediği şeyi yapan bir modeli gözlemesi de sağlanabilir, genellikle modeli taklit edecektir. Farklı bir yaklaşım, bireyi, üzerinde belli belirsiz bir baskı yaratmak ve karşı çıkmayı güçleştirmek için düzenlenmiş konrollü bir ortama sokmaktır. Bu teknikte deneğe uymasının beklendiği, karşı çıkması olasılığının akla bile gelmediği, araştırmacının ona bağımlı olduğu ve özde ortama girdiğinde uymayı kabul ettiği izlenimi verilmelidir. Bu teknikteki diğer bir etmen, deneğin dışında birisi tarafından sorumluluğun yüklenilmesidir. Araştırmacı ya da bir başkası bireyi kişisel sorumluluktan kurtarır. Böylece kişi kendisinden isteneni yapmada kendisini özgür hisseder. Sonuçlar onu ilgilendirmez, kendi hatası da değildirler.

Bu işlemler uymayı arttırmaktadır. Ancak, her zaman güvenilir değildirler. Uyma sağlamaya çalışan kişi, sık sık yeteri büyüklükte ödül ve tehditleri uygulayabilecek, uymayı haklı gösterecek nedenleri ortaya serebilecek durumda değildir; çoğu kez karşı çıkmayı zorlaştırmak için gerekli koşulları yaratacak durum üzerinde yeterli kontrole de sahip değildir. Daha az elverişli koşullarda insanlar, yalın istekleri bile reddetmeyi oldukça kolay bulurlar.

Ayrıca, kullanılması uygun ya da olası dış baskı büyüklüğünün arzu edilenden daha az bir uyma sağladığı zamanlar da vardır. Kahraman asker, inanılmaz işkencelere bile sokulsa, gizli bilgileri vermeyi reddeder; bilinen ve hiç de kahramanca olmayan sigara tiryakisi ise, büyük kanser ve kalp hastalığı tehlikesine karşın sigarayı bırakmaya yanaşmaz; bazı yurttaşlar PTT'den değişik bir dizi tehdide ve güzellikle anlatmalara karşın, zarfın üzerine posta kodunu yazmamakta direnirler. Bu durumlarda, dış baskının ağırlığını arttırma uymayı arttıracaktır, fakat şu ya da bu nedenle, baskıyı belirli bir düzeyin üstünde arttırmak uygun değildir ya da istenmez.

KARŞI TEPKİ. Ek olarak, dış baskıyı arttırma bazen uymayı arttıracağı yerde azaltır. Belirli koşullar altında çok fazla baskı, kişinin kendisinden istenenin tersini yapmasına neden olur. Jack Brehm (1966) tarafından Duke Üniersitesi'nde yapılan bir dizi çalışmada Brehm'in karşı tepki adını verdiği bu olgu araştırılmıştır. Bu çalışmaların temelinde yatan ana fikir, insanların davranışsal özgürlüklerini korumaya çalıştıkları düşüncesidir; bu özgürlük

tehdit edildiğinde onu yeniden sağlama alabilmek için insanlar ellerinden geleni yaparlar. Birey, üzerindeki baskıyı arttırmayı davranışsal özgürlüğüne yöneltilmiş bir baskı olarak algıladığı her zaman uymayı reddederek, ya da istenenin tersini yaparak onu korumaya çalışır. Hepimiz, bir şey yapması istendiğinde "hayır" diyen çocuğun durumunu biliriz, fakat sonradan anababasının "peki öyleyse yapma" dedikleri zaman çocuk isteneni yapar. Bu tür "karşı kontrol" ya da karşı tepki yetişkinlerde de görülür.

Karşı tepkinin çok açık bir biçimde görüldüğü bir durum deneklerin üzerinde çalışmak için iki problem seçeneğine sahip oldukları bir deneydir (Brehm ve Sensenig, 1966). Problemler özde aynıdır, fakat deneklere bazı insanların birinde, bazı insanların da diğerinde daha iyi oldukları söylenir ve dolayısıyla, araştırmacı onlara seçtiklerini verir. Bu durumda deneğe sözde bir başka odada aynı seçimi yapmakta olan bir denekten gelen bir not biçiminde dış baskı uygulanmıştır. Bir koşulda notta "Problem A'yı seçtim" yazılıdır. Öteki denek kendi tercihini ifade etmektedir ve aynı seçimi yapması yönünde deneğe biraz baskı yapılmaktadır. Öteki koşulda, notta "İkimiz de problem A'yı yapsak iyi olacak sanıyorum" yazılıdır. Bu notla, öteki denek yalnızca kendi tercihini ifade emekle kalmıyor, aynı zamanda, deneğin seçimini doğrudan etkilemeye de çalışıyordu. Dış baskının daha büyük olmasına karşın, ikinci koşul daha az uymaya yolaçmıştır. Düşük baskı koşulunda deneklerin yüzde 70'inden fazlası notta belirtilen problemi seçerek uyma göstermiştir. Yüksek baskı koşulunda ise deneklerin yalnızca yüzde 40'ı uyma göstermiştir -yüzde 60'ı öteki problemi seçmiştir. Böylece, denekler üzerindeki baskıyı, seçme özgürlüklerinin tehdit edildiği duygusunu verecek biçimde arttırarak, karşı tepki uyarılmış ve gerçekte uyma azaltılmıştır. Bu çalışma birey üzerindeki dış baskıyı arttırmanın olanaklı olsa bile, her zaman istenen düzeyde etkili olmayabileceğini göstermiştir. Bazen geri tepebilir ve daha hafif baskıdan daha az etkili olabilir.

Bu etki bir dizi değişik durumda gösterilmiştir. Hem tutumlar ve hem de davranışlar için geçerli görünmektedir. Böylece, dış baskıyı arttırma genellikle uymayı arttırmanın etkili bir yolu olmakla birlikte, bunu yapmanın başka yollarını bulmayı gerektiren bir çok durum olabilir. Eldeki dış baskı olanağının istenenden daha az uymaya yol açacağı, baskıyı arttırmanın karşı tepkiye neden olacağı ve dolayısıyla, uymayı azaltacağı; ya da istenen davranışı, daha sonraki etkisini en üst düzeye çıkarmak için çok küçük bir açık baskı ile ya da hiç açık baskıya başvurmadan yaptırmanın önemli olduğu durumlarda (12. Bölümde tartışılan tutumlarla tutarsız

davranış) dış baskı dışında uymayı arttıran etmenler aramak gerekecektir. İşte şimdi bu diğer etmenlere geçiyoruz.

BOYUN EĞMEDE DİĞER ETMENLER

Bir bireyi bir isteğe boyun eğmeye daha eğilimli kılabilmek için üzerindeki dış baskıyı arttırmaktansa, onu aynı etkiyi yapacak bir yaşantı ya da durum içine sokmak olanaklıdır. Normalde, böyle bir yaşantı isteğin belirtilmesinden önce (aynı zamanda olmak yerine) geçirilmiş olacak, fakat daha sonra boyun eğmeyi arttıracaktır.

Azıcıktan birşey çıkmaz tekniği

Bazen bir kişinin amacı insanlara normalde kabul etmeyecekleri büyük bir isteği kabul ettirmektir. Böyle durumlarda boyun eğmeyi arttırmanın bir yolu kişinin önce çok daha küçük bir isteğe uymasını sağlamaktır. Bir kez küçük bir isteğe razı olduktan sonra, daha büyük bir isteğe uyma olasılığı daha yüksektir.

Bu teknik, açık ya da örtülü bir biçimde, pek çok propaganda ve reklâm kampanyasında kullanılır. Reklâmcılar çoğunlukla tüketiciyi bir şey, ürünleri ile ilgili herhangi birşey yapmaya –hatta kendilerine postalanan bir kartı, reklamı yapılan malı istemediklerini belirterek geri göndermeye– razı etmek üzerinde yoğunlaşırlar. Reklamcılar ürünleri ile ilgili herhangi bir davranışın tüketicinin gelecekte onu satın alması olasılığını arttırdığını düşünürler.

Freedman ve Fraser tarafından (1966) yapılan bir çalışma bu etkiyi göstermiştir. Çalışmada araştırmacılar kapı kapı dolaşarak ev kadınlarına Güvenli Sürücülük Kurulu'nun üyeleri olduklarını söylediler. Bu kampanya için kadınların desteğini sağlamak istediklerini belirttiler ve California senatörlerine gönderilecek bir imza kampanyasına katılmalarını istediler. İmza listesine ilişik yazı, senatörlerden güvenli sürücülüğü özendirici yasaların çıkarılmasını istiyordu. İlişki kurulabilen hemen bütün kadınlar listeyi imzalamaya razı oldular. Birkaç hafta sonra, farklı araştırmacılar aynı kadınlara ve daha öncekilerin gitmedikleri kadınlara gittiler. Bu kez, bütün kadınlardan ön avlularına üzerinde "Aracınızı Dikkatli Kullanın" yazılı büyük ve çirkin bir tabela koymaları istendi. Sonuçlar gerçekten çarpıcı idi. Daha önceden listeyi imzalamaya razı olan (küçük bir istek) kadınların yüzde 55'inden fazlası tabelayı koymaya (büyük istek) da razı olurken, öteki kadınların yüzde 17'sinden daha azının razı olduğu görüldü. Kadınları başlangıçtaki

küçük isteğe uymaya razı etme, büyük isteğe uyma oranını üç kattan daha fazla arttırmıştı. Bu etki Pliner, Heather, Kohl ve Saari (1974) tarafından yapılan çalışmalarda da görülmüştür. Ayrıca, farklı bir ortamda Snyder ve Cunningham (1975) tarafından yapılan bir çalışmada tekrarlanmıştır.

Bu tekniğin niçin böylesine güçlü bir etkiye sahip olduğu tam olarak açıklanabilmiş değildir. **En olası açıklama, küçük bir isteğe uyan insanların ya konunun kendisine, ya razı oldukları davranışa ya da belki bir tür eylemde bulunma fikrine bulaştıkları ve bağlandıkları doğrultusundadır**. Bu bulaşma ya da karışmalardan herhangi biri kişinin daha sonraki isteklere uyması olasılığını arttırıyor olabilir.

Diğer bir açıklama ise, belirli bir biçimde bireyin kendi gözünde kendi imgesinin ya da kendisine ilişkin algısının değiştiği yönündedir. Örneğin Güvenli Sürücülük deneyinde, bir kadın başlangıçta kendisini toplumsal etkinliklere karışmayan, imza kampanyalarına katılmayan, işaret ya da tabelalar asmayan ya da belki, kapıda beliren birinin isteklerine uymayan birisi olarak düşünüyor olabilirdi. Bir kez, gerçekte reddedilmesi güç küçük bir isteğe uyduktan sonra, kendisine ilişkin algısını hafifçe değiştirmiş olabilirdi. Bir kampanyaya imzası ile katılmaya razı olduğu için, belki de, bu tür şeyleri yapan bir kişidir. Sonra, ikinci istek geldiğinde uymaya, başka türlü olabileceğinden daha eğilimli hale gelmiştir. Böylece, ilk etkinliğe katılma, bireyin ya kendisine ya da davranışa ilişkin tutumunu değiştiriyor olabilir. Her iki durumda da, bu değişiklik gelecekte benzer bir davranışta bulunmaya karşı bireyi, ikinci istek çok daha geniş kapsamlı bir bağlanma bile gerektirse, daha az dirençli hale getirmektedir.

Öte yandan, bazen tam tersi bir tekniğin de etkili olduğu görülmektedir. İki araştırma, önce büyük bir istekte bulunup sonra küçük bir istekte bulunmanın, yalnızca küçük istekte bulunmayla karşılaştırıldığında, küçük isteğe uyma olasılığını arttırdığını göstermiştir. Bir çalışmada (Cialdini ve ark., 1975) deneklerden yararlı bir iş için zaman ayırmaları istendi. Bazılarından önce çok büyük bir zaman ayırmaları istendi, reddettiklerinde (hemen tümü reddetti) araştırmacı hemen, belki çok daha küçük bir zaman ayırmaya razı olabileceklerini söyledi. İkinci gruptan yalnızca küçük isteklerde bulunulurken, üçüncü bir gruba iki seçenek verildi. Tek başına küçük istek koşulundakilerin yüzde 17'si, iki seçenek koşulundakilerin yüzde 25'i razı olurken, önce büyük sonra küçük istek koşulundakilerin yüzde 50'si küçük isteğe uydu.

Bir kullanılmış araba satıcısı, bir işçi sendikası, ya da bir yöne-

timle pazarlığa oturan herkes bu etkiyi bilir. Taktik, ay'ı isteyip küçük bir yıldıza razı olmaktır. Önce ne kadar fazla isterseniz, sonunda o kadar fazlasını elde edersiniz. Büyük bir olasılıkla bunun altında yatan düşünce şudur: **isteklerinizi azalttığınızda, öteki kişi sizin uzlaştığınızı düşünmektedir ve isteğiniz görece daha küçük görünmekte**dir. Bağış isteme gibi bir uyma durumunda da aynı şey geçerli olabilir – başlangıçta 100 dolar istendikten sonra razı olunan 25 dolar fazla görünmez.

Açıkça hem azıcıktan bir şey çıkmaz ve hem de tersi taktik sırasına göre etkili olmaktadır. Fakat henüz, ne hangi tekniğin daha iyi olduğunu, ne de her birinin etkili olduğu durumları bilmekteyiz. Aralarındaki bir farklılık, tersi etki, küçük isteğin büyük isteği hemen izlediği ve açıkça birbirlerine bağlı oldukları durumlarda görülürken, azıcıktan bir şey çıkmaz, tekniğinin iki isteğin görünürde bağlantısız oldukları durumlarda bile işlemesidir.

Adlandırma (etiketlendirme)

Azıcıktan birşey çıkmaz etkisinin "kendini algılama" açıklaması ile yakından ilişkili bir etki, bireyin davranışını adlandırmanın etkisidir. Eğer insanların kendi gözlerindeki imgelerini sözel bir ad vererek ya da etiketlendirerek pekiştirirseniz, bu onları verdiğiniz ad ya da etikete uygun davranmaya eğilimli kılacaktır. Kraut (1973) tarafından yapılan bir çalışmada, insanlardan bir hayır kurumuna para bağışlamaları istendi ve sonra yardım edip etmemelerine bağlı olarak ya "yardım severler" ya da "yardım sevmezler" olarak etiketlendiler. Diğer bazı denekler ise adlandırılmadılar. Daha sonra, deneklerden tekrar para bağışlamaları istendi. Etiketler deneklerin ilk kez davrandıklarına benzer davranmalarını sağlama etkisi gösterdi - ilk kez bağışta bulunup da yardımsever olarak etiketlendirilenlerin etiketlendirilmeyenlerden daha fazla bağış yaptıkları gözlendi; ilk kez bağışta bulunmayan ve "yardım sevmez" olarak etiketlendirilenlerin ise daha az yardım ettikleri görüldü.

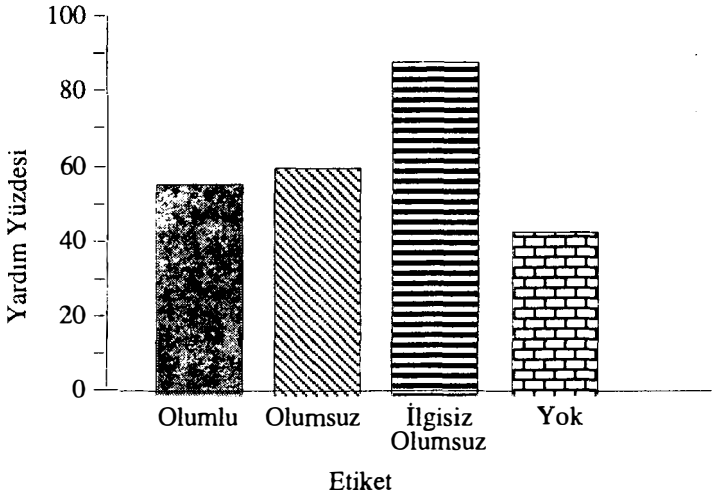
Öte yandan, uygun olmayan bir etiket insanların beklenenden farklı davranarak onu ödünlemeye çalışmalarına neden olabilir. Steele (1975) insanlara telefon ederek topluluk işleri ile ilgilenen kişiler olduklarını (ya da olmadıklarını) herkesin bildiğini söyledi ya da topluluk işleri ile ilişkisi bulunmayan olumsuz bir şey söyledi. Sonra onlardan toplulukları için bir besin kooperatifi kurmalarını istedi. Şekil 11-2'den de görülebileceği gibi, etiketlerin ya da onun deyimi ile, "ad takmanın" uymayı daha fazla arttırdığı görüldü. Fakat olumsuz etiketlerin olumlu olanlardan da fazla uymaya yol aç-

tığı ortaya çıktı. Bunun nedeni, büyük bir olasılıkla, deneklerin etiketin haksız olduğunu düşünmeleri ve toplulukları ile ilgilendiklerini göstermek istemeleri idi.

Her iki durumda da etiket kişinin kendisine ilişkin algısını etkilemektedir. Bazen bir ad ya da etiket bu algıyı sağlamlaştırıp pekiştirerek kişinin ona uygun davranmasını sağlayabilir; bazen de kişinin kendi imgesi hakkında kaygı duymasına ve onu iyileştirmek için bir şeyler yapmaya çalışmasına yol açabilir. Bu araştırmaları azıcıktan birşey çıkmaz tekniği üzerinde yapılanlarla birlikte düşündüğümüzde, öyle görülüyor ki, bilişsel ögeler ve özellikle kişinin kendisi hakkında düşündükleri uymada önemli bir rol oynamaktadır.

Duruma uygun güdü uyarılması

İnsanlar bir dizi farklı nedenle uyma davranışı gösterirler. Uymazlarsa doğabilecek sonuçlardan korkarlar, ödüller için ya da çıkarları için uyarlar, uymalarını sağlayan içten sorumluluk duyarlar ve benzeri nedenlerle uyarlar. Herhangi bir durumda bunlardan bazıları diğerlerinden daha güçlüdür. Uymanın olup olmayacağı, bir ölçüde, durumun o anda birey için önemli olan belirli bir düşünce ya



ŞEKİL 11-2
Her türlü etiket uymayı arttırmıştır, fakat olumsuz bir etiket, özellikle ilgisiz olursa, uymayı en fazla arttırmıştır (Steele üzerine temellendirilmiştir, 1975).

da kaygıyı ilgili hale getirip getirmediğine bağlıdır. Örneğin, eğer kişi cezalandırılmaktan korkuyorsa ceza tehdidi içeren bir durum uymaya yol açmada, yalnızca ödülleri içeren bir durumdan daha etkili olmalıdır. Tersine, cezalandırılma korkusu bulunmayan fakat ödülleri çok isteyen bir kişi, gizil güç olarak en çok ödüllendirici bir durumda uyma gösterecektir. Bu durum, öteki güdülerin işlemesine benzer. Eğer birisi açsa yiyecek iyi bir özendiricidir; susuzsa su yiyecekten daha iyidir, vb.

Carlsmith, Lepper ve Landauer (1969) tarafından yapılan bir çalışmada, tehdit edici tavırlı bir yetişkin tarafından çocuklardan 150 tenis topunu toplamaları istendi. Bazı çocuklar 40 ya da 50 top topladılar, bazıları da yalnızca bir tane topladılar. Genel olarak, küçümsenemeyecek bir oranda itaat görülüyordu. Başka bazı çocuklardan, cana yakın, ödüllendirici bir yetişkin tarafından aynı işi yapmaları istendi. Yine bazıları pek çok top toplarken bazıları yalnızca birkaç tane topladılar, fakat toplanan ortalama top sayısı oldukça yüksekti. Hem tehdit ve hem de ödüller itaat ya da uyma sağlamanın oldukça başarılı araçlarıdırlar.

Bazı çocuklar korkutulup bazıları korkutulmadığında durum kesin bir biçimde değişti. Birinci durumda, bazı çocuklar korkutucu bir filmi seyrederlerken, diğerleri neşeli ve hafif bir filmi seyrettiler. Korkutulan grubun cezalandırılmakla, kendilerine olan olumsuz şeylerle özellikle ilgili olması gerekiyordu. Karşı çıktıklarında onları cezalandırabilecek yetişkinin tanıdıkları birisi olması durumunda bu ilgileri çok daha güçlü olacaktır. Eğer onlardan tenis toplarını toplamalarını isteseydi, aynı isteğe nazik ve ödüllendirici bir kişiden daha fazla uymalarını sağlayabilirdi (cezalandırılma korkusu nedeniyle). Tersine hafif, neşeli filmi seyreden çocuklar görece olumsuz sonuçlarla ilgisizken, olumlu sonuçlarla daha ilgili olmalılardı. Korku duymadıkları için tehdit edici yetişkinler onları etkilememelidir.

Tersine, istediklerini –ödüller– vereceği için nazik yetişkine daha iyi tepki vermelidirler. Çizelge 11-5'te görülebileceği gibi, olan da budur. Korkan çocuklar asık suratlı, tehdit edici yetişkine, cana yakın ödüllendirici yetişkine olduğundan daha fazla uyarlarken, korku duymayan çocuklar cana yakın yetişkine daha fazla uymuşlardır. Bu sonuç biraz farklı bir durum kullanan Lepper (1970) tarafından tekrarlanmıştır.

ÇİZELGE 11-5
Güdü uyarılması ve uyma

Film	Tehdit edici	Cana yakın
Korkulu	108.5	62.4
Neşeli	69.9	99.8

Not: Rakamlar toplanan tenis topu sayısını göstermektedir.
Kaynak: Carlsmith, Lepper ve Landuer'den (1969) uyarlanmıştır.

Lepper, kaygı duymaları sağlanan deneklerin, cezaya olumlu pekiştirmelere olduğundan daha güçlü tepki gösterdiklerini; daha az kaygı duyan deneklerin ise, olumlu pekiştirmelere, cezaya olduğundan daha güçlü tepki göstererek karşıt tercihi açığa vurduklarını ortaya koymuştur.

Ayrı düşme

Son olarak, ayrı düşme, tıpkı uymada olduğu gibi, boyun eğmede de bir rol oynar görünmektedir. Filter ve Gross (1975) ayrı düştüklerini, farklı olduklarını düşünen insanların bir isteğe boyun eğmeye, ayrı düşmeyenlerden daha eğilimli olduklarını göstermişlerdir. Dahası, bu etki diğer insanların bireyin farklılığını ya da ayrı düşmüşlüğünü bilip bilmemelerinden bağımsız olarak görülmekteydi. Ve Apsler (1975) insanları küçük düşürmenin ya da kaygılandırmanın boyun eğmeyi arttırdığını göstermiştir. Apsler deneklere bir gözlemcinin önünde çocukça işler yaptırdı. Sonra deneklerden ya o gözlemci tarafından ya da onları gözlemeyen birisi tarafından bir şey istendi. Çocukça ya da biraz aptalca işleri yapan ve dolayısıyla, küçük düşmekten korktukları varsayılan deneklerin, böyle işleri yapmayanlardan daha fazla boyun eğdikleri görüldü. Ve önceki çalışmada olduğu gibi, boyun eğmenin ölçüsü gözlemci ve öteki kişiyle ilgili olarak aynı idi. Öyle görülüyor ki, boyun eğmede görülen artışa, başkalarının önünde kendilerini daha iyi gösterme konusunda özgül kaygıdan çok, ayıbının görülmesi korkusu ya da rahatsızlıktan kurtulma isteği yol açmaktadır.

ÖZET

1. Başkaları öyle davrandığı için bir davranışta bulunmaya uyma (conformity) diyoruz. İstemediğiniz halde, birisi öyle istediği için bir davranışta bulunuyorsanız buna da boyun eğme ya da itaat diyoruz.

2. Uyma çoğu kez yaşamla başa çıkmada yardımcı bir davranıştır. Çünkü başkaları ile geçinmek gereği vardır ve ayrıca başkalarının davranışları belirli bir durumda en uygun davranışın ne olduğu konusunda size bilgi verebilir.

3. Kontrollü durumlarda, yukarıda söylenenlerin ikisinin de geçerli ya da ilgili olmadığı koşullar altında hâlâ oldukça büyük bir uyma görülmüştür. Asch yargı deneylerinde uyma ortalama % 35' tir.

4. İnsanlar başkalarından bilgi aldıkları, başkalarına güvendikleri, ayrı düşmekten ya da karşı çıkmaktan korktukları için uyma davranışı gösterirler.

5. Grubun geri kalan üyeleri sözbirliği içinde olmadıklarında uyma kesin bir biçimde düşmektedir.

6. Grubun büyüklüğü, uzmanlığı ve bireyin kendisine güven eksikliği uymayı arttıran öteki etmenlerdir. Başlangıçtaki konuma daha büyük bir bağlanmışlık uymayı azaltır. Durumları karşılaştırılabilir kılındığında, erkek ve kadınların aynı düzeyde uyma gösterdikleri görülmektedir.

7. Boyun eğme ve itaat ödül, tehdit ve durumdan kaynaklanan baskıların kullanılması yolu ile arttırılabilir. Ancak, çok fazla dış baskı geri teperek ters etki gösterebilir yani karşıt tepkiye neden olabilir. Karşıt tepki bireyin istenenin tersini yapmasına neden olan, davranış özgürlüğü kendisinden kısıtlamalarına direnmesi eğilimidir.

8. Önce küçük bir istekte bulunup sonra daha büyüğü istenerek boyun eğme arttırılabilir –azıcıktan bir şey çıkmaz tekniği. Bazı koşullar altında, bunun tersi de boyun eğmeyi arttırır– çok büyük bir isteği izleyen küçük bir istek.

12. BÖLÜM
BİLİŞSEL ÇELİŞKİ

Önceki bölümlerde iletişim hedefinin aşağı yukarı edilgen bir dinleyici olduğu ortamlar üzerinde durulmuştur. Bu, kuşkusuz, toplumumuzda çoğu etkileme girişiminin oluş biçimidir. TV ya da okul-aile birliği toplantıları gibi kitle iletişimleri bu özelliğe sahiptir. Kişiden kişiye görüş alış verişleri ya da küçük gruplarda işlerlik kazanan etkileme girişimleri bile sık sık tek yönlü iletişimi temsil ederler. Fakat başka bir çok durumda etkileme girişiminin hedefi etkin bir katılımcı olarak süreç içine iyice girmiştir. Bu nedenle, şimdi tutum değişikliğini kestirmede etmenlerden biri olan hedefin kendi davranışı ile ilgili araştırmalara bir göz atacağız.

Bu araştırmaların büyük çoğunluğuna yol açan kuram bilişsel çelişki kuramıdır. Kuramsal olarak, herhangi iki biliş arasındaki çelişki ya da tutarsızlıklara uygulanabilmesine karşın, gerçekte yol açtığı araştırmaların en yaratıcı olanları davranışlarla tutumlar arasındaki tutarsızlıklar üzerinde durmaktadır. En önemli çalışmalar bir karar vermenin ya da kişinin kendisini bir şeye bağlamasının ve tutumlarına ters düşen davranışlarda bulunmasının etkileri üzerinde durmuştur. Bu durumlarda çelişkiyi azaltma, tutum değişikliğinin bir yordayıcısı ya da kestiricisi olarak ele alınıp araştırılmıştır.

BİLİŞSEL ÇELİŞKİ KURAMI

Tartıştığımız başka birkaç kuram gibi, bilişsel çelişki kuramı da bilişsel tutarlılık yönünde bir eğilimin bulunduğunu varsayar. Ku-

rama göre, biri diğerinin tersini gerektiren iki biliş arasında çelişki adını verdiğimiz bir tutarsızlık vardır. Ya da daha teknik olarak, eğer X ve Y gibi iki biliş varsa ve X, Y'nin tersini gerektiriyorsa bu ikisi arasında çelişki vardır. Örneğin, eğer, bunlar "bütün marihuana kullanıcıları pis ve soysuzdurlar" ve "Bu iyi giyimli, saygın avukat marihuana kullanır" biçiminde iki bilişse bunlar arasında çelişki vardır. İlk bilişe göre bütün marihuana kullanıcıları ve dolayısıyla avukat saygın kişiler **olmamalıdırlar.** Benzer biçimde, bir kişi "Şiddetten nefret ederim" ve "Ben şiddete başvuruyorum" bilişlerine sahipse, çelişki vardır, çünkü eğer birey şiddetten nefret ediyorsa, bundan onun şiddete başvurmayacağı çıkar.

Çelişkinin tanımı biraz zor iki açıklamayı içerir. Bunlar **biliş** ve **tersini gerektirir** sözcüklerinin anlamlarıdır. **Bilişler** büyük ölçüde, bilişsel sistemdeki ögeler gibi tanımlanırlar. Diğer bir deyişle, bilişler bir kişinin bilgisine sahip olduğu her şeydirler. Olgular, inançlar, fikirler, ya da herhangi bir şey olabilir ve kişinin bilgisi açısından ifade edilebilirler. Sigara içtiğini bilmektedir, tanrıya, dünyanın yuvarlak olduğuna inanmaktadır. Fakat eğer kişi bunun farkında değilse, bütün bunlar sisteme uymaz. Örneğin, eğer kişi şeker hastası ise ve o bunu bilmiyorsa, "Ben bir şeker hastasıyım" gibi bir bilişe sahip değildir ve bu sistemin bir parçası değildir. Herhangi iki biliş ya birbirleri ile tutarlıdırlar, yani biri diğerini gerektirir; ya da birbirleri ile çelişkilidirler, yani, biri diğerinin tersini gerektirir; ya da birbiri ile ilişkisizdirler, yani birinin varlığı ötekine ilişkin hiç bir şey ifade etmez.

Şimdi de kuramın çok önemli bir yönü olan fakat açıklanması oldukça zor **tersini gerektirir** sözcüğünün anlamına geçiyoruz. İki biliş arasındaki tutarlılık ya da tutarsızlık, tümüyle birey için psikolojik sonuçları açısından tanımlanır. Bireyin bakış açısından biri diğerinin tersini gerektiriyorsa iki biliş çelişkilidir. Mantıksal olarak tutarsız olabilirler, fakat birey tutarsızlıkları farkedip onları kabul etmediği sürece çelişkili değildirler. Eğer alışılmamış bir mantıksal sistemi varsa ya da mantıksal kurallardan habersizse, iki biliş arasında çelişki olmayabilir, çünkü onun için biri diğerinin tersini gerektirmez. Belirli bir birey için yalnızca iki biliş ele alındığında, çelişki, yalnızca bunlardan biri diğerinin tersini gerektirdiğinde vardır.

İki bilişin çelişkili olabileceği durumlar üzerinde durularak bu olguya biraz daha açıklık getirilebilir. Bunların ilki ve en yalını **mantıksal tutarsızlıktır**. Eğer bütün aslanlar sarı ise, belirli herhangi bir aslan da sarı olmak zorundadır. İki tümce, "Bütün aslanlar sarıdır" ve "Bu aslan siyahtır" ikisi birden doğru olamaz. Çoğu birey genellikle bu çeşit yalın mantıksal tutarsızlıkların bilin-

cindedir, dolayısıyla, bu tutarsızlıklar çelişki doğururlar.

Önemli ikinci bir çelişki kaynağı, bir tutumla bir davranış ya da aynı bireyin iki davranışı arasındaki tutarsızlıktır. Eğer bir kişi savaştan nefret ediyorsa, psikolojik olarak (mantıksal olarak olmayabilir) bundan o kişinin bir savaşa girmeyeceği çıkar. Eğer bir savaşa girdiği bilişine de sahipse bu, onun savaştan nefret ediyor olduğuna ilişkin bilişi ile çelişkilidir. Eğer bir kişi sigaranın kansere neden olduğuna inanır ve hâlâ sigara içmeyi sürdürürse, bu da çelişkiye yol açar. Aynı şey, birbiri ile tutarsız iki eylem ya da davranış için de geçerlidir. Eğer birisi askerlik ve savaş karşıtı bir harekete para yardımı yapar ve aynı zamanda deniz kuvvetlerine gönüllü yazılırsa iki eylem büyük bir olasılıkla, çelişkili görünecektir.

Diğer bir deyişle, çelişki inançlar, inanç ve tutumlar, ya da davranışlar arasındaki tutarsızlıklar nedeniyle doğar. Bunlardan bazıları mantıksal tutarsızlıklar olacak, bazıları ise olmayacaktır. Ancak, bütün durumlarda çelişkinin ortaya çıkması için kritik ve gerekli koşul, psikolojik olarak iki öğenin, biri diğerinin tersini gerektirecek biçimde, birbiri ile tutarsız olması koşuludur.

Öyleyse bu, çelişkinin tanımıdır. Esnek bir biçimde betimlendiğine dikkat ediniz. Tartıştığımız diğer bazı kuramlardan farklı olarak bilişsel çelişki kuramı yalnızca belirli türden bilişlerle uğraşmaz. Denge ya da tutarlılık için belirli yapılar da istemez. Daha çok, bireyin kendi psikolojik yapısına dayanır ve birey için bir tutarsızlık bulunduğunda, çelişki ortaya çıkar. Bu olgusal tanım, zaman zaman belirli bir durumda çelişkinin bulunup bulunmadığı konusunda kesin bir fikre sahip olmayı güçleştirir ve kuram bazen çok fazla bulanık olduğu için eleştirilir. Fakat kuram yine de uyarıcı ve yararlıdır - özellikle, açıkça çelişkiye yol açan durumlara uygulandığında.

Çelişkinin Büyüklüğü

Çelişki, büyüklük bakımından değişiklikler gösterir: bireyler çok küçük ya da çok büyük bir çelişki yaşayabilirler; bilişsel bir yapı çok az ya da çok fazla tutarsızlık gösterebilir. Çelişkinin büyüklüğünü iki etmen belirler; çelişkisiz ögelerin sayı ve önemine oranla çelişkili ögelerin sayısı ve önemi.

Verdiğimiz örneklerin tümü yalnızca iki biliş içerir, çünkü bir çelişkinin bulunup bulunmadığını belirlemede yalnızca iki biliş arasındaki ilişki dikkate alınır. Bunlar ya çelişkilidirler ya da değildirler. Ancak ne kadarlık bir çelişkinin bulunduğunu belirlemede

bilişsel **sistemin bütünü** dikkate alınmak zorundadır. Deniz Kuvvetleri'ne gönüllü yazılma savaş karşıtı olma ile çelişkilidir. Öte yandan, Deniz Kuvvetleri'ne gönüllü yazılma, başka bilişsel ögelerle tutarlı olabilir. Birey ülkesine büyük bir hizmette bulunduğunu düşünebilir, gönüllü yazılmasının nedeni zorla askere alınacak olması olabilir, vb. Gönüllülük ayıca başka bir dizi bilişsel öge ile de çelişkili olabilir. İyi bir işten bu nedenle ayrılıyor olabilir, Deniz Kuvvetleri'ndeki yaşam koşullarını kötü ve soğuk bulabilir. Her tutarlı ilişki çelişkiyi azaltır; her tutarsız ilişki ise arttırır. Böylece, Deniz Kuvvetleri'nin şiddet kullanması, bireyin de şiddete karşı olması gerçeği dışında, Deniz Kuvvetleri'ne ilişkin herşey ona katılma ile tutarlı ise, ayrıca oraya katılmak için iyi bir işi de bırakıyor olması çelişkiyi arttıracaktır. Eğer iyi bir işten olması ve savaş karşıtı ilkelerine ters düşmesi yanında, yaşama koşullarını da sevmiyorsa çelişki daha fazla olacaktır. Çelişkinin toplam büyüklüğünü, bir bölümü ile, durumdaki toplam bilişsel öge sayısına göre çelişkili ögelerin sayısı belirler.

$$\text{Çelişki} = \frac{\text{Çelişen bilişlerin sayısı X önemi}}{\text{Uyuşan bilişlerin sayısı X önemi}}$$

Çelişkinin büyüklüğünü etkileyen bir diğer etmen de, ilgili ögelerin **önemi**dir. Deniz Kuvvetleri'ne katılma oldukça önemli bir davranıştır ve bireyin bunu yaptığına ilişkin bilgisi, bu nedenle, bilişsel sistemde önemli bir ögedir. Eğer yaşamı boyunca savaş karşıtı olmuşsa ve bu ilkelere inancı sağlamsa, bu çok önemli bir ögedir. Önemli ögeler arasındaki bir çelişki bulunduğunda, bunun derecesi, daha az önemli ögeler arasında çelişki ile karşılaştırıldığında daha yüksektir. Eğer Deniz Kuvvetleri'ne yazılmak yerine, bu savaş karşıtı kişi, bir tartışma sırasında birisine bir yumruk atmışsa, büyük bir olasılıkla, daha az bir çelişki yaşayacaktır, çünkü tek bir yumruk atma, Deniz Kuvvetleri'ne katılmaktan daha az önemlidir. Benzer biçimde eğer, birisi üniformaları sevmez de Deniz Kuvvetleri'ne katılırsa, davranışı tutumu ile tutarsız olduğu için, biraz çelişki yaşayacaktır. Ancak, üniformalara ilişkin tutumu, büyük bir olasılıkla, savaş karşıtlığından daha az önemlidir, bu nedenle, önceki örnekle karşılaştırıldığında, daha az bir çelişki yaşayacaktır. Ve son olarak eğer birisi patates püresini sevmez ama yine de yerse, belirli bir çelişki yaşanacaktır, fakat bu çok küçük bir çelişki olacaktır, çünkü ne patates püresini sevmeme ve ne de onu yeme bilişsel sistemin önemli birer parçasıdırlar.

Çelişkiyi azaltma

Buraya kadar çelişkinin nasıl ortaya çıktığını ve büyüklüğünü nelerin belirlediğini gördük. Bir sonraki soru, çelişkinin birey üzerindeki etkisi ile ilgilidir. Temel varsayıma göre, bir çelişki bulunduğunda onu azaltma ya da ortadan kaldırma yönünde bir eğilim de vardır. Ve çelişki büyüdükçe onu azaltma yönündeki baskı artacaktır. Diğer bir deyişle, çelişki büyük ölçüde, başka herhangi bir güdü gibi işler: Eğer karnımız açsa açlığı gidermek için bazı şeyler yaparız; eğer korkuyorsak bu korkuyu azaltmak için bir şeyler yaparız; ve eğer bir çelişki yaşıyorsak onu azaltmak için de bir şeyler yaparız.

Çelişkiyi azaltmanın üç temel yolu vardır: Çelişkili ögelerin sayı ve önemlerini azaltma, tutarlı ögeler ekleme, ya da çelişkili ögelerden birini artık diğeri ile çelişkili olmayacak biçimde değiştirme. Çelişkinin büyüklüğü ögelerin önemine ve çelişkili ögelerle çelişkisiz ögelerin sayısına bağlı olduğu için, bu yöntemlerden herhangi biri çelişkiyi azaltmaktadır.

Eğer birisi, bir işin çok sıkıcı olduğunu düşünürken, bir başkasına onun çok ilginç bir iş olduğunu söylerse, ortada bir çelişki vardır. Kişi böyle bir yalanın önemli olmadığına ya da iş hakkında hissettiklerinin önemli olmadığına karar vererek çelişkiyi azaltabilir. Çelişkiyi azaltmanın bu yöntemi daha çok bir karar verdikten sonra, kararlarının belirli yönlerinin iyi olmadığını öğrenen kişiler tarafından kullanılır. Pahalı bir araba aldıktan sonra onun uzun yolda rahat bir araba olmadığını öğrenen birisi bir çelişki yaşayacaktır. Seçilen arabanın bazı yönlerinin kötü olduğuna ilişkin bilgi ya da biliş, kişinin o arabayı seçmiş olması gerçeği ile çelişkilidir. **Çelişkiyi azaltmanın çok kullanılan ve etkili yollarından biri, çelişkili bilişin önemini azaltmaktır**. Birey arabanın uzun yolda rahatsız edici olmasının önemli olmadığına, çünkü onu yalnızca iki mil uzaklıktaki işine gidip gelmek için kullandığına karar verebilir. İki biliş arasında halâ bir çelişki bulunmakla birlikte, bu daha küçük bir çelişkidir, çünkü bilişlerden biri daha az önemlidir.

Çelişkiyi, **sisteme çelişkisiz ögeler ekleyerek de azaltmak olasıdır**. Bu, çelişkisiz olanlara oranla çelişkili ögelerin sayısını azaltır ki, bu da, çelişkiyi azaltır. Deniz Kuvvetleri'ne yazılan savaş karşıtı kişi (pasifist) kendisini hem savaş karşıtı tutumlarının ve hem de Deniz Kuvvetleri'ne yazılma davranışının önemsiz olduğuna inandırabilmeyi güç bulacaktır. Fakat durumdaki başka çelişkisiz ögeleri düşünebilir. Deniz Kuvvetleri'ne katılmanın ülkesini ve öz-

gür dünyayı savunmanın bir yolu olduğuna karar verebilir. Bu karar ya da inanç Deniz Kuvvetleri'ne katılma davranışı ile tutarlıdır ve durumdaki toplam çelişkiyi azaltacaktır. Eğer kendisine 10.000 dolar, elektronik alanında özel bir eğitim ve yüksek bir rütbe önerilmişse, bunlar da Deniz Kuvvetleri'ne gönüllü katılmak için iyi nedenlerdir ve davranışla tutarlıdır. Davranış ya da eylemi hâlâ savaş karşıtı tutumu ile tutarsızdır, çelişkilidir, fakat hissettiği toplam çelişki azalmıştır. Araba alıcısı, bu aynı çelişki azaltma yolunu, aldığı arabanın rahat olmadığını öğrendiği zaman da kullanabilir. Eğer araba, kullanımı kolay, ekonomik ve güzel görünümlü ise, bu tutarlı ögeler yaşadığı çelişkiyi azaltır. Sistemdeki tutarlı ya da uyuşan ögelerin sayısı arttıkça, çelişkili tek bir ögenin yarattığı çelişki azalır.

Çelişkiyi azaltmanın son bir yolu da, çelişkili ögelerin kendilerini **ortadan kaldırmak** ya da en aza indirgemektir. Olası bir yöntem, çelişkili bir ögeyi görmezlikten gelmek ya da unutmaya çalışmaktır. Ne var ki, bu, çoğumuz için, çoğu durumda kolay değildir. Çelişkili öge vardır ve onu unutmaya çalışmamıza karşın, tümüyle unutulması güç olabilir. Ancak, yapabileceğimiz şey, ögelerden birini artık öteki ile çelişkili olmayacak biçimde **değiştirmektir**. Araba alıcısı kendisini arabanın uzun yolda gerçekten rahat olduğuna inandırabilir. Deniz Kuvvetleri'ne gönüllü yazılan savaş karşıtı kişi artık savaş karşıtı olmadığına karar verebilir. Sıkıcı bulduğu iş konusunda yalan söyleyen bir kişi, söz konusu işe ilişkin değerlendirmesini değiştirebilir. İşin pek o kadar da sıkıcı olmadığına ve dolayısıyla, bir başka kişiye onun ilginç olduğunu söylemenin çelişkili bir yönünün bulunmadığına karar verebilir.

Bilişsel çelişki kuramının temel fikirlerini özetlersek: (1) bir kişi biri diğerinin tersini gerektiren iki bilişe sahipse ortada bir çelişki vardır; (2) bu bilişlerin önemi ve çelişen bilişlerin uyuşanlara oranı arttıkça ortaya çıkacak çelişki büyüyecektir ve (3) çelişki duygusu rahatsız edicidir ve birey onu azaltmaya ya da ortadan kaldırmaya çalışacaktır. Dünyada –özellikle kendi bilişsel dünyalarında– insanlar sık sık tutarsızlıklarla karşılaştıkları için, bilişsel çelişki kuramı birçok duruma uygulanabilir. Araştırmaların çoğu, bir kararı; ve tutumla çelişen bir davranışı izleyen tepkiler üzerine yapılmıştır. Bu durumlarda, uyarılan bilişsel çelişki duygusunu azaltma, bireyin tutum ve davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir.

KARAR SONRASI BİLİŞSEL ÇELİŞKİ

Hemen her zaman bilişsel çelişkiye yol açan bir davranış sınıfı,

karar vermedir. Ne zaman iki ya da daha fazla seçenek arasında bir karar vermek zorunda kalsak, hangi seçeneği tercih edersek edelim, inançlarımızdan bazıları ile bu karar bir ölçüde çelişkilidir. Bir karara vardıktan sonra, seçilemeyen seçeneğin bütün iyi yönleri ve seçilen seçeneğin bütün kötü yönleri kararla çelişkilidir. Bir araba satın almak isteyen bir kişinin Chevrolet ile Ford arasında bir karara varmaya çalıştığını varsayalım. Kişi açısından en önemli etmenler, Ford'un kullanımı daha kolay ve yapısı daha iyi iken, Chevrolet'in daha çekici ve rahat olmasıdır. Bu koşullar altında, hangi arabayı seçerse seçsin biraz çelişki duyacaktır. Eğer bir Ford almaya karar verirse, bu kararı Ford'un Chevrolet'ten daha az çekici ve daha az rahat olduğuna ilişkin bilişi ile çelişkilidir. Yalnız başına alındığında, "Chevrolet daha rahattır" bilişi "Ben bir Ford satın aldım" bilişi ile çelişkilidir. Tersine bir Chevrolet alırsa, bu kararı Ford'un daha iyi yapılı ve kullanımının daha kolay olduğuna ilişkin bilgileri ile çelişkilidir. Her birinin diğerinden daha iyi yönleri bulunan iki seçenekten birini tercih etmek zorunda kaldığımız her durumda, bir kez seçimimizi yaptıktan sonra, çelişki ortaya çıkacaktır.

Bu çelişki, tercih edilen ve edilmeyen seçeneklere ilişkin değerlendirmelerimiz değiştirilerek azaltılabilir. Tercih edilen seçeneğin çekiciliğini arttırmak çelişkiyi azaltır, çünkü onunla ilgili olumlu her şey kararla tutarlıdır. Çelişki ayrıca, tercih edilmeyen seçeneğe ilişkin değerlendirme düşürülerek de azaltılabilir. Onun daha az çekici olması ölçüsünde, öteki seçeneğin yarattığı çelişki azalacaktır. **Dolayısıyla, birisi bir karar verdikten sonra, seçtiği seçeneğe ilişkin sevgisini arttırmak, seçmediğine ilişkin sevgisini ise azaltmak eğilimindedir**. Ford'u Chevrolet'ye tercih ettikten sonra, Ford'a öncekinden daha fazla, Chevrolet'ye de daha az bir değer biçmek eğilimindeyizdir.

Brehm (1959) tarafından yapılan bir çalışma bu etkiyi açıkça göstermiştir. Üniversiteli kızlara bir ekmek kızartıcısı, bir kronometre bir radyo ve benzeri sekiz eşya gösterilmiş ve bunlardan her birine sahip olmayı ne kadar istediklerini belirtmeleri istenmiştir. Sonra, sekiz eşyadan ikisi gösterilmiş ve bu ikisi arasından seçtikleri birisinin kendilerine verileceği söylenmiştir. Eşyalardan birisi seçildikten ve denekler seçtiklerini aldıktan sonra, onlardan eşyaları yeniden değerlendirmeleri istenmiştir. Çizelge 12-1'de gösterildiği gibi, ikinci değerlendirmede, kadınlarda, seçtiklerine ilişkin değerlendirmelerini yükseltmek, seçmediklerine ilişkin değerlendirmelerini de düşürmek yönünde güçlü bir eğilim görülmüştür.

Bir kontrol grubu (çizelgenin en alt sınırı) bu etkinin, temel ola-

rak çelişki azaltmadan kaynaklandığını göstermiştir. Denek kadınlar ilk değerlendirmeyi yapmışlar, fakat ikinci aşamada iki eşya arasında bir seçim yapmalarına ve seçtiklerini almalarına izin vermek yerine, kendilerine daha yüksek değer biçtikleri eşyalardan biri verilmiştir. Bütün eşyaları yeniden değerlendirdiklerinde, sahip oldukları eşyaya ilişkin değerlendirmelerini arttırmak yönünde bir eğilim göstermemişlerdir. Bu durum, yeniden değerlendirmenin yalnızca sahip olma gururundan kaynaklanmadığını - karar vermenin yaşamsal etmen olduğunu ortaya koymuştur.

ÇİZELGE 12-1
Bir karardan sonra çelişki azaltılma

Koşul	Seçilen eşyaya ilişkin değerlendirme	Seçilmeyen eşyaya ilişkin değerlendirme	Toplam azalma[a]
Yüksek çelişki (baştan birbirine yakın değerlendirilmiş eşyalar)	+ .32	– .53	.85
Düşük çelişki (başlangıçta çok farklı değerlendirilmiş eşyalar)	+ .25	– .12	.37
Çelişkisiz (hediye-seçim yok)	.00	—	.00

[a] Bu sütundaki rakamlar, seçilen eşyaya ilişkin değerlendirmedeki artış, artı, seçilmeyen eşyaya ilişkin değerlendirelerdeki azalmayı göstermektedir.
Kaynak: Brehm'den (1956) alınmıştır.

Yeniden değerlendirme eğilimi, iki seçeneğin ilk değerlendirmede birbirlerine yakın ya da benzer değerlendirildikleri durumlarda özellikle güçlüdür. Eğer, hangi arabayı alacağımız konusunda bir karar vermeden önce, Ford'u çok açık biçimde Chevrolet'ye tercih edersek, karar vermede çok az güçlük çekeriz ve sonradan da, görece daha küçük bir çelişki yaşarız. Ancak, tersi seçimin yapılması ve dolayısıyla çelişen bazı ögelerin bulunması için de nedenler vardır. Çok az bir çelişki bulunduğu için, iki seçeneğe ilişkin değerlendirmelerimizde, görece küçük bir değişiklik vardır. Öte yandan, bir karar vermeden önceki değerlendirmelerimizde Ford ve Chevrolet birbirlerine yakınlarsa, çok daha büyük bir çelişki beklenmelidir. Chevrolet'yi seçme nedenimiz arttıkça, Ford'u tercih etmenin yarattığı çelişki de artacaktır. Böylece, iki seçenek, değerleri açısın-

dan birbirlerine yakın olduklarında, büyük bir çelişki ortaya çıkacaktır. Karar verildikten sonra iki seçeneğe ilişkin daha ciddi boyutlarda bir yeniden değerlendirme söz konusu olacaktır.

Brehm bu görüşü de sınamıştır. Bir çalışmasında, bazı kadınlara, yüksek değer verdikleri bir eşya ile onun hemen bir puan altında değer verdikleri bir eşya arasından birini seçme fırsatı vermiştir. Diğer kadınlara ise yüksek düzeyde değerlendirilmiş bir eşya ile, ortalama olarak, onun iki buçuk puan altında değerlendirilmiş birisi arasında bir seçim yapma fırsatı vermiştir. Böylece, bazıları yaklaşık olarak eşit derecede sevdikleri iki eşya arasında oldukça zor, diğerleri ise değerlendirmelerinde oldukça farklı iki eşya arasında daha kolay bir seçim yapmak zorunda kalmışlardır. Çizelge 12-1'de gösterildiği gibi, iki koşul, seçimden sonra neden oldukları çelişkide azalma miktarı bakımından küçümsenemeyecek bir farklılık göstermiştir. Eşyalar başlangıçta çok farklı değerlendirildiklerinde (düşük çelişki koşulu), toplam .37 ölçek puanı çelişki azalması görülmüştür; eşyaların ilk değerlendirmeleri birbirlerine yakın olduğunda (yüksek çelişki koşulu), toplam .85 ölçek puanı çelişki azalması gözlemiştir. Kuramın kestirdiği gibi, başlangıçta seçeneklerin değerlendirmeler açısından yakın olmaları ölçüsünde, kararın yol açtığı çelişki ve karar sonrası tutum değişikliği artacaktır.

Gerçekleşmeyen beklentiler

Bir kişi bir iş ya da karar için büyük bir çaba harcayıp da bu çabanın sonuçlarına ilişkin beklentileri gerçekleşmediğinde, çelişki özellikle ortaya çıkmak eğilimindedir. Davranışına ya da yaptığı şeye güçlü bir biçimde bağlanmış olduğunu bilmesi, bunun sonuçları konusunda uğradığı düş kırıklığı ile çelişkilidir. Bir kişi dünyadaki bütün varlığını satar, çünkü dünyanın sonunun geldiğine inanmaktadır, fakat dünyanın sonu gelmez; bir gruba ya da klübe girmek için olmadık eziyete katlanır ve grubun beş para etmez olduğunu öğrenir; belirli bir özel üniversiteye girmek için lisede çok çalışır, beş sayfalık bir başvuru formu doldurur ve büyük miktarlarda ücret öder, sonra da üniversitenin o kadar da iyi bir üniversite olmadığını öğrenir.

Böylesi güçlü beklentiler düş kırıklığı ile sonuçlandığında, ortaya çıkan çelişkinin büyüklüğü yapılan işin miktarının, harcanan çabanın ya da bireyin yaptığı herhangi bir türden özverinin doğrudan bir işlevidir. "Bu üniversiteye girmek için 100 dolar ödedim" bilişi üniversitenin iyi bir üniversite olmadığı bilişi ile biraz çelişkili-

dir; "Oraya girmek için 4000 dolar ödedim" bilişi ise daha da çelişkilidir. Böylece, başlangıçta yapılan yatırım arttıkça çelişki ve dolayısıyla çelişkiyi azaltma çabası da artacaktır. Eğer, çelişkiyi azaltma, sonucun yeniden değerlendirilmesi yolu ile gerçekleştirilebilirse (üniversitenin gerçekten oldukça iyi olduğuna karar verme), başlangıçtaki yatırım arttıkça, yeniden değerlendirme gereksinimi de artacaktır.

Bu tür bağlanmaların sonuçları beklentilere uymadığında, çelişki değişik bir dizi yolla azaltılabilir. Birey için bu yollardan biri, işlerin pek de kötü gitmediğine kendisini inandırmaktır. Örneğin, üniversiteye girmek için 4.000 dolar ödedikten sonra girdiği fakültenin gerçekten iyi bir fakülte olduğuna kendisini inandırmak eğilimindedir. Onun için diğer bir olasılık da beklentisinin biraz yanlış ama temel fikrin doğru olduğuna karar vermektir. Bu, dünyanın sonunun geldiğini kestiren bir grubun tepkisi idi (Festinger ve ark., 1956). Bu gruptaki insanlar dünyanın belirli bir günde bozulacağına, fakat kendilerinin başka gezegenlerden bir uzay gemisi tarafından kurtarılacaklarına inanmışlardı. Grup dışarıya kapalı kalmış, yayınlara konu olmaktan kaçınmış ve inançları konusunda genellikle sessiz kalmıştı. Kestirilen gün gelip de dünyanın yıkılıp yok olmadığını gördüklerinde, önceleri büyük bir şaşkınlık yaşamışlardı. Ancak, tepkileri, inançlarını bırakıp normal yaşama dönmek biçiminde olmadı. Bu, planları için harcadıkları onca çabanın neden olduğu çelişkiyi azaltmayacaktı. İnançlarını bırakmak yerine, beklenen günün ertelendiğine, fakat dünyanın sonunun yakın olduğuna karar verdiler. Ek olarak, biçemlerini (stillerini) de oldukça değiştirmişlerdi. Sessiz kalıp, yayınlardan kaçınmak yerine, birdenbire, seslerini duyurmaya, yayınlarda görülmeye başladılar. Çabalarının dünyanın sonunun ertelenmesine yol açtığını ileri sürdüler. Böylece, inançlarına olan büyük bağlılıklarını gösterdiler ve ayrıca kendilerini desteklemeleri için başkalarını yanlarına çekmeye çalıştılar. Büyük bir olasılıkla, bu, başlangıçtaki inançlarının temelde doğru olduğunu ve gerçekten giderek daha fazla insanın kendilerine katıldığını göstererek yaşadıkları çelişkiyi azaltabilirdi.

Uzun süreli bağlanma

Karar sonrası çelişkinin büyüklüğünü bir dizi farklı etmen belirler. Çelişki azaltıcı bir mekanizma olarak tutum değişikliği yaratmada bir anahtar, kişinin karara bağlanmışlığını korumaktır. Kişi kendisini geri dönülemez biçimde davranışına bağlanmış hissettiği sürece, çelişki tutum değişikliğini kolaylaştıracaktır. Fakat eğer kişi,

iyi sonuç vermediğinde kararla ilişisini kesebileceğini, ya da ona hiç uymayabileceğini düşünürse, ortada çelişki olmayacak ve tutum değişikliği de görülmeyecektir. Eğer birinci dönemin yarısında bir başka üniversiteye geçebileceğinizi ve ödediğiniz ücretin büyük bölümünü geri alabileceğinizi bilirseniz, bir üniversiteye ücret olarak 4000 dolar ödemiş olmak çok az bir çelişki yaratacaktır.

Wilhelmy (1974) bir kişi artık kendisini bir karara bağlanmış hissetmemeye başladığında çelişkinin nasıl güç yitirdiğini gösteren bir çalışma yapmıştır. Yaptığı deneyde, denekler bir dizi çok acı eriyiği tatmak zorunda idiler. Bundan sonra kendilerinden ilerde yapılacak ve aynı türden nahoş eriyiklerin tadına bakmayı içeren bir deneye katılma sözü vermeleri istendi. Bu iş için kendilerine küçük bir miktar para (1 ya da 3 dolar) ödenecekti. Ve hepsi deneye katılmaya söz verdiler. Bundan sonra denekler iki gruba ayrıldılar. Bağlanma denekleri ilk deneye katılmayı sürdürdüler. Fakat bağlanmama denekleri deneye katılmadan önce, araştırmacı, deneyin parasızlık yüzünden yapılamayacağını, dolayısıyla deneklerin söz vermelerine gerek kalmadığını söyledi. Diğer bir deyişle, deneklere, verdikleri söze çok fazla bağlanmamalarını söyledi. Son olarak bütün denekler, tadına baktıkları eriyikleri değerlendirdiler. Bağlanma denekleri eriyikleri, bağlanmama deneklerinden çok daha hoş olarak değerlendirdiler. Büyük bir olasılıkla, bu ikinci grup denekler ileride tat bakmaya artık bağlanmış hissetmedikleri zaman, ortada azaltılması gereken bir çelişki duymadılar ve tada bakma kararını haklı göstermek için eriyiklere ilişkin tutumlarını değiştirme gereği duymadılar.

Seçme özgürlüğü

Çelişkinin yaşanması için kritik bir ön koşul, karara ilişkin olarak seçme özgürlüğü duygusudur. Eğer özgürce ve sağlam kafa ile Chevrolet marka arabayı seçmişseniz, karar sonrası azaltılması gereken çelişkiniz var demektir. Fakat çoğu kez yaptıklarımız konusunda pek fazla seçme özgürlüğüne sahip olduğumuz duygusu taşımayız. Ne olduğunu bilmemize fırsat bulamadan pazarlamacı, bir kontrat yapmaya ve peşinatı yatırmaya bizi ikna etmiş olabilir. Ya da, eski arabamız bir kazada hurdaya dönmüş ve Chevrolet tek seçenek olarak karşımıza çıkmış olabilir. Seçme özgürlüğü duygusunun bulunmadığı durumlarda çelişki sözkonusu olmayacaktır.

Seçme özgürlüğü duygusunun önemi iletişim kaynağının inanılabilirliği üzerinde yapılan bazı deneylerde gösterilmiştir. Temel düşünce şudur; eğer inanılabilirliği düşük ya da sevmediğimiz bir ileti-

şim kaynağını dinlemeyi seçersek, bu seçim çelişki yaratır. Böyle bir çelişkiyi azaltmanın bir yolu kaynağa ve sunduğu iletişime ilişkin tutumumuzu değiştirmektir: eğer onu dinlemeye özgürce karar vermişsek, ne dediğini bilen biri olmalıdır. Böylece, seçme özgürlüğü duygusunun bulunmadığı durumlarda, bilişsel çelişki kuramının kestirmesi, daha önce tartışılan kestirme gibidir: Çekici kaynaklar çekici olmayanlardan daha ikna edici ya da etkili olmalıdırlar. Fakat dinleyici etkin ve özgür bir biçimde bir iletişimi dinlemeye karar verdiğinde, çelişki yaşanacak ve kestirme değişecektir. Olumsuz bir kaynağı dinlemeyi seçme bilişsel çelişkiye yol açar ve bu çelişki kişinin tutumunu kaynağın konumu ile uyumlu duruma gelecek biçimde değiştirmesi ile azaltılabilir. Olumlu bir kaynağı dinlemeyi seçme bilişsel çelişkiye yol açmaz, bu nedenle de, tutum değiştirme doğrultusunda daha az bir baskı söz konusu olmalıdır.

Bu görüşü sınamak için bir dizi deney yapılmıştır Jones ve Brehm (1967) NCAA'nın (Ulusal Üniversite Atletizm Birliği) halkla ilişkiler bölümü başkanı olarak tanıttıkları bir kaynağın üniversite öğrencilerine ya deneyimlerini anlatmasını (olumlu kaynak); ya da sorumsuzlukları, tembellikleri ve benzerleri açısından onları eleştirmesini (olumsuz kaynak) sağladılar. Sonra, iletişimi (Üniversitelerarası spor etkinliklerine son verilmesi konusunda bir tartışma) dinleme konusunda deneğin seçme özgürlüğünü değişimlediler. Seçme özgürlüğünden yoksunluk koşulunda, denek başından sonuna kadar deneye katılmak zorunda bırakıldı, katılmak isteyip istemediği sorulmadı. Yüksek seçme özgürlüğü koşulunda, araştırmacı deney boyunca iki kez her şeyi kesip deneğe istemiyorsa iletişimi dinlemek zorunda olmadığını söyledi ve her keresinde onu dinlemeye razı etti. Beklendiği gibi, sonuçlar seçme özgürlüğünün olumsuz kaynakla, seçme özgürlüğünden yoksunluğun ise olumlu kaynakla daha yüksek bir uyuşmaya yol açtığını gösterdi.

Bu temel çalışma sonraları daha gerçekçi durumlarda yapılmıştır. Himmelfarb ve Arazi (1974) sözde bir devlet memuru olan kaynaktan Tel-Aviv ve Haifa Üniversitleri'nde öğrenci harçlarının arttırılmasını önermesini istediler. Öğrencileri kötülemesi ya da övmesi istenerek kaynağın sevilebilirliği değişimlendi. Yine yüksek seçme özgürlüğü koşulunda olumsuz kaynağın daha etkileyici olduğu görüldü. Seçme özgürlüğünden yoksunluk koşulunda ise, tersi doğru idi. Son olarak, Cooper, Darley ve Henderson(1974) siyasal propagandacılardan, vergi yasalarında bir değişikliği savunmak üzere kapı kapı dolaşmalarını istediler. Bunlardan bazıları "hippi" görünümünde (olumsuz kaynak) iletişimlerini iletirlerken, diğerleri daha alışılmış bir biçimde giyiniktiler. Hippi propagandacıları din-

lemeyi seçen denekler, daha alışılmış görünümdekileri dinlemeyi seçenlerden daha fazla etkilenmişlerdi. Genel olarak, olumsuz kaynakları dinleme konusunda yüksek bir seçme özgürlüğü bulunsa bile, en ikna edici kaynaklar olmaları olasılığı bize düşük görünmektedir. Fakat bu bulgular böyle bir olgunun bazen görülebileceğini ortaya koymaktadır; ayrıca bu bulgular bilişsel çelişki kuramının oldukça geniş bir uygulama alanının bulunduğunu da göstermektedir.

Sonuçların kesinliği

Karar sonrası etkilerin ilginç yönlerinde biri, yeniden değerlendirmeye, yalnızca, kararın sonucunun kesin olduğu durumlarda başvurulmasıdır. Eğer, bir kişi iki seçenekten birini yeğler de hâlâ ikisini de elde edebileceğine inanırsa, çelişki doğmayacak ve dolayısıyla, bir yeniden değerlendirme de söz konusu olmayacaktır(Allen, 1964; Jecker, 1964). Bir çalışmada, üç grup denekten bir dizi şarkı plağını değerlendirmeleri istendi. Sonra en yüksek değer verdikleri iki plaktan birini seçmeleri istendi. Birinci gruba seçtikleri plağın kesinlikle kendilerine verileceği, ikinci gruba seçmedikleri plağı almaları olasılığının da oldukça yüksek olduğu, üçüncü gruba ise bu olasılığın bulunduğu fakat çok düşük olduğu söylendi.

Bütün plakları daha önce bir değerlendirmeden geçirmiş ve seçimi yaptıktan sonra tekrar değerlendirmişlerdi. Yalnızca, seçmedikleri plağın kendilerine verilmeyeceğinden emin oldukları durumlarda yeniden değerlendirme yapıldığı gözlenmiştir. Her iki plağı da almaları için çok küçük bir olasılığın bile bulunduğu durumlarda değerlendirmelerinde çok az bir değişme söz konusu idi. Öyle görülüyor ki, yalnızca, bir diğeri için bir seçenekten tümüyle vazgeçtiğimiz zaman çelişki doğmakta ve bilinen karar sonrası etki görülmektedir.

İlgili bir nokta da, kişinin kararının olumsuz sonuçlarını kestirmiş olması gerektiğidir. Yoksa bir çelişki doğmayacaktır. Bu konudaki kuramsal bir makalede Carlsmith ve Freedman (1968), birey için kötü sonucu tahmin edebilmenin bir yolu bulunmadığı sürece, kötü sonuçlanan bir seçim yapma ya da bir davranışta bulunmada çelişkili hiçbir şeyin olmadığını savundular. Yazarların dediği gibi, "hiç kimse hatasız değildir" ve bu nedenle, hiç kimse her zaman doğru kararlar vermeyi bekleyemez. Eğer, eldeki bütün bilgiler ışığında, bir seçim yapar ya da bir eylemde bulunur da bunu tümüyle yeni ve beklenmedik bir olay izlerse, birey bir çelişki yaşamamalıdır. Eğer birisi fakülteye caddenin sağından değil de

solundan gitmeye karar verir de yürürken ansızın çatının birinden kafasına bir tuğla ya da kiremit düşerse, bu çok kötü bir şanssızlıktır. Fakat (eğer ölmemişse) bir bilişsel çelişki yaşamayacaktır. "Caddenin sol atrafından yürümeyi kendim seçtim" bilişi "başıma bir tuğla düştü" bilişi ile çelişkili değildir. Ne açıdan bakılırsa bakılsın, bu iki biliş birbiri ile çelişkili değildir. Öte yandan, eğer aynı kişi, belki de geçen hafta üç kişinin başına daha tuğla düşmüş olduğunu bildiği için, caddenin solundan yürüdüğünde başına tuğla düşmesi olasılığının bulunduğunu biliyor idiyse, kafasında bir çelişki yaşayabilirdi. Bilişsel çelişkiyi yaşayabilmek için kişinin kendisini **sorumlu hissetmesi** zorunludur. Eğer, doğru ya da yanlış, olumsuz sonuçları önceden görebilmenin olanaksız olduğuna kesin olarak inanmışsa, olumsuz sonuçlara ilişkin olarak ortada çelişkili hiçbir durum yoktur. Öte yandan, olumsuz sonuçları önceden görebileceğine inanıyorsa (bunun mantıksal olup olmaması önemli değildir) çelişkiyi yaşayacaktır.

Öyle görülüyor ki, çelişki, yalnızca bir seçim ya da kararın olumsuz sonuçları kestirilebilir olduğunda yaşanmaktadır. Bu kuramsal çözümleme, bir dizi güzel çalışmada desteklenmiştir. Bunların ilkinde Brehm ve Jones (1970) deneklerden, tıpkı daha önce anlatılan seçme özgürlüğü çalışmasında olduğu gibi, iki plaktan birini seçmelerini istediler. Fakat bu seçime ilişkin olarak ek olumlu ve olmusuz sonuçlar vardı; eğer denek doğru plağı seçtiyse, ek olarak, bir de sinema bileti kazanacaktı, fakat yanlış plağı seçtiyse, sinema bileti kazanamayacaktı. Buradaki önemli ya da kritik değişiklik, seçime ilişkin bu ek sonuçların önceden kestirilebilip kestirilememesi idi. Bu nedenle, "kestirilebilirlik" koşulunda araştırmacı deneğe, seçimini yapmadan önce, sinema bileti kazanması olasılığından söz etti ve eğer biraz düşünürse, hangi plağın doğru plak olduğunu belki çıkarabileceğini söyledi (örneğin, biletlerin ilişik olduğu plak gibi). "Kestirilemezlik" koşulunda ise deneklere biletlerden ancak seçimlerini yaptıktan sonra söz edildi. Sonra, bütün denekler ilk seçtikleri plakları değerlendirdiler. Bilişsel çelişki kuramının kestirimi, kişinin seçiminin önceden kestirilebilir olumsuz sonuçlarla en yüksek; kestirilebilir olumlu ya da kestirilemez olumsuz sonuçlarla çok daha düşük düzeylerde çelişkiye yol açacağı yönündedir. Çizelge 12-2'de görüldüğü gibi, verilerin gösterdiği de budur. Cooper (1971) ve Brehm (1971) tarafından yapılan daha sonraki çalışmalar da benzer sonuçlar vermiştir.

ÇİZELGE 12-2
Seçimin sonucunun bir işlevi olarak ortalama çelişki azalımı

	Kestirilebilir	Kestirilemez
Olumsuz sonuçlar (bedava bilet yok)	+ 1.73	+ 0.25
Olumlu sonuçlar (bedava bilet var)	+ 0.38	+ 1.07

Rakamlar seçilen nesnenin seçimden sonra değerindeki artışla seçimden hemen sonra reddedilen nesnenin değerindeki düşmenin toplamını göstermektedir.
Kaynak: Brehm ve Jones'dan uyarlanmıştır (1970, s. 427).

Sonuçlar için sorumluluk

Ancak, öyle anlaşılıyor ki, karar sahibi sonuçlardan sorumlu olduğunu hissettiği sürece, kestirilemeyen olumsuz sonuçlar bile çelişkiye yol açmaktadır. Sonuçlar için kendisini sorumlu bulmazsa, sonucun ne kadar yıkıcı olduğuna bakılmaksızın, ortada çelişki olmayacaktır. Eğer, kendisini sorumlu hissederse, sonuçlar önceden kestirilebilir olsa da olmasa da, kişi çelişkiyi yaşayacaktır.

Durumda seçme özgürlüğü algılamanın önemi –sonuçların tümü için sorumluluk hissetme "mantıksal" olsa da olmasa da–, tüm sonuçlar için algılanmış sorumluluğu da birlikte getirmesinden kaynaklanır. Daha önce yükleme kuramına ilişkin olarak gördüğümüz gibi, davranış ne zaman seçme özgürlüğünün bulunduğu bir durumda gerçekleşse, insanlar içsel ya da kişisel yüklemeler yapmak ve nedeni içsel olan eylem her neyse ona sorumluluk yüklemek eğilimindedirler. İster Naziler'in Yahudileri toplu kıyımları gibi büyük boyutlarda olanları olsun, ister Watergate olayı gibi küçük boyutlarda olanları olsun, siyasal felaketler sonrasının önemi buradan kaynaklanır. Sorun, sanık ya da suçluların yalnızca "emirleri yerine getiriyor" olup olmadıklarıdır; yani seçme özgürlüğüne sahip miydiler ve dolayısıyla, sonuçlar için bir sorumlulukları var mı idi? Böyle sorunlara ilişkin olarak, bilişsel çelişki yaklaşımının önemi, seçme özgürlüğüne sahip olmadıklarını hissettiklerinde insanların sonuçlar için sorumluluk duymamalarından ve onları savunmak zorunda olmamalarından kaynaklanır. Yalnızca "emirlere uyduklarına" inanan insanlar, kendi davranış ya da eylemlerini daha kolay eleştirirler. Fakat ilk kararı veren ve bunu özgürce yaptığına inanan insanlar, eylemlerini daha güçlü bir biçimde sa-

vunmak zorundadırlar.

Pallak ve arkadaşları bu denenceyi desteklemek üzere bir dizi çalışma yaptılar. Bunların ilkinde (Pallak, Sogin ve Van Zante, 1974) çelişki azaltma ile tutarlı olarak, sıkıcı bir iş, daha olumlu bir doğrultuda, yeniden değerlendirildi. Bu, denek işi yüksek düzeyde algılanmış seçme özgürlüğü koşulları altında tamamladığı sürece olumsuz sonuçların (yapılan işin yalnızca bir zaman kaybı olduğunu öğrenme) iş bitirilinceye kadar bilinmediği durumlarda bile böyle idi.

İkinci bir deneyde, algılanan seçme özgürlüğü, yine bilişsel çelişki çözümlemesi ile tutarlı olarak, yalnızca kestirilmeyen olumsuz sonuçlar söz konusu olduğunda, işe ilişkin olarak daha olumlu değerlendirmelere yol açtı. Yazarların da dediği gibi, "başlangıçtaki gönüllülük kestirilemeyen sonuçlar için sorumluluk duymayı sağlıyor olabilir."

Daha sonraki çalışmalarında araştırmacılar (Sogin ve Palak 1976) bu etkinin bir içsel yüklemeye bağlı olduğuna işaret ettiler. Eğer, olumsuz sonuçlar deneğin kendisini sorumlu bulduğu birşey nedeniyle ortaya çıkmışsa, etkiler kestirilebilse de kestirilemese de, bilişsel çelişki yeniden değerlendirmesi olacaktır. Denekler rastgele seçilmiş rakamları kopye etmekten oluşan çok sıkıcı bir işi tamamlamak zorunda idiler; yaptıkları işin yararı deneğin işini(rastgele seçilmiş rakamları yazma) gerçekten doğru yapıp yapmadığına bağlı idi. Dışsal ya da çevresel yükleme koşulunda, bu şansa bağlıydı. Sonuçta seçme özgürlüğünün, yalnızca, içsel yükleme koşulunda bir bilişsel çelişki etkisine (örneğin, işin daha olumlu bir yönde yeniden değerlendirmesi) yol açtığı ve sonuçların kestirilebilir olup olmamasından bağımsız olduğu görüldü. Bu durum Çizelge 12-3'de de görülebilir. Düşük düzeyde seçme özgürlüğü durumunda hiçbir şeyin pek fazla farklılık yaratmadığına dikkat ediniz; ortada bir çelişki yoktur. Ve dışsal yüklemelerle sonuçlar pek bir şey farkettirmez. Bütün bu durumlarda, denekler, davranışlarını dış güçlerin yönlendirdiğini hissetmektedirler ve bir çelişki yaşamamaktadırlar. Fakat yüksek seçme özgürlüğü ile içsel bir yükleme, **ikisi birlikte**, yapılan işin çok daha olumlu bir yönde değerlendirilmesine neden olurlar. İşte bu bilişsel çelişki etkisidir.

Böylece, kestirilemez olumsuz sonuçlara ilişkin olarak, önemli olan bireyin daha önceki kendi davranışının bunlardan sorumlu olduğunu hissedip etmemesidir. Algılanmış seçme özgürlüğünün böylesine önemli olmasının nedeni budur. Bir kişi kötü sonuçlanan bir şeyi seçtiğinde, sonuç için kendisini sorumlu tutar ve bu durum onda bir bilişsel çelişkiye yol açar.

ÇİZELGE 12-3
Başlangıçtaki seçme özgürlüğü, kestirilebilir ya da kestirilemez olumsuz sonuçlar ve içsel ya da dışsal nedensellik yüklemenin yapılan işi yeniden değerlendirme üzerindeki etkisi

Olumsuz sonuçlar	Yüksek Seçme özgürlüğü	Düşük Seçme özgürlüğü
Kestirilebilir		
İçsel yükleme	46.42	33.50
Dışsal yükleme	31.50	33.42
Kestirilemez		
İçsel değerlendirme	46.00	32.53
Dışsal değerlendirme	30.27	37.67

Not: Ortalamanın yüksek olması ölçüsünde yapılan işe ilişkin değerlendirme yüksektir.
Kaynak: Sogin ve Pallak, 1976, s. 305.

TUTUMA UYMAYAN DAVRANIŞ

Bilişsel çelişki kuramının en sık uygulandığı durumların bir diğeri, tutuma uymayan davranıştır. Belki de en ilginç uygulaması olmamakla birlikte, bu, ayrıca kuramın en tartışmalı uygulamasıdır. Çünkü bilişsel çelişki kuramı burada tutumlara özendiriciler ve yükleme kuramı yaklaşımları ile çok açık bir biçimde çatışmaktadır. Önce bilişsel çelişki çözümlemesini ve ondan kaynaklanan çalışmaların bazılarını, sonra da bu duruma ilişkin çelişkili bazı yorumları tartışacağız.

Bilişsel çelişki açısından çözümleme oldukça yalın ve açıktır. Bir birey sahip olduğu bir tutumla çelişkili bir davranışta bulunduğunda, bilişsel çelişki doğar, çünkü bu davranışta bulunmayacağı doğrultusunda bir tutuma sahiptir. Eğer birisi, bir savaş karşıtı (pasifist) ise Deniz Kuvvetleri'ne gönüllü olarak katılmayacaktır. Eğer bunu yaparsa, bilişsel çelişki ortaya çıkacaktır. Bu tutarsızlık ya da çelişki bir dürtü gibi işler ve bunu azaltma doğrultusunda bir eğilim vardır. Kişi bunu savaş karşıtlığına ilişkin tutumunu değiştirerek yapabilir. Çok sıkıcı olduğuna inandığı bir işin bir başkasına gerçekten zevkli bir iş olduğunu söylemesi sağlanan birisi bilişsel çelişkiyi yaşar. Bu çelişkiyi işi daha olumlu bir açıdan

değerlendirerek azaltabilir - eğer iş gerçekten zevkli ise, söyledikleri doğrudur ve bilişsel çelişki ortadan kalkar.

Bir kişi ne zaman tutumuna uymayan bir davranışta bulunsa, biraz çelişki duyacak ve tutumunu değiştirmek eğiliminde olacaktır. Durumdaki öteki ögenin (davranışta bulunduğuna ilişkin bilgisi) kolayca değişmediğini unutmamak gerekir. Gerçekten, davranışta bulunmuştur ve kendisini bunun tersine inandırabilmesi güçtür. Buna uygun olarak, baskının büyük bölümünden kurtulma tutum değiştirilerek başarılır. Bu çözümleme, tutuma uymayan bir davranışta bulunmanın niçin ilgili tutumda değişikliğe yol açmak eğiliminde olduğuna ilişkin bir açıklama getirir. Çelişkili, tutuma uymayan ya da ters düşen davranış çelişkiye yol açar. Bu çelişki, en kolay, tutum davranışla daha az çelişkili olacak şekilde değiştirilerek azaltılabilir.

Bir sonraki soru, böylesi bir davranışın sonucu olarak, ne kadarlık bir tutum değişikliği olacağını neyin belirlediği sorusudur. Sonuç olarak, ortaya çıkan bilişsel çelişki arttıkça onu azaltmak için gereken tutum değişikliği de artacaktır. Daha önce de tartışıldığı gibi, uyarılan bilişsel çelişkinin büyüklüğü, uyumlu ve çelişkili ögelerin önem ve sayılarına bağlıdır. Daha tam olarak belirtmek gerekirse, durumda bireyi tutarsız davranışta bulunmaya zorlayan, ya da onun davranışta bulunmasına neden olan herhangi bir şey tutarlı bir ögedir ve bilişsel çelişkiyi azaltacaktır.

Öte yandan, tutumuna ters düşen davranışta bulunabilmesi için birey üzerinde yeteri kadar bir baskının bulunması zorunludur. Bir nedeni olmadıkça kişi normalde tutumlarına ters düşer biçimde davranmaz. Bu yüzden, kişiyi tutumuna ters düşen davranışlarda bulunması yönünde belirli bir düzeyde baskı altında birisi olarak düşünün. Baskı davranışa neden olacak kadar güçlü olmak zorundadır. Ancak, bu düzeyin ötesinde kişi üzerindeki baskı arttıkça, sonuç olarak doğacak bilişsel çelişki ve dolayısıyla tutum değişikliği azalacaktır. En uygun baskı düzeyi, bu nedenle, davranışı ortaya çıkarmaya ancak yetecek bir düzeydir; davranışı ortaya çıkarmak için yeterli, fakat bilişsel çelişkiyi ortadan kaldırmak için yetersiz. Bu varsayım, oldukça farklı bir dizi durumda, değişik etmenlerin tutuma ters düşen davranışın yol açtığı tutum değişikliği üzerindeki etkisi açısından ilginç ve uyarıcı kestirmelere yol açmıştır.

Tehditler

En doğrudan ve güçlü baskılar arasında tehditler gösterilebilir. Bireyi belirli bir davranışta bulunmaya zorlamanın bir yolu onu ceza

ile tehdit etmektir. Eğer gelir vergisini ödemez, ev ödevini yapmaz, kulaklarının arkasını yıkamaz, askere gitmemekte direnirse cezalandırılır. Tehditler ayrıca insanların şöyle ya da böyle davranmalarını önlemek için de kullanılırlar. Eğer, birisi çok hızlı araba kullanırsa, pasta kutusundan pasta çalarsa, yasaklanmış bir oyuncakla oynarsa, marihuana içerse cezalandırılabilir. Olası cezaların şiddeti büyük ölçüde değişir ve bu doğaldır. Hafif bir azar işitebilir, tatlısından olabilir, 100 dolar ceza ödeyebilir, tutukevinde beş yıl yatabilir, ya da hatta idam cezasına bile çarpıtrılabilir. Ceza tehdidinin istenen davranışa yol açacak ya da önlemeyi amaçladığı davranışı önleyecek kadar güçlü olduğunu varsayarak, daha şiddetli ceza tehditlerinin daha az tutum değişikliğine neden olacağı söylenebilir.

Aronson ve Carlsmith (1964) ve Freedman (1965) tarafından yapılan deneylerde çocuklara bir grup oyuncak gösterilerek bunlardan biri ile oynamaları yasaklanmıştır. Bu özel oyuncakla oynamaları durumunda hafif ya da şiddetli cezalarla tehdit edilmişlerdir. Bu koşullar altında, eğer itaat etmiş ve oyuncakla oynamamışlarsa bilişsel çelişki ortaya çıkmıştır. "O oyuncakla oynamak isterdim" bilişi "Onunla oynamadım" bilişi ile çelişkilidir. Eğer, ilgili başka bilişler yoktuysa oyuncağı sevmeleri, onunla oynamak istemeleri sonucuna yol açacaktı. Bu durumda tehdit, tutarlı bir öge olarak işlev görmüştür: "Eğer, onunla oynarsam cezalandırılacağım." Anahtar nokta, daha şiddetli tehdidin daha güçlü bir tutarlı öge oluşturması ve toplam olarak daha küçük bir çelişkiye yol açmasıdır.

Eğer, çocuklar oyuncakla oynamamışlarsa, doğan çelişki, oyuncağa ilişkin tutumlarında bir değişikliğe neden olmalıydı. Bilişsel çelişkiyi azaltmanın uygun bir yolu, oyuncağın çekici olmadığına karar vermek ya da onunla oynamanın yanlış olduğu düşüncesini kabul etmek olacaktır. Her iki değişiklik de çocukların tutumlarını davranışları ile daha az çelişkili hale getirecektir. Çelişki büyüdükçe bu tür değişiklikler de artacaktır. Ve tehdit büyüdükçe çelişki azaldığı için, daha hafif tehditler daha fazla tutum değişikliğine yol açacaktır. Böylece, oyuncakla oynamalarını önlemek için hafif bir tehdit kullanıldığında çocuklar, şiddetli tehdidin kullanıldığı durumda olduğundan daha fazla tutum değişikliği yaşayacaklardır.

Bu deneylerde, hafif ya da şiddetli cezalarla tehdit edilmelerine bakılmaksızın, çocukların hiç biri oyuncakla oynamamıştır, çünkü her iki tehdit de oynamalarını engelleyecek kadar güçlü idi. Aronson ve Carlsmith çalışmasında, çocuklar deneyin bu noktasında oyuncağı yeniden değerlendirmişlerdir. Freedman'ın çalışmasında

ilk oturumdan birkaç hafta sonra bir başka araştırmacı gelmiş ve çocuklara eğer isterlerse bazı oyuncaklarla oynamalarına izin vermiştir. Önceden yasaklanmış olan oyuncak bunlardan biridir ve onunla oynamama konusunda hiçbir şey söylenmemiştir; eğer isterse onunla oynamakta özgürdüler. Bu ikinci oturumda, çocukları oyuncakla oynamaktan alıkoyabilecek tek şey, onunla oynamanın yanlış olduğu ya da artık istenen, çekici bir oyuncak olmadığı inancı idi. İki deneyin sonuçları Çizelge 12-4'te görülmektedir. Aronson ve Carlsmith çalışmasında çocukların yasak oyuncağa ilişkin değerlendirmelerini hafif tehdit altında, şiddetli tehdit altında olduğundan, daha fazla düşürdükleri görülmektedir. Benzer biçimde, Freedman'ın çalışmasında hafif tehdit koşulunda, ağır tehdit koşulunda olduğundan daha az sayıda çocuk, fırsat verildiğinde oyuncakla oynamıştır. Daha ağır tehdit, büyük bir olasılıkla, durumda tutarlı bir öge olarak işlev görmüş ve ilk oturumda oyuncakla oynamamadan kaynaklanan çelişkiyi azaltmıştır. Hafif tehdit koşulunda daha büyük çelişki, ya oyuncak değiştirilerek, ya da onunla oynamanın yanlış olduğuna karar verilerek azaltılmıştır.

Bu ilişkinin sonuçları çok ilginçtir. Elden geldiğince, şiddetli tehditlerden kaçınılması gereğine işaret etmektedir. Kullanılan tehdidin hafifliği ölçüsünde, beklenen tutum değişikliği artacaktır. Örneğin, anababa, çocuklarına dürüst olmayı öğretmek istiyorlarsa, bunu güçlü tehditler kullanmadan yapmaya çalışmalıdırlar. Yalnızca hafif tehditleri kullanarak başarılı olmuşlarsa; çocuğun dürüstlüğün iyi, çalmanın kötü olduğu değerini benimsemesi olasılığı daha yüksektir. Eğer, anababa tersine, ağır tehditleri kullanırlarsa, çocuğu dürüst davrandırmada başarılı olsalar bile, çocuğun dürüstlüğün kendi başına iyi bir değer olduğunu kabul etmesi olasılığı daha düşüktür. Yakalanma olasılığı bulunan durumlarda dürüstlüğün en iyi taktik olduğuna ve dolayısıyla, anababası yanında iken dürüst davranmaya karar verebilir. Tehdit (anababa) ortamdan uzaklaştığında, onu dürüst davranmaya devam ettirmek için çok yetersiz bir iç tutum değişikliği yaşayacaktır.

Aynı şey, yasal sistem için de doğrudur. Eğer amaç insanları ağır uyuşturucuların tehlikeli olduklarına ve kullanılmamaları gerektiğine inandırmaksa, bunu yapmanın en iyi yolu, onları olası en hafif cezalarla tehdit etmek olacaktır. Eğer, bir kişi yirmi yıl tutukevinde yatmaktan korktuğu için uyuşturucu kullanmıyorsa, uyuşturucuya ilişkin tutumunda çok az bir değişiklik yaşayacaktır. Yakalanıp kovuşturulma korkusunun bulunmadığı bir duruma ilk girdiğinde onu kullanmak eğilimindedir, çünkü ona karşı içten olumsuz hiç bir duygusu yoktur. Öte yandan, eğer on dolarlık bir

ÇİZELGE 12-4
Tehdit büyüklüğünün yasaklanmış davranış üzerindeki etkisi

Koşul	Yasaklarmış oyuncağa Verdikleri değeri düşürenlerin yüzdesi[a]	Yasaklanmamış oyuncakla oynamayanların yüzdesi[b]
Hafif tehdit	36	71
Ağır tehdit	0	33

Kaynaklar:
[a]Aronson ve Carlsmith (1963)
[b]Freedman (1965)

ceza yüzünden uyuşturucu kullanmaktan kaçınırsa, uyuşturuculara ilişkin tutumunu değiştirme olasılığı daha yüksektir. Bu nedenle, yakalanıp kovuşturulma korkusunun bulunmadığı bir durumda bile uyuşturucu kullanmamak eğilimindedir, çünkü ona ilişkin tutumu değişmiştir. Kuşkusuz, eğer on dolarlık ceza onu uyuşturucu kullanmaktan alıkoyamamışsa hiçbir değişiklik olmayacaktır, çünkü ortada tutuma ters düşen davranış yoktur. Dolayısıya, en uygun tehdit yalnızca davranıştan alıkoymaya yetecek kadar güçlü bir tehdittir.

Olumlu özendiriciler

Tıpkı tehditlerin insanları istediklerini yapmaktan alıkoymak için olumsuz neden işlevi görmeleri gibi, söz verilmiş ödüller ve diğer özendiriciler de insanlara başka türlü yapmak istemeyecekleri şeyleri yaptırabilir. Her iki yoldan da arzu, tutum, değer ya da isteklerine ters düşen davranışlarda bulunmaları için insanlara baskı yapıyoruz. Davranışta bulundurmaya ancak yetecek kadarından sonra özendiricilerdeki herhangi bir artış yalnızca çelişkiyi azaltmaya hizmet eder.

Bir dizi özendirici üzerinde çalışılmıştır. Bunlardan biri sıkıcı bir işi yapmak için gerekli nedenin ya da mazeretin ağırlığıdır. Eğer birisi, aşırı derecede sıkıcı bir etkinliğe gönüllü olarak girerse, genellikle, bilişsel çelişki duymaktadır. Çünkü etkinliğin sıkıcı olduğuna ilişkin bilgisi, o etkinlikte bulunduğuna ilişkin bilgisi ile çelişkilidir. Kişi kendisinden istenen şeyin bilimsel olarak yararlı olduğuna ya da başkalarına yardımcı olacağına inanabilir. İşi yapması için böyle bir nedeni olduğunda daha az çelişki yaşayacaktır.

Onun bir işe yaramaz olduğuna inandığı durumda ise daha büyük bir bilişsel çelişki yaşayacaktır. Bunu sınamak için Freedman (1963), deneklere yaptığı çalışmanın sayı kavramları ile ilgili olduğunu ve deneysel yöntemin büyük sayıda rastgele (random) sayılar yazmalarını gerektirdiğini söyledi. Bu iş karşılığında aldıkları özendirici miktarı, bazı deneklere yaptıkları işin çok yararlı olduğu söylenerek, diğerlerine (düşük mazeret grubu) ise gerekli bütün oturumların önceki hafta yapıldığı ve verilerin halihazırda çözümlenmekte olduğu söylenerek değişimlendi; bu testler yapılacaktı, çünkü önceden planlamışlardı, fakat onlardan elde edilecek veriler sonuçların çözümlenmesine karıştırılmayacaktı.

Bundan sonra bütün denekler 12 dakika grafik kağıtları üzerindeki küçük karelere rastgele sayılar yazmaktan oluşan işi yapıtlar (Bu aşırı derecede sıkıcı ve zevksiz bir iştir ve 12 dakika yaklaşık çoğu insanın dayanma gücünün sınırını oluşturmaktadır.) İş tamamlandığında, deneklerden onun ne kadar zevkli bir iş olduğunu belirtmeleri istendi. Düşük bir özendirici ile işi yapan denekler, onu, yüksek özendirici ile yapanlardan daha çok sevdiklerini söylediler. Bu konudaki diğer araştırmalarda da görüldüğü gibi, birisinin bir şeyi yapmak için ne kadar büyük bir nedeni varsa, o kadar küçük bir çelişki duyacak ve yaptığı işe ilişkin değerlendirmesini değiştirerek çelişkiyi azaltma gereksinimi o kadar düşecektir.

Bir kişiyi tutumuna uymayan bir davranışta bulunduran mazeretin büyüklüğünü etkileyen diğer bir etmen, bireyin kendisinden o davranışı bekleyen kişiyi sevme derecesidir. Eğer, en iyi arkadaşınız sizden birşey yapmanızı isterse –bir dolar borç verme, onu arabanızla hava alanına götürme, bir sınavda kopye çekmesine yardım etme– isteğine uyma yönünde büyük bir baskı duyarsınız. Eğer, aynı şeyleri sevmediğiniz birisi isterse daha az baskı duyarsınız. Çoğu koşullarda, bir arkadaşı geri çevirmek daha zordur. Bu nedenle, birisi için bir şey yaptığınızda, eğer o kişiyi seviyorsanız daha az, sevmiyorsanız daha fazla çelişki duyarsınız. Diğer kişiyi ne kadar çok severseniz, isteklerine uymanız (tutumunuza ters düşen davranışta bulunmanız) için mazeretiniz o kadar artacak, duyacağınız çelişki de o kadar azalacaktır. Bu durumda, sevmediğiniz birisi için tutumunuza ters düşen bir davranışta bulunma sevdiğiniz birisi için olduğundan daha fazla tutum değişikliğine yol açacaktır.

Bu etki, deneklerin iki farklı araştırmacı tarafından çekirge yemeye razı edildiği bir araştırmada gösterilmiştir (Zimbardo ve ark., 1965). Bir koşulda, araştırmacı memnun, rahat, resmilikten

uzak ve arkadaşça davrandı. İsteğini zorlanmadan ortaya koydu ve olabildiğince çekici görünebilmek için elinden geleni yaptı. Öteki koşuldaki araştırmacı soğuk, resmi, biraz saldırgan ve oldukça yasaklayıcı davrandı. Genel olarak, sevimsiz birisi gibi görünebilmek için elinden geleni yaptı. Her ikisi de bazı denekleri çekirge yemeye razı ettiler. Çekirge yemeyi kabul eden denekler bunu yaptıktan sonra, çekirgeleri ne kadar sevdiklerini belirttiler.

Bilişsel çelişki kuramının çözümlemesi bellidir. Eğer bir denek çekirge yemeyi seçmişse, çekirgeleri sevmemesi durumunda çelişki doğacaktır. Bu çelişkiyi, çekirgelere ilişkin değerlendirmesini daha olumlu yönde değiştirerek azaltabilir. Deneğin araştırmacıyı sevmesi ve çekirgeleri onun hatırına yemesi ölçüsünde tutumuna ters düşen davranışta bulunması için ek mazereti (nedeni) olacaktır. Dolayısıyla, araştırmacıya karşı sevgisi arttıkça, duyduğu bilişsel çelişki ve çekirgeleri sevdiğine karar verme gereksinimi azalacaktır.

Sonuçlar bu çözümleme ile tutarlıdır. Çekirgeleri, kötü bir araştırmacının yanında yiyen denekler, onları, iyi bir araştırmacının yanında yiyenlerden daha fazla sevmişlerdir. İyi araştırmacı, çelişkiyi azaltan bir mazeret sağlamış ve dolayısıyla, çekirgeleri yeniden değerlendirme gereksinimini de azaltmıştır.

Benzer biçimde, tutumuna ters düşen bir davranışta bulunmak için aldığı paranın miktarı arttıkça davranış sonrası bireyin yaşayacağı bilişsel çelişki azalacaktır. Festinger ve Carlsmith (1959) tarafından yapılan bir çalışmada, bir deney için gönüllü olmuş denekler aşırı derecede sıkıcı bir iş üzerinde çalışmışlardır. İşi tamamladıktan sonra, araştırmacı, yardımcısı o gün orada bulunmadığı için deneklerin yardımına gereksinimi olduğunu söyledi. Önyargının insanların bir işteki edimleri üzerindeki etkisini araştırdığını belirtti. Bir iş üzerinde çalışan bir kaç grup denek üzerinde çalışıyordu, bunlardan bazılarına iş hakkında iyi şeyler, bazılarına da kötü şeyler söylenmiş, bazılarına ise hiç bir şey söylenmemişti. Bir sonraki deneğe işe başlamadan önce, iş hakkında iyi şeylerin söylenmesi gerekiyordu. Bu aşamada araştırmacı denekten bunu kendisi için yapıp yapamayacağını sordu. Yapacağının tümü, odaya gelmekte olan deneği durdurup, ona kısaca deneyi anlatmak ve yapacağı işin çok zevkli bir iş olduğunu söylemekten ibaretti. Diğer bir deyişle, deneyi tamamlayıp çıkmakta olan bir başka denek rolü oynayacak, sıkıcı işe ilişkin olarak onu çok zevkli buldum diyerek yalan söyleyecekti.

Bu noktada, temel deneysel düzenleme yapıldı. Bazı deneklere, yardımları için 1 dolar, diğerlerine ise 20 dolar ödeneceği söylendi. Deneklerin hemen tümü bu düzenlemeyi kabul ederek, bir sonraki

deneğe yapacağı işin çok zevkli olduğunu söyledi. Ayrıca, bir de kontrol grubu vardı ve bu grubun üyelerinden söz konusu yalanı söylemeleri istenmedi. Yalanın söylenmesinden az sonra araştırmacı deneklerden işi gerçekten ne kadar zevkli bulduklarını belirtmelerini istedi. İşin oldukça zevkli olduğuna karar vermesi, deneğin duyabileceği bilişsel çelişkiyi azaltacaktı. Beklendiği gibi, deney grubundaki bütün denekler işe ilişkin zevklilik değerlendirmelerini kontrol grubundakilerden, daha fazla arttırdılar.

Fakat ilginç bulgu, 1 dolar grubu ile 20 dolar grubu arasındaki karşılaştırmada ortaya çıkmaktaydı (Çizelge 12-5). Kendilerine söyledikleri yalan için 1 dolar ödenenlerin işi, aynı yalan için 20 dolar alanlardan daha olumlu olarak değerlendirdikleri gözlendi. Bilişsel çelişki kuramı da bunu kestiriyordu. Daha büyük miktardaki para deneklerin işi yapmaları için ek bir mazeret işlevi görmüştü; dolayısıyla, durumda tutarlı ya da uyumlu bir öge idi ve toplam çelişkiyi azaltmıştı. Duyulan çelişki azaldıkça, tutum değişikliği de azalacaktı. Böylece, tutumlarına uymayan davranış için deneklere ödenen para miktarı arttıkça, tutumlarında gözlenebilecek değişiklik azalacaktı.

ÇİZELGE 12-5
Ödül miktarı ve tutum değişikliği

Koşul	İşin zevklilik derecesi	Benzer bir deneye katılmaya isteklilik
1 dolarlık ödül	+ 1.35	+ 1.20
20 dolarlık ödül	- 0.05	- 0.25

Kaynak: Festinger ve Carlsmith (1959) uyarlanmıştır.

Linder, Cooper ve Jones (1967) tarafından yapılan iki deney de benzer sonuçlar vermiştir. Bu deneylerde, çelişkinin ortaya çıkmasını belirleyen kritik etmen seçme özgürlüğü algısı idi. Denekler belirli bir konuda kendi fikirlerine ters düşen bir makale yazdılar. Bazı deneklere makaleyi yazıp yazmama konusunda seçme özgürlüğüne sahip oldukları izlenimi verilirken, diğerlerine seçme özgürlüğü verilmedi. Her koşuldaki deneklerin yarısına 2.5 dolar, diğer yarısına ise 0.5 dolar ödendi. Dört koşulda gözlenen tutum değişikliği düzeyleri Çizelge 12-6'da gösterilmiştir.

ÇİZELGE 12-6
Ödül miktarı, seçme özgürlüğü ve tutum değişikliği

Koşul	Seçme Özgürlüğü var	Seçme Özgürlüğü yok
Deney I		
0.5 dolarlık ödül	2.06	1.66
2.5 dolarlık ödül	1.64	2.34
Deney II		
0.5 dolarlık ödül	3.66	2.68
2.5 dolarlık ödül	2.72	3.46

Not: Puanlar 1'le 7 arasında bölmelenmiş bir ölçek üzerindeki değerlendirmelerdir. Puan arttıkça tutum değişikliği de artmaktadır.
Kaynak: Linder, Cooper ve Jones'tan (1967) uyarlanmıştır.

Seçme özgürlüğü durumunda bilinen bilişsel çelişki etkisi görülmüş –daha az ödül daha çok tutum değişikliğine neden olmuştur. Seçme özgürlüğünden yoksunluk durumunda ise bilişsel çelişki etkisi gözlenmemiştir –gerçekte daha fazla ödül daha fazla tutum değişikliğine yol açmıştır. Daha önce de işaret edildiği gibi, bilişsel çelişkinin doğabilmesi için seçme özgürlüğü algısına gereksinim vardır. Seçme özgürlüğü yoksa, bilişsel çelişki doğmayacak ve bilişsel çelişki kuramı çözümlemesi uygulanamayacaktır.

Daha sonraki araştırmalar tutuma uymayan davranışın bilişsel çelişkiye ve dolayısıyla, tutum değişikliğine yol açabileceği kesin koşulların belirlenmesinde yardımcı olmuştur. Bu her zaman değil, ancak bazı koşullar altında olmaktadır. Daha önce karar sonrası bilişsel çelişkiye ilişkin olarak ortaya koyduğumuz mantığın aynısını kullanarak, Collins ve Hoyt (1972), **(1) kişi, davranışının sonuçları için güçlü bir sorumluluk duygusu taşıdığında ve (2) davranışı önemli olumsuz sonuçlara yol açtığında, az ödül ya da özendiricilerin tutum değişikliği yaratmak için en iyi yol olduğunu ileri sürdüler**. Bu görüşü sınamak için, kaldıkları yurtlarda öğrenci deneklere giderek onlardan karşı cins için açık ziyaret hakkına (hemen bütün denekler açık ziyaret hakkı taraftarı idiler) karşıt bir makale yazmalarını istediler. Deneyin tasarımı, bu bölümde bilişsel çelişki kuramına ilişkin olarak üzerinde durulan bir çok başka deneyinkine benzemekteydi. Böylece, bilişsel çelişkiye ve sonuç olarak da tutum değişikliğine yol açar görünen özel koşullar üzerinde odaklaşabiliriz. Bu koşullar düşük özendiriciyi (makale için 2.5 dolar değil, 0.5 dolar ödendi), yüksek düzeyde olumsuz

sonuçları (üniversite yöneticileri makaleyi yalnızca tarihsel bir belge olarak dosyalamak yerine, üniversite politikasını belirlemede kul lanacaklardı) ve kişisel sorumluluğu (denek yalnızca bir görevi yerine getirdiğini ve makalenin içeriği için sorumlu olmadığını söylemek yerine, yazdıkları için sorumluluk yünlendiğini belgeleyen bir form imzalamıştı.) içermekteydi. Bu koşullar altında, denekler ger çekten tutumlarına uymayan davranışları doğrultusunda tutumlarını değiştirdiler. Diğer bir anlatımla, açık ziyaret hakkına daha da karşı duruma geldiler.

Bu durumda, bu koşullar, araştırmacıların en yaygın biçimde tutuma uymayan davranıştan sonra bilişsel çelişki nedeniyle tutum değişikliği gözledikleri koşullar olarak görünmektedir: **En düşük düzeyde özendirici, olumsuz sonuçlar ve kişisel sorumluluk**. Kendisini davranışa bağlarken kişi, bu koşulların bilincinde olmak zorundadır (Cooper ve Goethals, 1974; Gerald, Conolley ve Wilhelmy, 1974). Ve seçme özgürlüğü sorumluluk duygusunun temel koşuludur. Kuşkusuz, bunlar özde, karar sonrası bilişsel çelişki ve yarattığı tutum değişikliği için geçerli koşulların aynılarıdır. Bilişsel çelişki kuramcıları için, bu, başlangıçta ortaya attıklarından daha dar kapsamlı bir koşullar takımıdır. Hem karar sonrası bilişsel çelişki ve hem de tutuma uymayan davranıştan kaynaklanan çelişki, bilişsel çelişki kuramının ilk ve en genel biçiminin ortaya koyduğu kadar yaygın görünmemektedir. Fakat, bu sınırlı koşullar takımı altında oldukça güvenilir biçimde ortaya çıktıkları gözlenmektedir.

Özendiriciler kuramı

Buraya kadar tutuma ters düşen davranışı tümüyle bilişsel çelişki kuramı açısından ele aldık. Bu durumun diğer bir kavramlaştırması da öğrenme ya da özendiriciler açısından yapılmıştır. Tutumuna uymayan bir davranışta bulunan birisi, başka türlü karşılaşmayacak olduğu bilgi ve deneyimlerle karşılaşır. Nefret ettiğini düşündüğü ıspanağın tadına bakmaya razı edilen bir çocuk, ıspanağın nasıl bir tadı olduğunun farkına varacaktır; Deniz Kuvvetleri'ne katılan savaş karşıtı bir kişi Deniz Kuvvetleri'ne ilişkin olarak önceki bildiklerine oranla çok daha fazlasını öğrenecektir; ve marihuana kullanımının yasallaştırılmasını savunmaya razı edilmiş bir polis memuru, başka türlü hiç işitmeyecek ya da dinlemeyecek olduğu bazı savunmalar düşünebilir. Bu tür bilgilerle karşılaşma, kendi başına, bireyin tutumunu değiştirebilir. Ispanağın tadının iyi olduğunu ya da Deniz Kuvvetleri'nin şahane bir grup olduğunu

keşfedebilir. Dahası, kendi tutumuna ters düşen bir görüşü savunan bir kişi kendi kendisini ikna edebilir. Eğer olası en iyi savunmaları üretmeye çalışırsa, aşırı derecede ikna edici iletişimlere hedef olacaktır. Böylece, tutum değişikliği çelişki azaltmanın bir sonucu olmaktan çok alışılmış etkileyici iletişim süreci sonucu olabilir.

Tutuma uymayan davranışta bulunmaya ilişkin öğrenme etkisinin ilginç bir gösterisi Irving Janis tarafından yapılmıştır. İnsanları sigarayı bırakmaya ikna etme çalışmalarında (Janes ve Mann, 1965) sigara tiryakileri akciğer kanserine yakalanmış birisi rolü oynadılar. Denekler oynadıkları rollere aşırı derecede girdiler. Röntgenlerine baktılar, doktorla konuşur gibi göründüler, akciğer kanseri oldukları haberine tepkilerini oynadılar, kendilerini ameliyat için beklerken ve en sonunda, ameliyat masasında düşündüler. Bu, onlar için çok yeğin, duygusal bakımdan uyarıcı bir yaşantı idi. Janis bu yaşantıdan geçen deneklerin sigarayı bırakmada bu tür duygusal rol oynama yaşantılarına katılmayanlardan daha başarılı olduklarını belirtmektedir. Altı ay sonra yapılan bir izleme taramasında (Mann ve Janis, 1968) bu koşuldaki insanların büyük yüzdesi halâ sigaraya başlamamışlardı. Daha az derinliğine yaşantılardan geçen, daha az şiddetli rolleri oynayan deneklerin sigarayı bırakmada görece daha az başarılı oldukları görülmüştür. Öyle görülüyor ki, yeğin rol oynama olağanüstü etkili bir ikna aracıdır.

Tutuma ters düşen davranışın etkisine ilişkin iki açıklama, birbirinden oldukça farklı olmakla birlikte, tümüyle tutarsız değildirler. Hem bilişsel çelişki ve hem de öğrenme tutuma ters düşen davranışın tutum değişikliği üzerindeki etkisi üzerinde bir rol oynarlar ve çoğu koşullarda, birbirlerini pekiştirirler. Her biri etkinin bir bölümünü açıklar. Bireyler tutumla tutarsız davranışta bulunurlarken yaşadıkları tarafından etkilenirler. İki süreç, genellikle, aynı yönde işler. Birlikte çalışarak, tutuma ters düşen davranışın etkisini, yalnızca birinin işlerlik kazandığı durumda olabileceğinden daha da güçlü hale getirirler.

Açık bir çelişki, özendiricilerin etkisi ile ilgilidir. Bilişsel çelişki kuramı, özendiriciler azaldıkça tutum değişikliğinin artacağını kestirir. Öğrenme açıklaması ise, bazı koşullar altında, tutuma ters düşen davranışta bulunma için özendiriciler arttıkça tutum değişikliğinin de artacağını ileri sürer. Bu, ek özendiriciler, belirli bir biçimde, bireyi daha inandırıcı bilgilerle karşı karşıya getirdiğinde görülür. Örneğin, eğer, bir kişi kendi görüşüne ters düşen bir tezi savunan bir konuşma yapmaya razı edilirse, bunun için kendisine ödenen para miktarı arttıkça, daha çok çalışması ve daha iyi bir iş

görmesi beklenebilir. Daha iyi bir iş görme ya da yapmanın anlamı daha iyi bir tartışma geliştirmek ve bunu daha güçlü bir biçimde savunmaktır. Tartışma iyileştikçe inandırıcılığı da artacaktır. Bu, dinleyici için olduğu kadar, konuşmayı yapan birey için de doğrudur. Dolayısıyla, eğer, daha çok para bireyin daha iyi bir konuşma yapmasına neden olmuşsa, kendisini daha fazla inandıracak ve daha fazla tutum değişikliği beklenecektir.

Aynı tartışma başka çeşitten tutumlara ters davranışlar içinde yapılabilir. Davranışta bulunması için kendisine daha fazla para ödenen ya da davranış için daha iyi nedenleri bulunan birisi, onu daha iyi yapabilir, daha fazla bağlanabilir, daha çok dikkat edebilir ve genel olarak, eylemi daha içten ve tam olarak yerine getirebilir. Kişinin davranışa daha fazla girmesi, ona daha fazla bilgi sağlayabilir, davranışını daha olumlu değerlendirmesine neden olabilir ve onu eylemin değerine inandırabilir. Daha büyük özendiricinin bireyi tutumuna ters düşen eylemi daha bir özenle ve içten yapmaya güdülediği her durumda, eylemin kendisi tarafından daha çok ikna edilmesi olasılığı vardır ve daha büyük bir tutum değişikliği beklenebilir.

Öğrenme kuramı açısından diğer bir nokta, daha önce de tartışıldığı gibi, pekiştirmenin bir iletişimin etkililiğini arttırabilmesidir. İlişkisiz pekiştirme tutum değişikliğini arttırır ve öğrenme yaklaşımı ilişkili pekiştirmenin de aynı şeyi yapacağını kestirir. Birisi bir makale okurken ona bir Pepsi Cola verme, onun makaledeki fikri daha fazla benimsemesine yol açıyorsa, tutumuna ters yönde bir makale yazması için ona 20 dolar verme, yazdığı makaleyi daha fazla benimsemesine neden olmalıdır. Dahası, ek olarak verilen ödülün daha iyi bir makale yazmasını sağlamadığı durumlarda bile, bu doğrudur - pekiştirme yalnız başına tutum değişikliğini arttırmalıdır.

Böylece, öğrenme ya da özendiriciler kuramı açısından, tutumlara ters düşen bir eylem için verilen daha büyük ödüllerin daha çok (daha az değil) tutum değişikliğine yol açmasının bir çok nedeni vardır. Bilişsel çelişki kuramı tersi kestirmeyi yaptığı için, iki yaklaşım arasında açık bir çelişki vardır ve sonuçların açık bir değerlendirmesini yapabilmek güçtür. Daha büyük ödüllerin tutum değişikliğini arttırdığı, azalttığı, tutum değişikliği üzerinde etkisiz olduğu gösterilmiştir. Böylesi tutarsız bulguları değerlendirmek güç olmakla birlikte, çalışmaların daha çoğu ve biraz daha güçlü görünenleri öğrenme kuramı kestirmesinden çok bilişsel çelişki kuramını desteklemektedir. Ek olarak, tutum değişikliği için diğer bütün mazaret (neden) türleri, özellikle tehditler üzerinde yapılan ça-

lışmalar, bilişsel çelişki kuramı kestirmelerine uygun sonuçlar vermiştir. Öğrenme kuramı tehditlere, ödüllerle aynı işlemi yaptığı için, küçük tehditlerin daha büyük tutum değişikliğine yol açtığını gösteren veriler, bilişsel çelişki görüşü için güçlü bir destek sağlamaktadır. Böylece, genel olarak, öyle görülüyor ki, tutumlara ters davranışa ilişkin bilişsel çelişki kuramı çözümlemesinin, bütün durumlara olmamakla birlikte, çoğu durumlara uyduğu gösterilmiştir.

Ancak, bu, öğrenme yaklaşımı çözümlemesinin geçersiz olduğu anlamına gelmemelidir. Daha önce de belirttiğimiz gibi, her iki yaklaşım da geçerlidir ve birlikte, tutumlara uymayan davranışın tutum değişikliği üzerindeki etkisini daha iyi anlamamızı sağlamaktadırlar. İki yaklaşım arasında görülen açık çelişki, öğrenme etkisinin bazı koşullar altında, bilişsel çelişki etkisinin ise başka koşullar altında daha belirgin olduğuna dikkat çekilerek giderilebilir. Belirleyici etmen, bir kez bilişsel çelişkinin uyarılmış olup olmamasıdır. **Eğer küçümsenemeyecek bir bilişsel çelişki uyarılmışsa, etkinin büyük bölümü çelişki azaltılmasından kaynaklanacaktır ve daha az özendirici daha çok tutum değişikliğine neden olacaktır; eğer görece küçük bir bilişsel çelişki uyarılmışsa, etkinin büyük bölümü öğrenmeden dolayı olacak ve daha büyük özendiriciler daha büyük tutum değişikliğine yol açacaktır.**

Carlsmith, Collins ve Helmreich (1966) tarafından yapılan bir deney, bu etkilerin ikisini de göstermekte ve ikisi arasında var görünen çelişkiye yukarıdaki çözüm yolunu desteklemektedir. Deneyde bireyler, sıkıcı bir işe katılmaları ve sonra başkalarına bu işin eğlendirici, ilginç ve heyecan verici bir iş olduğunu söylemeleri sağlanarak tutumlarına uymayan bir konumu desteklemeye razı edilmişlerdir. Bunun altında, bu yalanı, özellikle doğrudan bir başka kişiye söylemenin bilişsel çelişki doğuracağı varsayımı yatmaktaydı. Bu koşullar altında, denekler inanmadıkları birşeyi söyleyerek ve bunu başkaları önünde yaparak diğer kişiyi açıkça aldatmaktaydılar.

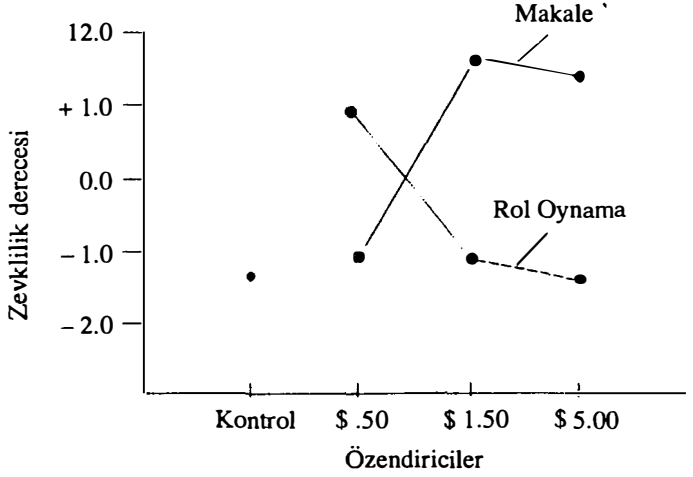
Daha önce anlatılan FestingerCarlsmith çalışmasında da olduğu gibi, bazı denekler yalanı sözde bir başka denek olan birisine yüzyüze bir durumda söylediler. Bu koşulun oldukça büyük bir bilişsel çelişki uyarması beklenmekteydi. Diğer deneklerden işi zevkli bir iş olarak betimleyen bir yazı yazmaları istendi. Ancak, bu yazıların yazarları belli olmayacak, yazılar hiç bir biçimde başka deneklere gösterilmeyecek ve yalnızca araştırmacının yazacağı bir makale için esin kaynağı olarak kullanılacaklardı. Bu koşulun çok küçük

bir çelişkiye yol açması bekleniyordu, çünkü denek yalnızca bir alıştırma yapmaktaydı, hiç bir biçimde kendisini başkaları önünde tutumuna uymayan davranışa bağlamıyordu. Her koşuldaki deneklerin bazılarına yaptıkları için 5 dolar, bazılarına da 0.5 dolar ödendi. Tutumlarına uymayan davranışta bulunduktan sonra, bütün deneklerden işi zevklilik derecesi bakımından yeniden değerlendirmeleri istendi.

Sonuçlar Şekil 12-1'de verilmiştir. Görüldüğü gibi, bulgular yukarıdaki açıklamayla tutarlıdır. Durum bilişsel çelişki doğuracak biçimde ayarlandığında, daha az özendirici daha çok tutum değişikliğine yol açıyordu. En çok değişikliğin 0.5 dolar koşulunda, en az değişikliğin ise 5 dolar koşulunda gerçekleştiği gözlenmektedir. Durum bilişsel çelişki doğurmayacak biçimde tasarlandığında, bunun tersi görülmektedir. Beş dolar koşulunda, 1.5 dolar koşulunda olduğundan daha fazla tutum değişikliği gözlenmektedir ki bu da 0.5 dolar koşulunda olduğundan daha fazladır.

Ayrıca, başka çalışmalar da ödüllerin ve başka mazeret türlerinin etkilerinin halihazırda belirli ayrıntılarıyla ortaya konan bazı koşullara bağlı olduğunu göstermiştir. Genel olarak, tutumlara ters düşen bir davranış için daha büyük özendirici, eğer bilişsel çelişki uyarılmışsa, daha küçük tutum değişikliği ile sonuçlanır. Bu durum da en çok kişi davranışının olumsuz sonuçları için güçlü bir sorumluluk duygusu taşıdığında görülür.

Yalnızca tutuma uymayan davranışın neden olduğu tutum değişikliğinden söz ettiğimize dikkat ediniz. Bu koşullar altında, bilişsel çelişki etkisi genellikle başat etkidir. 8, 9, ve 10. bölümlerde tartışılan araştırmaların çoğu tutuma ters davranışın yol açtığı tutum değişikliğine değinmemiştir. Değişik bir etkileyici iletişimin ya da herhangi bir türden bilginin sonucu olduğunda, öğrenme etkisi başattır: böylece durumdaki özendiriciler arttıkça beklenen tutum değişikliği de artacaktır. Dolayısıyla, bilişsel çelişki açıklaması, tutuma ters davranışın tutumlar üzerindeki etkisi ile özellikle bağlantılıdır ve öğrenme kuramı açıklaması, bir başkasından kaynaklanan karşıt iletişimleri içeren tutum değişikliği durumlarında daha geçerli ve güçlüdür.



ŞEKİL 12-1
Zorlanmış uyum, özendiriciler ve tutum değişikliği. Bilişsel çelişki uyarıldığında (rol oynama koşulu), daha büyük özendiriciler daha küçük tutum değişikliğine yol açmıştır; bilişsel çelişki uyarılmadığında (makale koşulu), daha büyük özendiriciler daha büyük tutum değişikliğine neden olmuşlardır (Carlsmith, Collins ve Helmreich, "Studies in Forced compliance, "**Journal of Personality and Social Psychology**, 1966, 4, p. 9. Copyright 1966, the American Psychological Association. İzin alınarak basılmıştır).

Kendini algılama kuramı

Bilişsel çelişki olgusunun birbirinin alternatifi bir çok açıklaması, 4. Bölüm'de ayrıntılarıyla tartışılan yükleme kuramının şu ya da bu biçimi açısından yapılmıştır. En ilginç yeni açıklama, tutuma ters düşen davranış durumunu, kendini algılama adını verdiği bir kuramla açıklayan Darly Bem (1967) tarafından yapılmıştır. Bem bütün tutumlarımızın davranışımıza ilişkin algılarımız üzerine temellendiğini ileri sürmüştür. Eğer bir portakal yer de, birisi bize portakal konusunda ne hissettiğimizi sorarsa, kendi kendimize, "Portakal yiyorum; o halde portakalı seviyor olmalıyım" deriz. Benzer biçimde, eğer oyumuzu Cumhuriyetçi birisine verirsek, Cumhuriyetçi tutumlara sahip olduğumuzu varsayarız; kiliseye gidersek, dindar olduğumuzu ve benzerlerini varsayarız.

Bu durumun tutuma ters düşen davranışa nasıl uygulanabileceğini görmek kolaydır. Bir denek birisine belirli bir işin çok zevkli

olduğunu söylemeye razı edilir. Arkasından, deneğe işin ne kadar zevkli olduğu sorulduğunda, kendi kendisine şöyle düşünecektir; "İşin zevkli olduğunu söyledim ve öyle düşünüyor olmalıyım." Dolayısıyla, işin zevkli olduğunu söyledikten sonra onun gerçekten zevkli olduğunu belirtmek eğilimindedir. Eğer işin zevkli olduğunu söylemek için 1 dolar almışsa, kendi kendisine şöyle seslenecektir, "İşin zevkli olduğunu söyledim ve bana yalnızca 1 dolar ödendi, bir dolar yalan söylemem için yeterli bir miktar olamaz, dolayısıyla, işin gerçekten zevkli olduğunu düşünüyor olmalıyım." Öte yandan, eğer deneğe aynı şey için 20 dolar ödenmişse, bu yalan söylemek için yeterli bir miktardır ve bu nedenle, işin gerçekten zevkli olduğuna inanması olasılığı daha düşüktür. Böylece, bu açıklama bilişsel çelişki kuramı ile aynı kestirmeleri yapmaktadır - tutumuna ters düşen sözleri söylemesi için ödenen miktar arttıkça deneğin bu sözlere inanması olasılığı azalacaktır. Hemen hemen bütün bilişsel çelişki olguları için benzer açıklamalar getirilebilir. Temel farklılık deneğin bilişsel çelişkiyi tutumlarını değiştirerek azaltmak yerine (bilişsel çelişki kuramında olduğu gibi), tepkisini davranışına ilişkin algısı üzerine dayandırmasıdır.

UYARILMIŞ BİR DÜRTÜ OLARAK BİLİŞSEL ÇELİŞKİ. Bilişsel çelişki ve kendini algılama gibi geçerliliğine inanılabilir kuramların geçerliklerini sınayacak bir deney tasarlamak her zaman güç bir iştir. Ancak, bu iki kuramsal konum arasında iki belirleyici fark vardır. **Bunlardan biri, bilişsel çelişki kuramının bilişsel çelişkinin rahatsız edici olduğu ve büyük ölçüde açlık gibi bir dürtü olarak işlediği ve deneğin bu rahatsızlığı gidermek için elinden geleni yapacağı görüşü ile ilgilidir. Bem'in çözümlemesi ise tümüyle bilişseldir ve böyle durumların (çelişkili) hiç bir rahatsızlık ya da dürtüye neden olmadığı yönündedir**. İyi ki, kuramlar arasındaki bu fark doğrudan sınanabilir niteliktedir. Waterman (1969), Pallak (1970), Pallak ve Pittman (1972) böyle bir sınamayı yapmışlar ve açıkça bir dürtünün uyarıldığını göstermişlerdir. En son çalışmada denekler önce sıkıcı bir işi yüksek ya da düşük seçme özgürlüğü koşulları altında yapmışlardr. Bilişsel çelişki kuramına göre, böyle bir işi gönüllü olarak yapmak bilişsel çelişkiye neden olacaktır ve denek dürtü düzeyinde bir yükselme hissedecektir. Kendini algılama kuramına göre ise, kuşkusuz, dürtü düzeyinde hiç bir değişiklik olmayacaktır. Bundan sonra denekler yüksek ya da düşük düzeyde yarışmacı tepkiler içeren bir işi yapmaya çalışmışlardır. Deneysel yazında yüksek düzeyde yarışmacılık içeren işlerin (örneğin, belirgin tek doğru tepki yerine, birbirine rakip bir çok tepki içeren) yüksek

düzeyde uyarılmış dürtü ya da güdülenme durumlarında, daha zor, düşük düzeyde güdülenme durumlarında ise daha kolay olduğu gösterilmiştir; öte yandan düşük düzeyde yarışmacılık içeren işler, yüksek düzeyde uyarılmış güdülerle daha kolay; düşük düzeyde uyarılmış güdülerle ise daha zordur. Sonuçlar Çizelge 12-7'de görülmektedir.

ÇİZELGE 12-7
Seçme özgürlüğünün dürtü uyarılması üzerinde, yüksek ve düşük düzeylerde yarışmacılık içeren işlerdeki hata sayısı ile ölçülen etkisi

	Düşük düzeyde yarışmacı	Yüksek düzeyde yarışmacı
Yüksek seçme özgürlüğü (yüksek çelişki)	– .39	+ 1.61
Düşük seçme özgürlüğü (düşük çelişki)	+ .41	+ .62

Not: Olumlu bir puan hatalarda bir artış anlamı taşır.
Kaynak: Pallak ve Pittman'dan (1972) uyarlanmıştır.

Bilişsel çelişki kuramı açısından beklendiği gibi, yüksek seçme özgürlüğü ve dolayısıyla yüksek çelişki (dürtü) koşulunda, çok yarışmacı işteki edim kötüleşirken, az yarışmacı işteki edim iyileşmiştir. İkinci bir deneyde, yalnızca çok yarışmacı iş kullanılmış ve denekler sıkıcı bir işi yüksek ve düşük seçme özgürlüğü koşulları altında yeterli ve yetersiz nedenlere dayalı olarak yapmışlardır. Bilişsel çelişki kuramına göre, yalnızca seçme özgürlüğü ve yetersiz neden koşulunda yüksek çelişki vardır ve buna uygun olarak da yalnızca bu koşulda yüksek düzeyde uyarılmış dürtü söz konusu olmalıdır. Sonuç olarak, denekler yalnızca bu koşulda, yani yüksek düzeyde yarışmacı işte, öteki koşullardan herhangi birinde olduğundan daha kötü bir edim sergilemişlerdir. Böylece, bilişsel çelişki kuramının kestirdiği gibi, çelişkili bir durum, bütünüyle, yüksek düzeyde uyarılmış bir dürtü durumunda beklenebilecek sonuçlara yol açmıştır.

Bilişsel çelişkinin bu dürtü temelini anlamanın bir yolu daha vardır. Dördüncü Bölüm'de tartışılan yanlış nedene yükleme çalışmalarından çıkan bir sonuca göre, öznel iç uyarılmışlık durumları

yanlış nedenlere, örneğin, bir hapa yüklenmeleri ölçüsünde, giderilebilirler. Bu gözlem, bilişsel çelişkinin uyarılmaya bağlı olup olmadığını belirlememizde yardımcı olabilir. Kuramsal açıdan beklenen budur. Bir kişi yüksek seçme özgürlüğü koşulları altında tutumuna ters yönde bir görüşü savunan bir yazı yazarsa, bilişsel çelişkinin doğacağı varsayılır. Fakat, eğer, bilişsel çelişki, gerçekte uyarılmış bir iç dürtü ise, tutarlılığı yeniden sağlayacak bir tutum değişikliği ile olduğu kadar, dürtüyü bir hapa yeniden yükleme yolu ile de giderilebilir. Pittman (1975), Zanna ve Cooper (1974) iki çalışmada uyarılmanın tutarsızlıktan başka bir şeye yüklenmesi durumunda bilişsel çelişki etkilerinin görülüp görülmediğine baktılar. Zanna ve Cooper deneklere koşullardan birinde gerginliğe, diğerinde ise rahatlamaya neden olacağını söyledikleri bir hap verdiler. Bundan sonra, onlara yüksek ya da düşük seçme özgürlüğü koşulları altında tutumlarına ters düşen yazılar yazdırdılar.

Hap nedeniyle kendilerini gergin hissetmeleri gereken durumda hiç bir bilişsel çelişki belirtisi yoktu. Ancak, hapın rahatlamaya neden olacağı söylendiğinde yüksek seçme özgürlüğü koşulu, yazılanlar doğrultusunda, daha fazla tutum değişikliğine yol açtı. Bu iyi bilenen bilişsel çelişki belirtilerinden biridir. Diğer bir deyişle, denek kendisindeki uyarılmayı hapa yükleyebildiği zaman hiç bir bilişsel çelişki belirtisi ve dolayısıyla, bilişsel çelişki yoktu. Denek kendisindeki uyarılmayı hapa yükleyemediği zaman bilişsel çelişki etkisi görüldü. Büyük bir olasılıkla, bunun nedeni, halâ kendisini uyarılmış hissediyor olması idi. Böylece bu sonuç bilişsel çelişki belirtilerinin, bir çeşit fizyolojik uyarılma mekanizmasına bağlı olduğu görüşü için ek bir kanıt oluşturmaktadır; bu çelişki deneğin uyarılmışlık durumunu bir hap gibi, dış bir uyarana yükleyebilmesi halinde giderilebilir ya da azaltılabilir.

İÇSEL İPUÇLARININ ÇARPICILIĞI. Kuramsal konumlar arasındaki öteki belirleyici fark, şu noktada yoğunlaşır: bilişsel çelişkinin içsel bilişler arasındaki tutarsızlıktan kaynaklandığı varsayılırken, kendini algılama kuramı insanların özde her türlü içsel ipucuna karşı duyarsız olduklarını varsayar. Bem (1972, s. 5) şöyle yazmaktadır: "Bireyler kendi içsel durumlarına ilişkin bilgiyi kısmen kendi açık davranışlarına ve/ya da bu davranışın içinde geçtiği koşullara ilişkin gözlemlerinden edinirler... içsel ipuçlarının zayıf, bulanık, ya da açıklanamaz olmaları ölçüsünde, birey işlevsel olarak bir dış gözlemci ile aynı konumdadır; bir dış gözlemci de bireyin içsel durumlarını çıkarsamak için aynı dışsal ipuçlarından yararlanmak durumundadır". Bu mantıktan yola çıkılırsa, kendini algılama ol-

gusu bireyin tutumu onun için çok belirgin ya da hissedilir olduğu durumlarda gözlenmemelidir.

Bilişsel çelişki kuramı beklentisi ise oldukça farklıdır. Eğer bir kişi, başlangıçtaki tutumuna ilişkin çok belirgin işaret ya da ipuçları varken tutumu ile uyuşmayan bir davranışta bulunursa, bilişsel çelişki aynı derecede belirgin olacaktır, çünkü çelişkinin uyarılmasında anahtar tutarsızlıktır. Böylece, birçok araştırmacı bunu, kendini algılama kuramı ile bilişsel çelişki kuramı arasında kritik bir test olarak ortaya atmıştır. Diğer bir anlatımla, bilişsel çelişki kuramına göre, deneğin başlangıçtaki tutumunu iyice belirginleştirmek tutum değişikliğini hiç de azaltmamalıdır, çünkü bilişsel çelişki daha büyük değilse bile aynı büyüklükte olacaktır. Öte yandan kendini algılama kuramı daha az bir tutum değişikliği kestirecektir. Çünkü kişi, bu durumda tutumunu, daha çok artık belirgin ya da çarpıcı hale gelmiş başlangıçtaki tutumuna bakarak çıkarsayacaktır, tutumu ile uyuşmayan davranıştan değil.

Bu olguya ilişkin bir çok çalışma yapılmıştır (Synder ve Ebbesen, 1972; Wixon ve Laird, 1976; ayrıca bkz. Greenwald, 1975). Bunların hepsi de (1) deneğin başlangıçtaki tutumunun (üniversite müfredat programları üzerinde öğrencilerin ne ölçüde bir denetime sahip olmaları gerektiği konusunda), belirginliğini değişimleme; (2) deneğe yüksek ve düşük seçme özgürlüğü koşulları altında (bilişsel çelişkiyi değiştirmek için) tutumuna ters düşen bir makale yazdırma; ve (3) sonra da tutum değişikliğine ilişkin bir son ölçüm yapma genel düzenlemesini izlemişlerdir. Fakat başlangıçtaki tutumun belirginliğini değişimleme yöntemi çalışmadan çalışmaya büyük ölçüde değişmiş ve bu değişiklikler sonuçları kestirilebilir biçimlerde etkilemiştir.

Synder ve Ebbesen tutuma ilişkin hiç bir ön ölçüm yapmamışlardır, fakat makalenin yazılmasından önce öğrenciden "Birkaç dakika üzerinde düşündükten sonra üniversitece verilen ders çeşitlerinin kontrolü konusundaki görüş ve düşüncelerini örgütleyip sistemleştirmesi" istenmiştir (s. 506). Diğer bir deyişle, konuyu belirgin ve çarpıcı duruma getirmiş fakat konuya ilişkin olarak deneğin kendi kişisel tutumu hakkında hiçbir şey söylememişlerdir. Böylece, son ölçüm zamanında Synder ve Ebbesen denekleri makaleyi yazmadan önce konu hakkında sahip oldukları genel düşüncenin yalnızca bulanık bir anısına sahiptiler. Bu durum konuya ilişkin olarak yalnızca bulanık ve belirsiz bir takım düşüncelere neden olacaktır, tıpkı Bem'in kendini algılama etkisine neden olacağına işaret ettiği türden bulanık içsel belirtiler gibi. Çizelge 12-8'den de görülebileceği gibi, bu durum, kendini algılama örün-

tüsüne yol açtı. Kestirilen bilişsel çelişki etkisi (seçme özgürlüğü koşullarında daha fazla tutum değişikliği) böyle deneylerde alışılmış olduğu gibi, deneğin başlangıçtaki düşünceleri belirsizse ortaya çıkar. Fakat deneğin başlangıçtaki "düşüncesi" çarpıcı hale getirildiğinde, bilişsel çelişki etkisi tümüyle silinmiştir (ve hatta anlamlı olmamakla birlikte, tersine çevrilmiştir). Sonuçların bu örüntüsü kendini algılama kuramının kestirdiklerinin de aynısıdır. Bu denekler, büyük bir olasılıkla, son tutumlarına ilişkin olarak belirttiklerini, tutuma ters düşen açık davranış üzerine daha az ve ilk "düşünceleri" üzerine daha çok dayandırmaktaydılar.

ÇİZELGE 12-8
Ortalama tutum değişikliği (bilişsel çelişki örüntüsü)

Koşul	Seçme özgürlüğü var	Seçme özgürlüğü yok
Çarpıcı	23.0	24.2
Belirsiz	30.3	19.7

Not: Ortalamalar arttıkça tutum değişikliği artmaktadır.
Kaynak: Synder ve Ebbesen, 1972, s. 507.

Tersine, Roos ve Shulman deneklerden, bir ilk oturumda tutumlarını tam olarak ortaya koymak üzere, bir anketi doldurmalarını istediler. İkinci bir oturumda, denekler belirginleştirme ve belirginleştirmeme koşullarına ayrıldılar (başlangıçtaki tutumların belirginleştirildiği ve belirginleştirilmediği). Belirginleştirme koşulunda her denek tutumuna ters düşen makaleyi yazdı, sonra ilk oturumda doldurduğu ankete bakarak başlangıçta belirttiği tutumu ayrı bir kağıda yazdı, bu kağıt ayrı bir zarfa konuldu. Daha sonra, her denek en son tutumunu belirtti. Böylece, belirginleştirme koşulundaki denekler, öğrenci denetimi konusuna ilişkin konumlarının canlı bir biçimde bilincindeydiler; bu durum makalede savunulan görüşle deneğin başlangıçtaki karşıt görüşü arasında doğrudan bir çatışmaya yol açıyordu. Ancak, belirginleştirmeme koşulunda, makaleyi yazdıktan sonra deneğin başlangıçta doldurduğu tutum anketine bakmasına izin verilmedi. Çizelge 12-9'da gösterildiği gibi, seçme özgürlüğü olan deneklerin başlangıçtaki tutumları belirginleştirilmiş olsun ya da olmasın, seçme özgürlüğü olmayanlardan daha fazla tutum değiştirdikleri görüldü. Diğer bir anlatımla, bilişsel çelişki örüntüsü (seçme özgürlüğü durumunda daha fazla tutum değişikliği), belirginleştirilmiş başlangıç tutumlarında da tıpkı

belirginleştirilmemiş olanlarda olduğu gibi ortaya çıkmaktaydı. Öyleyse, kendini algılama kuramı denencesinin tersine, tutum değişikliği, kişinin kendisini belirli bir davranış ya da eylemi gerçekleştiriyor olarak algılamasından daha çok, seçme özgürlüğü koşulları altında davranışla tutumlar arasındaki tutarsızlığa bağlı idi.

ÇİZELGE 12-9
Ortalama tutum değişikliği (bilişsel çelişki örüntüsü)

Koşul	Seçme özgürlüğü var	Seçme özgürlüğü yok
Belirginleştirilmiş	16.3	3.5
Belirginleştirilmemiş	13.0	4.5

Not: Ortalamalar arttıkça tutum değişikliği artmaktadır.
Kaynak: Ross ve Shulman, 1973, s. 143.

Bu çalışmalardan, insanların bir dereceye kadar tutumlarını kendi davranışlarından ve davranışlarını kontrol eden çevreye ilişkin algılarından çıkarsamak için yükleme süreçlerini kullandıkları sonucuna varabilir. Fakat belki de, bunu Bem'in de söylediği gibi, yalnızca tutumlarının bulanık ve belirsiz olduğu koşullarda yapmaktadırlar. Önceki bölümlerde gördüğümüz gibi, halk arasında görülen önemli ve tartışmalı sorun ya da konular bu türden değildir. Herkes otobüsle taşıma, Vietnam Savaşı ya da İkinci Dünya Savaşı gibi savaşlara müdahale etme, kürtaj ve benzerleri konusunda ne hissettiğini, tutumunun ne olduğunu bilir. Bu koşullar altında, kendini algılama kuramının yararlı olma olasılığı düşüktür. Öte yandan, kendini algılama kuramı laboratuvar deneylerinde çok yaygın olan küçük bir gruba özgü ve içe işlemeyen türden sorun ya da konularda geçerlidir. Böylece, iki süreç, belki de, en iyi, şu iki farklı alanda işlerlik kazanmaktadır: bilişsel çelişki kuramı daha bir biçimlenmiş, belirgin, kişiyi saran ve önemli konularda; kendini algılama kuramı ise, daha belirsiz, biçimlenmemiş, bulanık kişiyi sarmayan ve önemsiz konularda.

ÖZET

1. Bir biliş bir diğerinin tersini gerektiriyorsa bilişsel çelişki vardır. Çelişkinin büyüklüğü tutarsız bilişlerin sayı ve önemine bağlıdır. Bilişsel çelişki, davranışı çelişkiyi azaltmaya güdüler.

2. Bilişsel çelişki doğuran en önemli durumlar bireyin davranışının neden olduğu çelişkiyi içerirler. Bilişsel çelişki, kararlardan ve bireyin tutumuna ters düşen davranışlardan sonra görülür.

3. Bilişsel çelişki değişik bir dizi yoldan azaltılabilir. Eğer davranışın kendisi geri dönüşü olmayan türdense, tutum-davranış tutarsızlığını azaltmak için en önemli yol tutum değişikliğidir.

4. Kişinin uzun süre kararına bağlanmış kaldığı, kararını özgürce verdiği, kararın sonuçlarını önceden bildiği ve davranışının sonuçları için sorumluluk üstlendiği durumlar, karar sonrası çelişkinin en büyük olduğu durumlardır.

5. Tutumlara ters düşen davranışı izleyen bilişsel çelişki, kişiyi davranışta bulundurmaya ancak yetecek büyüklükte özendiricilere bağlıdır. Bu özendiriciler ya en hafif tehdit ya da sözü verilmiş en küçük ödül olabilirler.

6. Tutuma ters düşen davranıştan sonra en büyük çelişki, özendiricilerin en az olduğu, davranışın olumsuz sonuçlara yol açtığı ve sonuçlar için bireyin kendisini sorumlu hissettiği durumlarda yaşanır.

7. Bu bilişsel çelişki etkileri için başka açıklama biçimleri öğrenme ve yükleme kuramcılarınca üretilmiştir. Bireyin oldukça belirsiz, tanımlanmamış tutumlara sahip olduğu durumlar dışında, araştırmalar genellikle bilişsel çelişki açıklamalarını desteklemektedir. Tutumların belirsiz ve tanımlanmamış olduğu durumlarda davranışsal eylem bireyde, kendi tutumuna ilişkin yeni algılamalara yol açabilir ve böylece de tutum-davranış tutarlığı, bir çelişki azaltma süreci ile değil, bir yükleme yapılarak sağlanmış olur.

13. BÖLÜM
GRUP YAPISI VE LİDERLİK

Şimdiye kadar, toplumsal ortamlardaki bireyi odak noktası olarak ele aldık. Genelde bireyler tek başlarına yaşamaz, çalışmaz ve öğrenmezler. Hepimiz, yaşamımız üzerinde önemli etkileri olan grupların üyesiyizdir. Karmaşık bir toplumda çoğu kişi birden fazla grubun -aile, arkadaş çevresi, klüpler, örgütler, siyasal partiler- üyesidir. Bu gruplar, aile örneğinde olduğu gibi, 2-3 üyeden oluşabileceği gibi, "sosyal demokratlar", "müslümanlar" olarak binlerce, milyonlarca kişiden de oluşabilirler. Sosyal psikologlar, grupların, birbiri ile ilişkili iki özelliğine ilgi duyarlar; **bir gruba ait olma bireyi nasıl etkiler ve grup bir bütün olarak nasıl işler?** Bu bölümde grupların yapısını ve bu yapının en önemli özelliklerinden biri olan liderlik konusunu ele alıp tartışacağız. Bir sonraki bölümde ise konumuz, grup dinamiği ve süreçleri olacaktır.

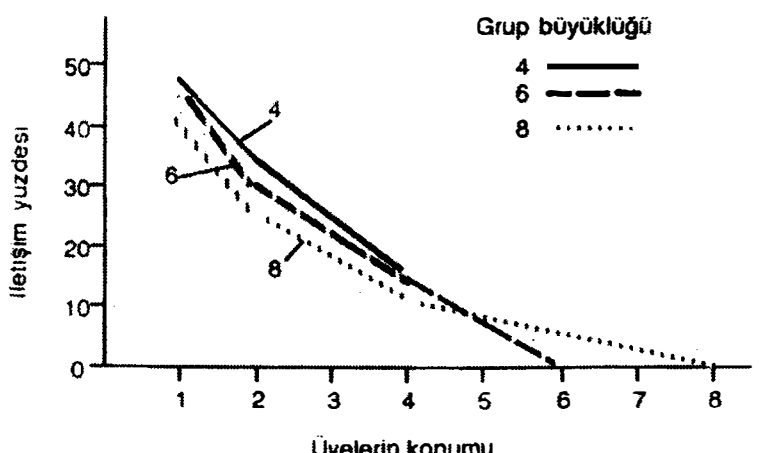
GRUP YAPISININ DEĞİŞİK YÖNLERİ

Birkaç kişi bir grup olarak bir araya geldiği zaman, tamamen ayrışmamış olarak kalabilmeleri zordur. Bu kişiler davranış örüntüleri geliştirirler, görev bölümü yaparlar, farklı roller üstlenirler, vb. Bu yapısal özelliklerin grubun işleyişi üzerinde önemli etkileri vardır. Bu nedenle, gruplarla ilgili bu bölüme iki soru ile başlayacağız. Gruplarda gözlenen örgütlenme ve yapı çeşitleri nelerdir? Gruba empoze edilmiş olan bir yapı, grup örgütlenmesinin öteki öğelerini nasıl etkiler?

İletişim örüntüleri

Hemen hemen bütün grupların ortak özelliklerinden birisi, bazı üyelerin çok fazla, bazılarının da çok az konuşmalarıdır. İçinde bulunulan durumun özellikleri bu örüntü üzerinde pek etkili değildir. Grup ister yapılandırılmış ister yapılandırılmamış olsun, tartışılan konu ister özel ister genel olsun, üyeler ister arkadaş ister yabancı olsunlar, sonuç değişmez. Örneğin, açık görüşlü bir öğretim elemanı tarafından yönetilen bir seminerde, konu ne olursa olsun, tartışmayı tekellerine alan bir ya da iki kişiye rastlanacaktır. Konuşmaların çoğu bunlar tarafından yapılacak, geri kalanlar bir'iki sözcükten fazlasını söyleyemeyeceklerdir.

Bu olgunun belki de en çarpıcı yönü, grubun büyüklüğü ne olursa olsun ortaya çıkmasıdır. Şekil 13-1'de 4, 6 ve 8 kişilik gruplar için bu örüntü görülmektedir. Dikkat edilirse, her durumda, bir kişi konuşmaların çoğunu yapmakta, bir sonraki en konuşkan kişinin konuşma miktarı, birinciye göre epeyce düşük olmakta, on-



ŞEKİL 13-1
Bir grubun üyeleri tarafından kurulan iletişim miktarı logaritmik bir eğriyi izler. Grubun büyüklüğü ne olursa olsun, en konuşkan üye iletişimin yaklaşık yüzde 40'ını yapar ve öteki üyelerin iletişim miktarları keskin bir biçimde düşer. Grubun büyüklüğü arttıkça birinci ve ikinci en konuş-kan üyelerin iletişim miktarları arasındaki fark da artar (Stephan ve Mishler üzerinde temellendirilmiştir (1952)).

dan sonraki biraz daha az konuşmakta ve bu böylece devam edip gitmektedir. Sonuçta her bir kişinin konuşma miktarı logaritmik bir hızla düşmektedir. Sekiz kişilik bir grupta konuşmaların % 60'ı iki kişi, % 14'ü bir kişi, % 26'sı da geriye kalan 5 kişi tarafından yapılmaktadır. Kuşkusuz, bireylerin konuşma yüzdesi gruptan gruba değişecektir. Her üyenin aynı oranda katkı yaptığı gruplar da olabilir. Ama genelde, hemen bütün gruplarda anlatılan türden bir görünüm söz konusudur.

Ayrıca, formal bir yapının ortaya çıkmasından önce bile gruplarda bir takım davranış örüntüleri gelişecek, birbirinden çok farklı alışkanlık ve gelenekler oluşacaktır. Merei (1949), bir araştırmasında, 3-4 toplantıdan sonra, çocukların, kimin nerede oturacağı kimin hangi oyuncakla oynayacağı, hangi etkinliklerin birbiri ardınca sıralanacağı gibi konularda belirli gelenekler oluşturduklarını bulmuştur. Benzer türden güçlü örüntüler akıl hastahanelerinde de gözlenmiştir. Belirli hastalar belli sandalyelerde oturup belli davranışlarda bulunurlar. Örneğin, belirli bir sandalyede oturan bir hastanın sigarasını her zaman yanındaki sandalyede oturan öteki hasta yakıyor olabilir. Ya da tüm grup belirli bir saatte belirli bir biçimde davranarak yer değiştirebilir. Bu örnekler belki de günlük yaşamda sık sık karşılaşılan durumlardan farklıdırlar, ama üniversite öğrencilerinin dersliklerde her zaman aynı yerlere oturduklarını da farketmiş olabiliriz. Bireyler olayın farkında olmasalar ve dikkatleri çekildiği zaman şaşırsalar bile, her grupta etkinlik örgütlenmelerine rastlanır. Dahası, bu örüntüler –informal olmalarına ve sözcüklerle ifade edilmemelerine karşın– oldukça güçlü ve değişmeye dirençlidirler.

İletişimin ayrışması ve alışkanlıkların gelişmesi, yapının başlangıç noktasıdır. Her üyenin ötekilerden biraz farklı bir işlevi vardır, kimilerinin katılım düzeyi ötekilere oranla biraz daha fazladır. Kimileri, ötekilerin gösteremedikleri davranışları gösterirler, vb. Tüm bunlar, ilerde ortaya çıkacak olan yapının başlangıcıdırlar. Özellikle önemli olan da iletişim örüntüsüdür. Bu örüntü, gruptaki liderliğin oluşmasında ve belirlenmesinde en önemli ögelerden biridir.

Liderlik

Grup yapısının en önemli özelliği, liderlerin ve onların arkasından gidenlerin (yönetenlerin ve yönetenlerin) varlığıdır. Hemen tüm grupların –ister insanlardan ister başka yaratıklardan oluşmuş olsun– liderleri vardır. Aslan, fil, baboon, tavuk, vb. grupların liderleri vardır. Genellikle, en güçlü erkek üye, başatlığını gösterecek davranış-

larda bulunur ve liderliğin getirdiği hak ve sorumlulukları elde eder. İstediği eşe, yiyeceğe, konuma sahip olur ama aynı zamanda da birtakım kararlar almak –örneğin, yiyeceğin nerede aranacağı– ve gerektiğinde grubun savunmasına liderlik etmek durumundadır. İnsan dışındaki varlıklardan oluşan topluluklarla ilgili örnekleri çoğaltmak olasıdır, zira gruplar halinde yaşayan hemen bütün hayvanların bir lidere sahip oldukları görülmektedir.

Bu olgu insan grupları için de geçerlidir. Kuşkusuz, insanlar sözkonusu olduğunda, liderin erkek olacağını ya da fiziksel gücün önemli olacağını varsaymak yanlış olur. Bir sokak köşesinde toplanan gençler, bir çalışma grubu, Türkiye Büyük Millet Meclisi, bir konuyu tartışmak üzere bir araya gelmiş kişiler, ve benzeri gruplarda liderler vardır. Amaçları, yapıları, üyelikle ilgili özellikleri birbirinden tamamen farklı olmasına karşın, bu grupların hepsi, gerçek işlevlerini yerine getirebilmek için, bir tür liderliğe gereksinim duyarlar.

Her ne kadar lider ve liderlik sözcükleri, çok sık kullanılmaları nedeniyle, çoğu kişide aynı anlamları çağrıştırırsa da, bir grubun liderini tanımlama ya da ayrıştırmada iki ayrı yol izlenebilir. En akla yakın ve doğrudan yol, **grup üyelerine sormaktır**. Eğer herkes belirli bir kişinin grubun lideri olduğu konusunda fikir birliği içindeyse –ki, genellikle uzunca bir süredir toplanmakta olan gruplarda durum budur–, liderliğe gerek duyulduğunda o kişiye yöneliniyor demektir. Böylece de, bir anlamda, herkesin lideri o kşidir. Bu yöntem bizi, herkesin üzerinde anlaşabileceği bir tanım yapmaya çalışma sorunundan kurtarmaktadır. Gerçi grup üyelerinin lider sözcüğünün anlamı konusunda birbirinden farklı görüşlere sahip olmaları da olasıdır, ama kimin lider olduğu konusunda aynı görüşü paylaştıkları sürece, bu bir sorun yaratmayacaktır. Dahası, bu durumun bir yararının bile olduğu söylenebilir. Lider olduğu herkesçe kabul edilen kişi, demek ki, grup üyelerinin farklı lider tanımlarının hepsine de uymaktadır.

Yukarıda anlatılanların tümü mantıklı görünmekle birlikte, asıl sorunu gözden kaçırmaktadır. **Zira asıl sorun, bir kişiyi lider yapan şeyin ne olduğu ve bir grubun liderinin kim olduğunu nasıl anlayabileceğimiz sorusudur**. Örneğin, TBMM'ni ya da herhangi bir grubu gözlediğimiz zaman, herkesin fikrini almak zorunda kalmadan, liderin kim olduğunu bilebilmek isteriz. Bunun nedenlerinden biri, büyük bir gruptaki tüm üyelere liderin kim olduğunu sormanın yaratacağı zorluktur. Daha da temel bir sorun, bir kişinin lider olduğunu söylerken ne dediğimizden çok emin olmamız gereğidir.

Liderliğin en temel özelliklerinden birisi etkidir. Genellikle lider,

grubun inançları ve etkinlikleri üzerinde en büyük etkiye sahip olan kişidir. Eylemi başlatan, buyrukları veren, kararları alan, üyeler arasındaki sorunları çözme görevini üstlenen ve yargıda bulunan hep odur. Beğeni ya da beğenmezlik belirten, yüreklendiren, heveslendiren, özendiren ve her türlü etkinliğin en önünde giden, yine odur. Bu işlevler liderin grup üzerindeki genel etkisinin göstergeleridir. Yalnızca, belirli bir lider bunların hepsini yerine getirmiyor olabilir, ama lider olabilmek için, çoğunu yerine getirmek zorundadır. Üyeler, başka bir üyeninkinden çok liderin istekleri doğrultusunda duyar, düşünür ve davranırlar.

Özetle, lideri tanımlamanın iki yolu vardır. **Lider, grubun lider olduğunu söylediği kişi ve/ya da grup üzerinde en çok etkiye sahip olan kişidir.** Her iki tanımın da işlerliği vardır ve genellikle, sonuçta aynı kişiyi gösterirler. Gerçekten de, bazı araştırma sonuçlarına göre, bir grubun üyeleri, liderin kim olduğu konusunda, dış gözlemcilerle aynı fikri paylaşmaktadırlar. Bir araştırmada (Stein, Geis ve Damarin, 1973) gerçek gruplar videoya çekilmiş ve daha sonra, gözlemcilere bu video bantları izletilerek üyelerin herbirini liderlik açısından değerlendirmeleri ve grubun gerçek liderini seçmeleri istenmiştir. Grup üyelerinin kendilerinden de toplantıları sırasında aynı şeyi yapmaları istenmiştir. Gözlemcilerin ve gerçek grup üyelerinin değerlendirmeleri birbirine çok benzer çıkmıştır (r = 82). Böylece, öyle görülüyor ki, liderlik, grup üyeleri ve nesnel gözlemciler tarafından aynı şekilde anlaşılmaktadır - tanımlanması güç olsa bile farkedilmesi ve ölçülmesi güç değildir.

İnsan grupları ile karşılaştırıldığında, hayvanlarda liderliği belirleyen kurallar oldukça yalındır. Hemen bütün hayvan gruplarında, liderliğe hevesi olan erkekler dövüşürler ve kazanan –en güçlü olan– liderliği elde eder. Ayrıca, ara sıra liderliğin işbirliği yapan ve dolayısıyla, grubun diğer üyelerinin her birinden daha güçlü hale gelen iki hayvan tarafından elde edildiğine ilişkin kanıtlar da vardır. İki baboon, tek tek grubun diğer üyeleri kadar büyük ve güçlü olmamalarına karşın, birleşerek başat duruma gelebilirler. Kondrad Lorenz'e (1952) göre, benzer bir işbirliği kargaya benzer bir kuş türünde de görülür, dolayısıyla, bu davranış yalnızca insan ve maymunlar gibi gelişmiş türlerle sınırlı değildir. Fakat bu koşullar altında bile, liderlik büyük ölçüde güce bağlıdır. Güç de genelde rekabetle belirlenir. İnsanlarda liderliğin belirleyicileri çok daha karmaşıktır.

Niçin bazı kişiler lider olurlar? **Bu sorunun gerçekte iki yönü vardır. Bunlardan ilki, bir kişiyi lider olmaya yönelten durumlar, koşullar ve öteki etmenlerle ilgilidir; ikincisi ise ne tür kişilerin**

lider oldukları ile ilgilidir. Bir başka deyişle, yukarıdaki soruyu, **ya kişinin dışındaki birtakım özellikler ya da kişinin kişilik özellikleri açısından yaklaşarak yorumlayabiliriz.**

LİDERLİK: DIŞSAL ETMENLER

Atama yolu ile liderlik ve meşruluk

Lider olmanın bir yolu, grup dışındaki bir kişi tarafından atanmaktır. Orduda bir yüzbaşı emrindeki birliğin yasal ve resmi lideridir. Bazı mahkemelerde jüri başkanı olarak seçilen kişi (ABD'de) jürinin lideridir. Yalnızca bir yetke (otorite) konumunda bulunma ya da lider olması beklenen kişi olma, birisini lider yapmak eğilimindedir. Ordudaki yüzbaşının durumunda bu açıkça görülmektedir. Çünkü o herkese emir verebilir. Fakat kimse ona emir veremez. Hemen hemen otomatik olarak lider odur. Jüri başkanı sözkonusu olduğunda ise durum biraz belirsiz ve daha ilginçtir. Jüri başkanı herhangi bir jüri üyesinden daha fazla yetkeye (otorite) sahip değildir; fakat tartışmaları yönetmek ve gruba liderlik etmek eğilimindedir. Genel olarak, niteliğe bakılmaksızın, resmi liderlik konumunda bulunan kişi liderlik işlevlerini yerine getirir.

Atanmış liderlerle, liderlik görevini kendi çabaları sonucu kazanmış kişiler arasında farklılıkların olduğu gözden kaçırılmamalıdır. **Çoğu zaman, gruptaki kişiler, atanmış liderin bu görevi hak ettiği konusunda görüş birliği içinde olmayacak; o kişiyi yasal lider olarak kabul etmeyeceklerdir.** Bu meşru lider kavramı çok önemlidir. Raven ve French'in (1958) bir araştırmasında, liderler ya dış bir organ tarafından atanmış ya da grup üyeleri tarafından seçilmiştir. Seçilmiş liderler, atanmış liderlere görece, çok daha fazla etki ve güç sergilemişlerdir. Bunun en önemli nedeni, **seçilmiş liderlerin daha meşru olarak algılanması ve böylece de, liderlik etme güçlerinin grubun diğer üyeleri tarafından kabul edilmesidir.**

Son yıllarda, Amerikan üniversitelerinde liderliğin meşruluğu sorunu sürekli bir tartışma konusu olmuştur. Mütevelli heyetlerinin ve yöneticilerin yasal olarak bu kurumları yönetme yetkileri varsa da, öğrenciler ve öğretim elemanları bu hakkın ya da yetkinin meşruluğunu sorgulamaya başlamışlardır. Tartışmanın kökenindeki olgu, mütevelli heyetini oluşturan kişilerin kurumdaki kişiler tarafından seçilmemiş olmalarıdır. Seçiciler, ya önceki mütevelli heyet üyeleri ya da mezunlar derneğidir ki, bunların her ikisi de artık üniversite ile çok yakın ilişki içinde değildirler. Benzer biçimde, rektörler de genellikle mütevelli heyeti tarafından ve öğre-

tim elemanlarına çok az danışılarak -öğrencilere ise hiç danışılmadan- atanmaktadır. Bu durumda da öğretim elemanları ve öğrenciler rektörleri meşru liderler olarak görmemektedirler.

Bu problemin çözümü kolay olmamakla birlikte, bir takım adımlar atılmaya başlamıştır. Yönetici kesimin meşruluğunu arttırmak için, kurum içinde, öğretim elemanı ve öğrencilerin yer aldığı aday gösterme komisyonları kurulmasına özen gösterilmektedir. Doğaldır ki, rektörlerin ve diğer yöneticilerin meşruluğunu arttırmak, verecekleri kararların her zaman ve kurumdaki herkes tarafından çok beğenilip onaylanacağı anlamına gelmez ancak, beğenilmeyen kararların bile kabul edilmeleri olasılığı yükselecektir.

Atanmış lider olmak, liderde olduğu varsayılan güce sahip olmayı garantileyemez. Atanmak ona temel bir konum sağlar fakat grubun kendisinin onun liderliğini kabul etmesini ve grup üzerinde etkili olabilmesini sağlamanın tek yolu, bu konuma meşruluk kazandırmaktır. Atanmış bir lider, grubun desteğini sağlayabilmek için çaba göstermelidir. Bunu da, yetenek ve becerilerini ortaya koyarak, popüler ve sevilen bir kişi olmaya çalışarak ve/ya da grup üyelerini, onların lideri olmayı hak ettiğine inandırabilmek için elindeki tüm olanakları kullanarak yapabilir.

İletişim miktarı

Liderliği belirleyen kritik etmenlerden birisi de iletişim miktarıdır. Genelde, iletişim açısından en etkin olan üye, aynı zamanda grubun lideridir, zira en etkin kişi aynı zamanda grup üzerinde en etkili olan kişidir. Konuşmanın akışını belirleyen (ve çoğunu yapan), sorular sorarak etkileşimi başlatan, çeşitli fikirler öne süren ve buyrukların çoğunu veren odur. Grubun her etkinliğinde odak noktasındaki rol, o kişiye aittir. Bir dış gözlemci, onu grubun lideri olarak algılayacak ve grup üyeleri de bu algıya katılacaktır.

Demek ki, liderliğe giden yollardan biri iletişimi etkilemektir. Bir kişiyi lider yapmak için gereken tek şey belki de, onu daha çok konuşturmaktır. Bavelas, Hastorf, Gross ve Kite (1965) tarafından gerçekleştirilen bir deney, bu etkiyi ortaya koymuştur. Birbirlerini çok iyi tanımayan bir grup endüstri mühendisliği öğrencisinin denek olarak kullanıldığı bu deneyde, bazı tartışma grupları oluşturulmuştur. Dört kişilik grupların her birine, on dakika süreyle tartışmaları gereken bir sorun verilerek kendilerine tartışmanın tek yönlü bir pencereden gözleneceği bildirilmiş ve bir gözlemci her bir deneğin kaç kez konuştuğuna ve konuşma süresine ilişkin bir çetele tutmuştur. Tartışmadan sonra, tüm denekler bir soru kâğıdı

doldurarak, öteki denekleri, genel liderlik yeteneği açısından ve başka bazı boyutlarda değerlendirmişlerdir. Bu toplantılar üç kez yinelenmiştir.

Her deneğin önünde bir kutu ve kutunun üzerinde de yalnızca kendisinin görebildiği bir yeşil, bir de kırmızı ışık vardır. İkinci toplantının başlamasından önce deneklere, edimleri ile ilgili geri bildirim alacakları söylenmiştir. Eğer kırmızı ışık yanarsa, tartışmayı engelledikleri ya da bozdukları, yeşil yanarsa, tartışmaya yaptıkları katkının olumlu olduğu anlaşılacaktır. Diğer bir deyişle, tartışma süresi içindeki konuşmaları ile ilgili olarak olumlu ya da olumsuz biçimde pekiştirileceklerdir.

Her gruptan konuşma sözel çıktısı ve öteki grup üyelerinin kendisinde gördükleri liderlik gizil gücü açısından en altta ya da en alta çok yakın bir denek seçilmiştir. Sonraki tartışmalar süresince bu kişi her konuştuğunda olumlu pekiştirme almıştır (yeşil ışığı yakılmıştır). Buna karşın, gruptaki diğer kişiler, yaptıkları konuşmaların çoğu sonunda cezalandırılmışlardır (kırmızı ışıkları yakılmıştır). Kontrol gruplarında üyeler olumlu ya da olumsuz pekiştirme almadılar. Tartışma süresi sonunda, tüm üyeler başlangıçta doldurdukları değerlendirme formlarını tekrar doldurdular. Son olarak da, pekiştirmenin uygulanmadığı bir üçüncü tartışma süresi verildi ve üyelerce üçüncü bir değerlendirme formu doldurulduu.

Özetle, deneklerin normal davranışlarının gözlendiği birinci dönemden sonra, bir denek konuşmaya özendirilirken diğer deneklerin cesaretleri kırıldı. Bunun arkasından da, hiç bir pekiştirmenin sözkonusu olmadığı üçüncü dönem geldi. Böylece, araştırmacılar, olumlu pekiştirmenin, seçilmiş olan deneğin edimini nasıl etkileyeceğini ve etkinin sürekli olup olmadığını görebileceklerdi. Sonuçlar Çizelge 13-1'de görülmektedir.

ÇİZELGE 13-1
Sözel çıktı ve lider olarak değerlendirme üzerinde pekiştirmenin etkisi

Tartışma dönemi	Sözel çıktı[a]	Lider olarak alınan puan[b]
Birinci (ışık yok)	15.7	1.77
İkinci (pekiştirme)	37.0	3.30
Üçüncü (ışık yok)	26.9	2.70

[a]Rakamlar toplam grup çıktısının yüzdeleridir.

[b]Rakamlar en düşük 1'le en yüksek 4 arasında değişen bir ölçek üzerindeki değerlendirmelerdir.

Kaynak: Bavelas, Hastoif e Kite (1965) üzerine temellendirilmiştir.

Beklenebileceği gibi, ikinci dönemde, olumlu pekiştirme alan denek daha fazla konuşmaya, diğerleri ise daha az konuşmaya başlamıştır. Bir süre sonra, seçilen denek, önceki durumuna kıyasla çok daha fazla konuşuyordu. Dahası, bu etki üçüncü (pekiştirmesiz) dönemde de sürdü; oysa, deneği özendirecek bir uygulama söz konusu değildi.

Belki de, denebilir ki, pekiştirilen denek, önceye görece sadece daha fazla konuştuğu için daha bir lider görünümündeydi. Tarafsız gözlemciler, bu kişinin grup içinde daha etkin hatta başat bir rol oynadığını görüp onu önceye görece "daha fazla lider" olarak değerlendirmiş olabilirlerdi. Bir başka ve daha da önemli bir ölçüt, grubun o kişiyle ilgili görüşü idi. İlginç ve çarpıcı sonuç şu oldu: gruptaki diğer üyeler de bu kişiyi liderlik ölçeğinde daha yükseklerde değerlendiriyorlardı. Seçilen kişi, bu ölçekte, çok düşükten çok yükseğe çıkmıştı.

Bizim için şu nokta önemlidir: basit sözel etkinlik, liderliği belirlemede kritik bir etmen olarak görünmektedir. Kişi ne kadar etkin bir rol oynarsa, lider olma olasılığı o kadar artmaktadır.

Unutulmamalıdır ki, bu araştırma, sözel etkinliğin özellikle önemli olmasının beklendiği tartışma grupları ile yapılmıştır. Başka tür gruplarda başka tür etkinlikler aynı derecede ya da daha fazla önemli olabilir. Örneğin, güçlü ve sessiz bir atlet, takımın kaptanı olabilir. Yine de, sözel davranışın çok çeşitli durumlarda önemli olduğunu ve konuşma miktarı yüksek olan kişinin, yalnızca bu nedenle, içinde bulunduğu grubun lideri olarak algılandığını biliyoruz.

Burada, kişinin ne kadar konuştuğu değil, neler söylediği daha önemli değil midir? sorusu akla gelebilir. Bu soru mantıklı olmakla birlikte, bu konudaki araştırmaların tümü tersini göstermektedir –liderlik açısından önemli olan, konuşmanın niteliği değil, niceliğidir. Bir çok araştırma (Regula ve Julian, 1973; Sorrentino ve Bontillier, 1975), kişilerin gruba katkılarını bu iki özellik açısından karşılaştırmıştır. Bu araştırmaların bulguları, liderlikle ilgili algılamanın, hemen hemen bütünüyle niceliğe bağlı olduğunu göstermiştir. Diğer bir deyişle, kişi –tartışmaya yaptığı katkıya bakılmaksızın– ne kadar çok konuşursa, lider olarak algılanma olasılığı o kadar artmıştır. Gerçekte nitelik de önemlidir fakat başka tür algılamalarda. Örneğin, niteliği yüksek katkılarda bulunan üye, daha uzman, daha yararlı, hatta daha etkili olarak algılanmıştır. Bütün bu özelliklerin liderlikle ilişkisi olmalıdır gibi görünmektedir. Ancak nitelik yüksekliği liderlikle doğrudan ilişkili değildir. Bir araştırmaya göre (Stang, 1973), çok konuşan ama gerçekte çok az şey

söyleyen kişi, grup tarafından hiç sevilmeyebilir fakat o kişi yine de liderlikte yüksek bir değerlendirme almaktadır.

Bu beklenmedik bulgu, hiç değlise bir açıdan, yalnızca bir gösterge olarak alınmalıdır. Niceliğin önemli olduğunu biliyoruz; bu kesin. Ancak, bugüne kadar hiç bir araştırma, niteliğin uzun dönemdeki etkisi üzerinde durmamıştır. Araştırmalarda ele alınan kısa dönemli gruplar yerine, daha uzun süreler birlikte olan gruplarda, zaman içerisinde, niteliğin önemi artıyor olabilir. Yine de, şimdilik kesin olarak bildiğimiz bir şey varsa o da, ne kadar çok konuşursanız, o kadar "lider" olarak görüldüğünüz ve bu süreç içinde ne dediğinizin çok küçük bir etkisinin olduğudur.

Kuşkusuz, gruplar liderlerini seçerlerken "konuşkanlık"tan çok daha başka etmenleri de gözönüne almaktadırlar. Gintner ve Lindskold'un (1975) bir araştırması lider seçmenin daha iyi bir nedeninin bulunmadığı durumlarda konuşma miktarı ölçütünün önem kazandığını göstermiştir. Bu araştırmada, araştırmacının yardımcısı olan bir kişi grup içinde yer almış ve bazen çok, bazen de az konuşmuştur. Aynı kişi ayrıca, bazı gruplarda kendisini grubun ilgilendiği bir alanın uzmanı olarak tanıtmıştır. Çizelge 13-2'den de görülebilecği gibi, "uzman" sanılan kişi, konuşma miktarı gözönüne alınmaksızın, lider olarak seçilmiştir. Öyle görülüyor ki, eğer gerçekten önemli bir niteliğe sahipseniz –konunun uzmanı olmak gibi– grup lider olmanızı isteyecektir. Öte yandan, uzman olmayan kişi için konuşma miktarının lider olarak seçilmek açısından ne kadar önemli olduğunu önceki araştırmalarda gördük.

ÇİZELGE 13-2
Konuşma, uzmanlık ve lider seçimi

	Çok konuşma	Az konuşma
Uzman	2.67	2.67
Uzman değil	1.67	0.17

Rakamlar yükseldikçe lider olarak seçilme sayısı da yükselir.
Kaynak: Gintner ve Lindskold (1975) üzerine temellendirilmiştir.

İletişim türü

Bireyin gerçekleştirdiği iletişim miktarı liderlikte çok önemli bir belirleyici olmakla birlikte, iletişimin türü de önemlidir. Grup üyeleri, yalnızca konuşmalarının miktarı açısından değil, söylediklerinin türü açısından da farklılaşırlar. Gruplardaki iletişimin içeriğini çö-

zümlemek ise, kuşkusuz, niceliği ölçmekten çok daha zor ve karmaşık bir iştir. Nicelik ölçme işi, her bir kişinin konuşma sıklığını ve uzunluğunu kaydetmek yoluyla yapılabilir. İletişim teybe alınabilir ya da eğitilmiş gözlemciler tarafından gözlenebilir. Fakat iletişimi sınıflara ayırmak çok daha zordur. Fakat Robert Bales karmaşık iletişimleri az sayıda sınıf ya da kategori içinde çözümleyebileceğimiz bir sistem geliştirmiştir. Bu sistem, etkileşimi başa çıkılabilir sayıda ölçü kullanarak betimlememize olanak sağlamaktadır.

Her iletişim –daha doğrusu, sözel olsun olmasın her iletişim– oniki genel kategoriden birine yerleştirilmektedir: **anlaşma-anlaşmama**; **gerilim giderme-gerilim yaratma**; **dayanışma-düşmanlık**; **fikir, öneri**, **bilgi verme-fikir**, **öneri, bilgi isteme**. İlk altı kategorinin duygusal ya da tepkisel, sonrakilerin de bilişsel olduğuna dikkat ediniz. Her iletişim farklı parçalara ayrılır ve her parça ayrı puanlanır. Örneğin, bir uçak maketi yapmaya çalışan bir gruptaki puanlamayı ele alalım: Üye A: yapıştırıcı nerede? (bilgi istiyor). Sanırım kullanmamız gerekecek (fikir veriyor). Üye B: Doğru (anlaşma gösteriyor). Kuyruk için kullan (fikir veriyor). Üye C: sarsak serseri(düşmanlık gösteriyor). Üye A. sinirli sinirli güler (gerilim belirtiyor). Üye B bir fıkra anlatır (gerilim gideriyor). Kuşkusuz, bu etkileşim çok basit olduğu için puanlanması da kolaydır. Ancak, karmaşık etkileşimlerde bile, eğitilmiş gözlemciler, Bales sistemini yüksek geçerlik düzeyleri ile kullanabilmektedirler.

Üzerinde durulması gereken nokta, bu sistemin yalnızca gözle görülebilir davranışı çözümlemek için tasarımlanmış olmasıdır. Etkileşim sırasında bir bireyin içsel durumunu, duygularını, vb. çıkarsamak için hiç bir girişimde bulunulmaz. Birisi, "sana katılıyorum" derse bu, "anlaşma gösteriyor" olarak puanlanır. Konuşan kişi ötekine kızgınmış gibi görünse de puanlama değişmez. Grup etkileşiminde duygular önemli rol oynayan ögelerdir ancak, yalnızca etkileşimin gözlenmesi yolu ile doğru bir biçimde saptanmaları hemen hemen olanaksızdır. Bu nedenle, sistem, ancak çok açık bir biçimde ortaya konuldukları zaman duyguları gözönüne alır. Bu sınırlılığına karşın, sistem, gruptaki etkileşimi ve her bir üyenin grupta oynadığı rolü ayrıntıları ile anlamamıza olanak sağlamaktadır.

Bu tür çözümlemeler, grup içinde en fazla konuşan iki kişinin iletişimlerinde belli başlı bir farklılık olduğunu ortaya koymaktadır. Bu kişilerden biri, destekleyici, özendirici, arabulucu, arkadaşça konuşmalar yapmakta; "harika bir grubuz biz", "iyi gidiyoruz", "şunu nasıl yapalım dersiniz?" gibi tümceler kullanmaktadır. Grubu neşelendirmek, oluşan gerilimi gidermek için, arada bir şaka

yapan, fıkra anlatan da odur. Bales kategorilerine göre, bu kişinin başlattığı etkileşimler, "dayanışma", "gerilim giderme" ve "anlaşma" olmaktadır. Ötekilere görece, en fazla soruyu da bu kişi sormakta yani "fikir, öneri ve bilgi istemektedir". Öteki çok konuşkan kişi ise, bir işin yürütülmesi, bir görevin yerine getirilmesi sırasında öne çıkmaktadır. Onun davranışları, daha çok, "fikir, öneri, bilgi verme" kategorisine girmektedir. O aynı zamanda "anlaşmama" durumuna da çokça girmektedir. "Bunu şöyle yapalım", "siz şunun üzerinde çalışın", hadi iş başına", "onu öyle değil böyle yapmalısın" gibi tümceler kullanmaktadır. Özetle, bir kişi ortamın sosyal (kişilerarası) özellikleri ile ilgilenmekte, grubun rahat ve mutlu çalışmasını sağlama çabası vermektedir. Diğeri ise, işin yapılmasını sağlama çabasındadır. Birinci kişiye ,"sosyal" ya da "sosyal-duygusal" lider, diğerine ise "iş" lideri adı verilmektedir. Bu işlevsel farklılıklar, grup belirli bir iş üzerinde ya da belirli bir amaca yönelik olarak çalıştığı zaman en belirgin olarak ortaya çıkmaktadır, ama başka koşullarda da varlığını korumaktadır. İlginç bir nokta, grup var olduğu sürece sosyal lider değişmezken, iş liderinin eldeki işin ya da görevin gereklerine göre değişebilmesidir. Özel beceri ya da yetenekler gerektiği zaman, bunlara sahip olan kişi, geçici olarak iş liderliğini üstlenmektedir. Yine de, çoğu durumda iş liderliğini bir kişi sürdürmektedir.

İşe yönelik etkinliklerde iş liderinin ortaya çıkması ve en etkin iki kişinin iletişim türlerindeki farklılaşmalar, grupların gerçekte iki ayrı liderleri olduğu izlenimini vermektedir. Sosyal lider, liderin görevlerini sayarken betimlediğimiz rollerin çoğunu yerine getirir; gerçek lider, grubun çevresinde oluştuğu kişi odur. Ancak, sosyal lider, belirli bir görev için gereken beceri ve yeteneklere ya da o görevin gereğince sürdürülebilmesi için gereken örgütleme yeteneğine sahip olmayabilir. Eğer grup içinde bu yeteneklere sahip olan bir başka kişi varsa, grubun çalışmaları sırasında o kişi öne geçebilir. Yine de, işle ilgili bu liderlerin sınırlı bir rolü vardır: eldeki işin yerine getirilmesinde grubu örgütler, yönlendirir, denetler. Bu etkinlik sürdüğü sürece, sosyal liderden daha etkili olabilirse de, etkisi eldeki işin yürütülmesi ile sınırlıdır.

Bu iki tür liderin sahip olmaları beklenen nitelikler, bir anlamda, birbirlerinin karşıtıdır. Sosyal liderin anlaşmacı, arabulucu, üyelerin duygularına ve mutluluklarına duyarlı ve genellikle sosyal yönelimli olması gerekir. İş liderinin ise, yönlendirici, çabuk, yerine göre katı ve "iş bitirici" olması beklenir. Tek bir kişinin bu iki tür niteliği üzerinde toplaması beklenmez; anlaşmacı ve arabulucu bir kişi, yönlendirici ve katı olmayacaktır. Sosyal liderliğin gerektirdiği

niteliklere sahip olan bir kişi, iyi bir iş lideri olamayacaktır. Bunun tersi de doğrudur. İş lideri, grubun üzerinde çalıştığı alanda özellikle söz sahibi olmalıdır, bu nedenle de, sosyal lider için söz konusu olmayan kimi özel bilgi ve becerilere gereksinimi vardır. O halde, çoğu kez liderliği de beraberinde getiren bir kişisel nitelik, grup için birinci derecede önemli bir alanda üstün yetenek sahibi olmaktır. Ama bu özel yeteneğin etkisi, yalnızca iş liderliğini belirlemekte ortaya çıkmaktadır. Bazen bu kişi, aynı zamanda sosyal liderdir; ancak, bunun böyle olup olmayacağı başka etmenlerce belirlenir.

Demek ki, çoğu grupta iki lider vardır. Bu liderlerin grup içindeki göreli önemleri, grubun türüne, amaçlarına, göreve yönelik oluş derecesine ve işin yapılması için bu özel becerilere ne derecede gerek olduğuna bağlıdır. Bir grubun göreve ya da işe yöneliklik düzeyi yüksek olabilir ama eğer, görev özel beceriler gerektirmiyorsa ve lidere yalnızca bir yol gösterici ve karar verici olarak gerek varsa, bu grupta sosyal liderin başat olması beklenir. Örneğin, iş bir güzellik yarışmasında kazananları seçmek, gidilecek olan sinema konusunda karar vermek, ya da seçilen bir konuyu tartışmak olabilir. Öte yandan, eğer iş, bir binanın yapımı, bir kişinin mahkemede savunulması, vb. ise, bu iş için gereken becerilere sahip olan kişi, işin tamamlanmasına kadar, lider olarak ortaya çıkacaktır. Görev yönelimli bir grupta iş lideri oldukça başat olacaktır. Dahası, sahip olduğu beceriler o denli önemli olabilir ki, bu kişi gerçek lider olarak algılanabilir. Ancak, genelde görülen, her iki liderin birlikte var olması ve işbirliği içinde çalışmalarıdır. Birinin becerileri ötekininkileri tamamlar; grubun belirli bir zamandaki durumuna ve gereksinimlerine bağlı olarak, biri ya da öbürü başat rol oynayabilir.

İletişim ağları

Şimdiye dek grupları, sanki her üye geri kalan herkesle iletişim kurmakta özgürmüş gibi tartıştık. Tartışma grupları için bu doğru olmakla birlikte, pek çok grupta iletişim sınırlıdır ve bu sınırlılık, liderlikle de yakından ilişkili olan grup yapısının önemli bir ögesini oluşturur. Bir dizi deney, birbirlerinden farklı iletişim ağları olan grupları incelemiştir. **Temel fikir, iletişimin liderlikte vazgeçilmez olduğu ve en özgür biçimde iletişim kurabilen kişinin lider olma eğilimi gösterdiğidir.**

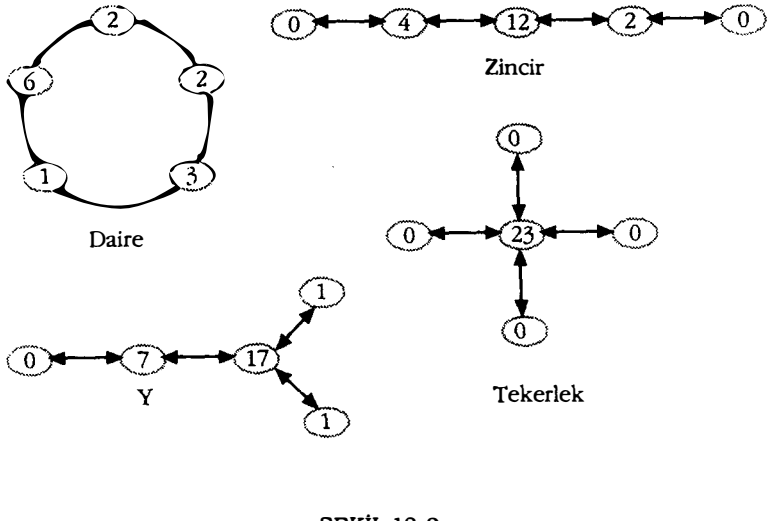
İletişimin önemi, dünyanın çeşitli yerlerindeki devrimcilerin de gözünden kaçmamıştır. Herhangi bir ülkedeki bir devrimin öncelikli hedeflerinden biri, o ülkenin radyo istasyonlarıdır. Gazetelerde, bir ülkedeki bir generalin devrimci kuvvetlerinin ülkenin diğer si-

lahlı güçleri ile –radyo istasyonunu ele geçirmek için– çarpıştığını ya da radyoevinin ele geçirildiğini ve devrimin başarılı olduğunu, ama aslında çarpışmaların sürmekte olduğunu zaman zaman okuruz. Amaç, radyoyu ele geçirmek, herkese harekâtın başarılı olduğunu duyurarak öteki tarafın kazandığını iddia etmesini ya da kendisine **olan** askeri güçlerle ilişki kurmasını engellemektir. Eğer taraflardan biri radyoyu yeterince uzun bir süre elinde tutabilir ve başarısını yeterince sıklıkla ilan edebilirse, o zaman belki herkes buna inanacak ve böylece de gerçek bu olacaktır. İletişimi ve iletişim kanallarını denetim altında tutan taraf taktik açısından daha güçlü olmakla kalmayıp, zaferi elinde tutan taraf olduğunun kanıtına da sahip olacaktır: iletişimi elinde tutan kişi liderdir – ya da öyle algılanır. Strateji ile ilgili kişiler bunu bilirler ve araştırma sonuçlarına göre, hiç değilse, küçük gruplarda bu doğrudur.

Bu alanda yapılan araştırmaların çoğu, bir problem üzerinde çalışacak bir grup oluşturmak ve sonra da, üyeler arasında oluşabilecek iletişimi sınırlandırmak yolunu seçmiştir. Bu sınırlandırmayı sağlamanın yolu, denekleri ayrı odalara ya da bölmelere koymak ve yalnızca yazılı mesajlarla ya da bir elektronik sistem aracılığı ile iletişim kurmalarına izin vermektir. Böylece, deneyciler, kimin kiminle konuşabileceğini denetim altında tutabilirler ve çok farklı iletişim örüntüleri empoze edebilirler.

Beş kişilik gruplar açısından bu tür örüntülerin ele alındığı Şekil 13-2'yi incelersek, bu örüntülerdeki yapıların, iletişim özgürlüğünü belirleyici rol oynadığını görürüz. "Daire"de, tüm üyeler eşit durumdadır; her biri, yalnızca iki yanındaki komşusu ile konuşabilir. "Zincir"de, üyelerden ikisi yanızca tek bir kişi ile konuşabilir; görülüyor ki, iletişim açısından, zincirin iki ucunda bulunmanın yararı yoktur. Öteki üç üye, konuşabilecekleri kişi sayısı açısından birbirlerine eşittirler, ancak ortadaki kişi, herkesten daha üstün durumdadır. Bu durum Y biçimindeki yapıda bir adım daha ilerlemiştir. Uçlarda bulunan üye sayısı burada üçtür. İki kişi ile konuşabilen bir kişi vardır ve 5. üye üç kişi ile konuşabilmektedir. Son olarak, "tekerlek"te, bir üye herkesle konuşabilmekte, ancak diğer tüm üyeler yalnızca ortadaki kişi ile konuşabilmektedir.

Leavit'in (1951) bir araştırması, bu tür gruplara, sonuca varılabilmesi için iletişimin gerekli olduğu bir tartışma konusu verildiği zaman ne olduğunu göstermektedir. **Üyelerin konuşma özgürlüğü arttıkça, doyumları da artmıştır**. Herkesle konuşabilen kişi en fazla doyum sağlamış, zincirin ucunda olup da yalnızca bir kişi ile konuşabilenlerin ise doyum düzeyleri en düşük olarak bulunmuştur. İletişim ağları, liderin ortaya çıkışında da çok önemli bir rol oy-



ŞEKİL 13-2

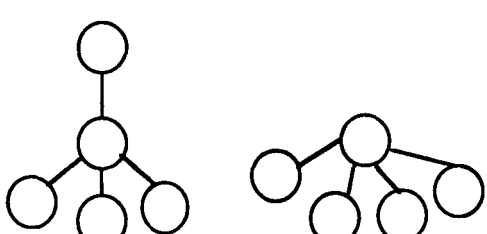
İletişim ağları ve liderlerin seçimi. Bir çizgi ile birbirine bağlanmış konumlar (kişiler) birbirleri ile doğrudan iletişim kurabilirler. İletişimin merkeziliği açısından iletişim ağları, daire (en az merkezi olanı) ile tekerlek (en merkezi olanı) arasında değişirler. Her konumdaki numara o konumun sahibinin kaç kez grubun lideri olarak görüldüğüne işaret eder (Leavit, 1951).

namıştır. Tüm grupların üyelerine grupta bir lider olup olmadığı ve varsa kim olduğu sorulmuş, farklı grupların tepkileri farklı olmuştur. Bir kişinin, kaç kişi tarafından lider olarak gösterildiği ve liderin kim olduğu konusunda üyeler arasında oluşan fikir birliği açısından 'Daire"den "Tekerlek"e doğru açık seçik bir geçiş görülmüştür. Şekil 13-2'de yuvarlakların içinde görülen sayılar, o konumdaki kişinin, diğerleri tarafından kaç kez lider olarak gösterildiğini belirtmektedir. Daire iletişim ağına sahip gruplardaki üyelerin yalnızca yarısı herhangi bir kişiyi lider olarak gösterebilmiş ve üyeler arasında bu konuda fikir birliği oluşmamıştır. Buna karşın, tekerlek iletişim ağı kullanan gruplardaki hemen bütün üyeler, en ortadaki kişiyi lider olarak göstermişlerdir. Diğer iki iletişim ağı türü, her iki açıdan (1- Lider var mı?, 2- Varsa kim?) da yukarıda sözü edilen iki uç iletişim ağı arasında kalmıştır. **Öyle görülüyor ki, yalnızca iletişimi kontrol edebilecek bir konumda bulunmak bile bir kişiyi lider yapabilmektedir.**

Bu tür çözümlemelerde ortaya çıkan ikinci bir ilginç nokta, Şekil 13-3'deki yapılar incelenince görülecektir. Alex Bavelas'ında dediği gibi, şekildeki B, çok kişiye otokratik bir düzenleme gibi, A ise,

iş yaşamında ya da bürokraside çok rastlanan bir düzenleme gibi görünmüştür. Oysa, dikkatle bakılırsa görülecektir ki, A ve B arasında hiç fark yoktur. Her iki durumda da, bir kişi herkesle ve herkes de yalnızca o bir kişi ile konuşabilmektedir.

Bu konuda ilk bakışta oluşan yanlış izlenim, A'da en yukarıda görülen kişinin, aşağıdakilerin yukarı ile iletişim kurmalarından çok daha çabuk aşağıdakilerle iletişim kurabileceği sayıltısına dayanmaktadır. Lider, çoğunlukla, astlarından biri yoluyla iletişim kurar ve bu da, liderin başkaları ile iletişimini kolaylaştırırken, başkalarının liderle iletişim kurmasını zorlaştırır. Böylece, bu ast iletişim açısından, diğerlerine görece daha güçlü durumdadır. Lider dahil herkesle iletişim kurabilir. Lideri kimlerin görebileceğini –ve bir dereceye kadar, liderin kimleri görebileceğini de– kontrol eden odur. Tüm iletişim ondan geçer; liderin buyruklarını aşağıya ileten de odur, aşağıdakilerin lidere yönelik iletişimlerini düzenleyen de. General Motors başkan yardımcısı, başkanla görüşmek istediği zaman, başkanın sekreterine sormak zorundadır. Kuramsal olarak, başkan her istediği ile konuşmakta özgür olmasına karşın, aslında önce aracıyı (sekreterini) görmek durumundadır. Bu betimleme, tüm bölümü denetimi altında tutan sekreter figürünü gözümüzün önüne getirmektedir. Herkes ondan korkar, ama onunla iyi ilişkiler içinde olmaya da çalışır, çünkü ataçlardan yazı makinalarına kadar, her şeyi düzenleyen, ayarlayan ve dağıtan odur. Kurumda en



ŞEKİL 13-3
Hiyerarşik ve otokratik iletişim ağları. Bu yapılar, iletişimin yönüne bakılmadığı sürece, kimin kiminle iletişim kurabileceği açısından, aynı-dırlar. Soldaki örüntü hiyerarşik bir yapı gibi görünmektedir. Çünkü tepedeki kişinin aşağıya doğru, aşağıdakilerin yukarıya doğru kurabileceklerinden daha kolay iletişim kurabileceğini varsayarız.

güçlü ve önemli kişi görünümündedir.

Bu koşullar altında olabilecek olan, liderin bir miktar yetkiyi yardımcısına devretmesidir. Yardımcı, astları daha iyi tanır, onlarla daha sık iletişim kurar ve kolaylıkla buyruk verebilir. Lider, işinin ustası olan yardımcının, rutin kararları almasına da izin verir. Bir süre sonra yardımcı, olup bitenlerden en iyi haberdar olan ve astlarca "işin başında" olarak algılanan kişi konumuna yükselir. Durum böyle olunca da, "yardımcı" önemli ölçüde güce sahip olmuş demektir. Lider, kendi yetkisini vurgulama olanağı bulamazsa ya da bunu yapmazsa, yardımcı, gerçek lider olarak görülmeye başlayacaktır. Bazen, "patron" gücünü bütünüyle kaybedebilir.

Kuşkusuz, yukarıda çizilen resim bir dereceye kadar abartılmıştır. Çoğu kez, en tepedeki kişi liderliğini sürdürür. İletişimi formel olarak sınırlandırılmış olmasına karşın, gerçekte, kiminle isterse ve ne zaman isterse iletişim kurabilir. Aracının yaptığı, lideri mesajlarını gönderme yükünden kurtarmaktır. General Motors'un başkanı, örgütündeki herhangi bir kimseyle konuşmak isterse, masasının üstündeki telefonu kullanarak bunu başarabilir. Yardımcısının kendisine, "hayır, o kişiyle görüşemezsiniz" diyeceğini ya da herhangi bir biçimde görüşmeyi engelleyebileceğini düşünmek bile güçtür. Lider, yasal olarak yetki içeren görevini sürdürdüğü sürece, bu yetkiyi gereği gibi kullanabilir.

Yine de, yukarıda anlatılan ve liderin yardımcısının yavaş yavaş lider konumuna gelmesini örnekleyen durum, yalnızca kuramsal bir olasılık değildir, gerçekte olabilir. Gözlemcilerin ifadelerine göre, Eisenhower'in başkanken kalp krizi geçirmesinden aylar sonra, Beyaz Saray'daki önemli kararların çoğunu halâ yardımcısı Sherman Adams almaktaydı. Aynı şekilde, basın mensupları ile konuşan, önemli siyaset adamlarıyla buluşan Kissinger, çoğu kez, kendisini sürekli başkalarından soyutlayan Nixon'dan daha fazla güce sahip olarak algılanmıştır. Kişi, yönettikleri, yani lideri olduğu kişilerle karşılıklı iletişim kuramıyorsa, liderlik görevini sürdürebilmesi beklenmez. Böylece, özellikle başkalarının özgürce iletişim kuramadıkları durumlarda ve zamanlarda özgürce iletişim kurabilen kişi, lider olmak için güçlü bir adaydır ve çoğu kez olur da.

LİDERLİK: KİŞİSEL ÖZELLİKLER

Liderlerin belirlenmesine yönelik şimdiye kadarki tartışmamızda sözünü ettiğimiz etmenlerin çoğu liderin dışında idi. Peki, lider olan kişilerin kişisel özellikleri ile ilgili olarak neler söylenebilir.

Sözel etkinlik düzeyi

Özgürce ve kolaylıkla konuşabilen kişilerin liderlik olasılıklarının daha yüksek olduğunu gördük. Eğer bu yeteneğin kişilikle ilgili bir etmen olduğu görüşünde isek, liderin en önemli niteliklerinden birinin bu olması gerekir. En azından küçük gruplarda, dışa dönüklük, hatta gevezelik, yüksek bir etkinlik düzeyi ve atılganlık lideri belirleme eğilimindedir.

Konum (Statü)

Kimi kişiler, hangi koşulda olursa olsun, başkalarına görece daha etkindirler. Yine de, kişinin daha az ya da çok etkin ya da konuşkan olmasını belirleyen, kişilik dışı etmenler de vardır. Örneğin, yüksek statüdeki kişilerin, daha alt statüdekilere görece, daha fazla konuştukları ve daha etkili oldukları konusunda kanıtlar vardır. Strodbeck, Simon ve Hawkins (1958) Amerika Birleşik Devletleri'nde normal mahkeme jürilerinin seçildiği toplum kesiminden alınan deneklerden, uydurulmuş mahkeme oturumlarına katılmalarını istedikleri bir çalışmada bunu göstermişlerdir. Denekler teybe alınmış bir oturumu dinlemişler, tartışmışlar ve bir yargıya varmışlardır - tıpkı gerçek bir oturumda olduğu gibi. Oturumu dinledikten sonra, her jüri üyesi bir sözcü seçmiştir. Jüri üyelerine bu seçimi yaparken kullanabilecekleri hiç bir ölçüt verilmemiş, kimi isterlerse onu seçmede tümüyle özgür bırakılmışlardır.

Bizim amacımız için temel sonuçlar, üyelerin mesleksel konumlarının jüri sözcüsünün seçimi üzerindeki etkileri ile yüksek ve düşük statülü insanların tartışmalara katılma miktarlarıdır. Çizelge 13-3'de görüldüğü gibi, sözcü olarak daha yüksek statülü insanları seçme yönünde bir eğilim ortaya çıkmıştır. Varlıklılar (örneğin, profesyoneller, yöneticiler, yüksek düzeyde memurlar ve mühendisler) şans eseri olarak beklenebileceğin hemen hemen iki katı daha fazla seçilmişlerdir. İşçilerse (örneğin, yarı nitelikli işçiler, hizmetçiler, tarım dışı işçiler) şans eseri olarak beklenebileceğin ancak yarısı kadar seçilmişlerdir. Ek olarak, yüksek statülü jüri üyeleri, tartışmalara düşük statülü olanlardan daha fazla katılmışlardır. Varlıklıların katılma puanı 11.8, işçilerinki ise 6.4 olarak bulunmuş, diğer gruplar bu ikisi arasında yer almıştır. Bu bulgu, sözcünün katılımı çıkarıldıktan sonra da doğrudur - varlıklılar halâ en yüksek, işçiler de halâ en düşük katılma puanı almışlardır. Bir jüri gibi, demokratik bir durumda bile, sosyo-ekonomik statü tartışmalara katılma derecesinin hemen hemen tam bir kestiricisidir.

ÇİZELGE 13-3
Mesleksel statü, katılma ve liderlik

Meslek	Sözcü seçilme[a]	Katılma[b] Sözcü dahil	Sözcü hariç
Varlıklı	185	11.8	8.9
Memur	100	9.2	7.0
Nitelikli işçi	84	7.1	6.3
Niteliksiz işçi	54	6.4	5.9

[a]Sayısal değerler beklenen değerin yüzdeleridir. Yüzden büyük bir değer o meslek üyelerinin şans eseri olarak beklenebilecekten daha fazla seçildiklerini gösterir.
[b]Değerler toplam grup katılımının yüzdeleridir. Şans eseri olarak beklenen değer 8.3'tü.
Kaynak: Strodbeck ve arkadaşlarından (1958) uyarlanmıştır.

Kişinin kişiliği iş seçimini etkiler. Bu nedenle, statü ve kişilik etkilerini birbirinden ayırmak zor olmakla birlikte, öyle görülüyor ki, statü, liderliğin önemli bir belirleyicisidir. Yüksek statüdeki bir kişinin statüsü tümden grubun dışında kalan etmenlerce belirlenmiş bile olsa, lider olma olasılığı yüksektir.

Grubun diğer üyeleri ile ilişki

Kanıtlar lider olarak seçilmek için bir kişinin, grubun öbür üyelerinden çok farklı olmaması gerektiğini göstermektedir. Özellikle gruplarda, üyeler, liderin kendilerinden biri –ve aralarındaki en iyi kişi– olmasını isterler. Örneğin, sokak çetelerinde liderlerin grubun geri kalanının değerlerini büyük ölçüde paylaşmak zorunda oldukları anlaşılmaktadır. Hiç bir konuda tümüyle bağımsız fikirlere sahip yani "sapkın" olmamalıdırlar. Bir karar vermeleri gerektiği zaman, grubun çoğunluğunun katılacağı bir seçeneği seçmelidirler. Diğer üyelerden biraz farklı fikirlere sahip olabilirler; diğer üyeleri biraz farklı ekinliklere ve tutumlara yöneltebilirler. Ama, fikirler, etkinlikler, tutumlar çok farklı ya da çok beklenmedik olmamalıdır. "Bizden biri" olmaktan çıkarlarsa, liderliği hatta grup üyeliğini kaybetmeyi göze almalıdırlar.

Daha önce de belirtildiği gibi, sapkınlık, özellikle liderin sapkınlığı, kabul görmez. Araştırmalara göre, grup farklı ya da sapkın görüşlere sahip olan kişiyi lider seçmek istemez. Schachter'in(1951) bir araştırmasında, çeşitli sorunları tartışmak üzere gruplar oluşturul-

muştur. Her grupta araştırmacının yardımcıları gerçek denek rolü oynamışlardır (yalancı denekler). Yalancı deneklerden biri (sapkın), grubun diğer üyelerinden çok farklı bir görüşü benimsediğini ortaya koymuştur. Bir başka yalancı denek önce sapkın gibi davranmış, sonradan grubun genel görüşüne katılmıştır (kayıcı); üçüncü yalancı denek ise, baştan sona grupla fikir birliği içinde olmuştur (uyucu). Tartışmadan sonra, gruplar, yürütme, plânlama ve ulaştırma komiteleri için aday göstermişlerdir. Komiteler, aynı ardışıklıkta önem sırasına konmuştur; yani en önemlisi yürütme komitesi idi ve temelde liderlikle ilgili bir dalı oluşturmaktaydı. Çizelge 13-4, "sapkın", "kayıcı" ve "uyucu"nun adaylıklarını göstermektedir. Yürütme komitesi için en az aday gösterilen kişi, "sapkın" olmuştur. Kayıcı ile uyucu arasında ise fark görülmemiştir. Böylece, grup sapkını kesinlikle lider yapmamıştır ama ikna edebileceği kişiyi(kayıcı) kabul etmekte sakınca görmemiştir. Bir başka araştırma (Michener ve Burt, 1975), liderin de diğer üyelerdeki sapkınlıklara karşı çok duyarlı olduğunu göstermiştir. Sapkınlık yapan üyeler –belki de "hizaya gelmeleri" için ve daha az sevilmeleri nedeniyle– lider tarafından cezalandırılmışlardır. **O halde grubun, liderin üyelerden çok farklı olmasını istemediği, ama sıradan bir grup üyesi olmasını da istemediği sonucuna varılabilir.**

Merei'nin daha önce de sözü edilen araştırması, liderle grup üyeleri arasındaki ilişkiye ilginç bir ışık tutmaktadır. Merei, genç kız ve erkeklerden oluşan gruplar oluşturmuş ve her grubun, birbirini izleyen günlerde, 30'la 40 dakika arasında toplanmasını sağlamıştır. Bu sürenin sonunda, her grupta belli alışkanlıklar ve gelenekler oluşmuştur. Bu noktada, biraz daha ileri yaşta, başat, girişimci ve liderlik özellikleri olan birer genç gruplara katılmıştır. Yanıtı aranan soru şudur: bu kişi oluşmuş ve kalıplaşmış bir grup içinde liderlik rolünü elde edebilecek midir ve eğer ederse, hangi yollardan?

Bulgulardan biri, genelde, sonradan katılan kişinin grubun geleneklerini değiştirmeyi başaramadığını göstermiştir. Çoğu bunu denemiş ve başaramayınca kendileri de gelenekleri kabullenmişlerdir. Bu anlamda, yeni üyenin gruptan daha zayıf olduğu söylenebilir. Bu demek değildir ki, hiç bir zaman, yeni bir üye, grubu kendi değerleri doğrultusunda değiştiremez. Böyle bir durum güçlü bireyler ve zayıf gruplar söz konusu olduğunda ortaya çıkabilir. Ancak, çoğunlukla, **bir grupta bir kez normlar oluştuktan sonra, bu normlar değişmeye karşı direnir; böyle bir gruba lider olmak isteyen kişi de, çoğu kez, oluşmuş sistemi kabul etmek zorundadır.**

ÇİZELGE 13-4
Sevme ve sapkın, kayıcı ve uyucuya karşı davranışlar

Yalancı denek	Sevme[a]	Yürütme Komitesine Seçilme (iyi)[b]	Haberleşme Komitesine Seçilme (kötü)[b]
Sapkın	3.89	– 9.46	14.43
Kayıcı	5.24	1.70	1.30
Uyucu	5.53	– 2.69	– 6.92

[a]Puanlar 1'le (en düşük) 9 arasında (en yüksek) değişen bir ölçek üzerinde grup üyelerinin yalancı deneğe ilişkin değerlendirmeleridir.
[b]Puanlar şans eseri olarak beklenebileceğin altındaki ve üstündeki yüzdelerdir.
Kaynak: Schachter'den (1951) uyarlanmıştır.

Bunlara karşın, yeni üyelerin çoğu, katıldıkları grupların lideri olmayı başarmışlardır. Ne de olsa, grup üyelerinden daha büyük ve güçlüydüler ve bu nedenle de gruplarda daha merkezi roller edinmeleri beklenirdi. Var olan örüntüleri değiştirememelerine ve yeni etkinlikler başlatamamalarına karşın, lider olarak algılanmışlar, kimi kararlar almışlar ve her bir üyeden daha etkili olmuşlardır. Bulundukları konumu elde etmelerinin bir yolu, grubun geleneklerinin dışına çıkmayacak şekilde verdikleri buyruklar olmuştur. °yelere, yeni ya da farklı bir şey yapmalarını söylemek yerine, yeni liderler, onlara zaten yapacakları bir takım şeyleri yapmaları konusunda buyruklar vermişlerdir. Belirli bir noktada grubun bloklarla oynayacağını bildikleri zaman, "hadi şimdi bloklarla oynayalım"; grup, oyundan sıkılıp bırakmak üzereyken, "hadi artık bırakalım" demişlerdir. Bu tür buyruklar grubun yapmak istediklerine uygun olduğu için, üyeler buyruklara uymuşlardır. Bir süre sonra üyeler, ne yapmaları gerektiğini anlamak için yeni lidere bakar olmuşlardır. Yeni lider grubun sözcüsü durumuna gelmiştir. Konumunu korumak için, grubun geleneklerine uygun buyruklar vermeyi sürdürmüş, ancak artık onun lideri olmuştur.

Çoğu lider bu şekilde çalışır. Başarılı siyaset adamları da önce halkın isteklerini öğrenmeye çalışır ve sonra bu istekleri onaylayan konuşmalar yaparlar. Bu, bir anlamda, dürüst bir yol değildir, çünkü siyaset adamı, yurttaşların duymak istediklerini sandığı şeyleri söylemektedir, gerçekten inandıklarını değil. Bir başka şekilde bakılırsa, liderler, onları izleyenleri temsil etmek durumundadırlar; bu da,

bunu yapmanın bir yoludur. **Herhangi bir lider, eğer sürekli bir güce sahip olmak istiyorsa, çoğu konuda lideri olduğu grubun üyeleri ile aynı görüşte olmak zorundadır.** Bu önemli bir noktadır. Bir kez destek kazandıktan sonra, sapkın fikirler öne sürmesi ve hatta bunlar doğrultusunda başkalarını da etkisi altına alması kolaylaşır. **Kuşkusuz, ideal olan, liderin tutumlarının grubunkilerle uyuşması ve böylece liderin, dürüstlüğünü de koruyarak etkili bir lider olmayı sürdürebilmesidir.**

Yukarıda açıklanan bölük pörçük bilgiler dışında, liderlerin kişiliği ile ilgili bilgilerimiz yetersizdir. Liderlerin grubun diğer üyelerine görece, daha zeki, daha esnek, daha uyumlu ve kişilerarası ilişkilerde daha duyarlı olduklarına dair bazı kanıtlar vardır. Ancak, bu değişkenlerin etkileri de, görece küçüktür. Bütün bunlara sahip olan bir kişinin, bunlardan hiç birine sahip olmayan kişiye göre, etkili bir lider olma olasılığı daha yüksektir, fakat yine de, fark çok önemli değildir. Daha önce sözü edilen başka bir takım etmenler, daha önemliymiş gibi görünmektedir. Liderler genellikle daha etkin, daha konuşkan, daha atılımcıdırlar ve önünde gittikleri gruplardan çok farklı değildirler.

Yazında "liderlik etme yeteneği" ya da kimi kez "karizma" olarak bilinen özellikle ilgili olarak psikologlar epeyce şaşkınlığa düşmüş durumdadırlar. Bu özelliğin tam olarak nelerden oluştuğu konusuna henüz kontrollü araştırmalar yoluyla açıklık getirilememiştir. Öyle görülüyor ki, kimi kişiler olağanüstü, güçlü liderler olabilmektedirler ve yukarıda saydığımız özellikler onların bu yeteneklerini tümüyle açıklayamamaktadır. Bu kişiler, sözünü ettiğimiz özelliklerin hepsine - çok fazlasıyla sahip olabilirler ya da ayrıca başka özellikleri de olabilir. Şimdilik bilmiyoruz.

YAPININ GRUP EDİMİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Şimdi, gubun örgütlenme biçimi ve yapısının, işlevini nasıl etkilediğine ilişkin çeşitli olguları ele alalım. Yukarıda da belirtildiği gibi, çoğu grup o kadar yapılaşmıştır ki, iletişim üzerinde sınırlamalar vardır. Bu sınırlamalar kötü iletişim (üyeler birbirleriyle konuşmakta özgürdürler ama söyledikleri yerine ulaşmaz), ya da gerçek olanaksızlıklar (kimi üyeler ötekilerle konuşamazlar) biçiminde kendini gösterebilir. Her iki tür sınırlama da grubun edimini etkiler. Dahası, gruplarda farklı tür liderler de vardır. Liderlik stili de grubun edimini etkileyen en önemli etmenlerden biridir.

İletişim ve edim

Doğaldır ki, iletişim kurabilme yeteneği, grubun edimini belirlemede önemli bir rol oynar. **Öncelikle değinilmesi gereken şey; bireylerarası iletişime zarar veren her şeyin grup edimine de zarar vereceğidir**. Aşağıda da değineceğimiz gibi, grup üyelerinin her birinin tüm diğer kişilerle doğrudan iletişime girebilmesi her zaman gerekli olan ya da arzu edilir bir durum değildir. Ancak, eğer iki üye arasında iletişime izin verilmişse, o iletişime giren ya da karışan belirsizlikler ya da sınırlandırmalar –istenmedik gürültü, statik, vb– bir takım ciddi engelleyici etkileri birlikte getirecektir. Gerçekten de, iki üye birbirleriyle konuşmaya çalışırlarken birbirlerinin mesajlarını anlamakta güçlük çekiyorlarsa, etkili işlev görmeleri olanaksızdır.

Dahası, eğer sistemde statik varsa, mesajı gönderen üyenin, alan üyeden geribildirim alması büyük önem taşır. Geribildirim olmazsa, üye A mesajının doğru ulaştığından emin olamaz; üye B'nin mesajı olduğu gibi aldığını ancak umut edebilir. Böylece de A, mesajı yenilemesi mi, yoksa yeni mesajlara geçmesi mi gerektiğini bilemez. Eğer birinci mesaj doğru ulaşmışsa, yinelenmesi durumu karmaşıklaştırabilir. Fakat eğer ulaşmamışsa ve A tarafından yinelenmezse, mesajın içerdiği bilgiyi B alamamış olacaktır. Eğer B, A'ya tepki gösterebilirse bu belirsizlik hemen giderilebilir; A, B'nin anladığından emin olana kadar, mesajı yineleyebilir. İletişim kanalları ne kadar özgürse, geribildirim o kadar az önemlidir, çünkü A, onsuz da, mesajın ulaştığından emin olabilir.

Diğer kişinin iletişimi işitip anladığına ilişkin bilgiye bazen ikincil bilgi adı verilir. Çünkü bu öteki verilerin aktarıldığına ilişkin veriyi oluşturur. İkincil bilginin önemine bir örnek ABD Başkanı ile Rus Başbakanı'nın birbirlerini doğrudan arayabildikleri Washington'la Moskova arasındaki "sıcak hat"tır. Bu telefonun temel amaçlarından biri, taraflardan birinin diğerine ne yapmayı planladığını iletebilmesidir. Örneğin, İsrail'le Araplar arasındaki Haziran 1967 savaşı sırasında, bu iki kişinin birbirlerine, duruma karışmayı planlamadıklarını anlatmak amacı ile, böyle bir çok telefon konuşması yaptıkları varsayılmaktadır. Bir noktada, ABD bir Amerikan uçak gemisini korumak için bazı uçakları havalandırmış ve başkan uçakların niçin havalandıklarını açıklamak ve savaşa karışmadıkları konusunda güvence vermek üzere Rus Başbakanı'nı aramıştır.

Böylece, "sıcak hat" taraflara diğerinin ne yapıyor olduğuna ilişkin bilgi sağlayan hızlı ve etkili bir iletişim aracıdır. Fakat onu çekerken karşılaşılan sorunlardan biri, başkan ve başbakanın

farklı dilleri konuşmaları ve çevirmenler aracılığı ile iletişimde bulunmak zorunda olmaları idi. Bu durum, iletişimlerin (mesajların) amaçlandığı biçimde yerini bulduğunu güvenceye almada sorun çıkarmıştır. Açık ve doğru geribildirime gereksinim vardı. Bu da, iki çevirmenin birbirlerinin çevirilerini duymalarına izin verilerek sağlanmıştır. Örneğin, ABD başkanı "Uçaklarım Kahire'ye saldırmıyor", demişse, Amerikalı çevirmen Rusçaya çeviriyi dinleyecek ve böylece Rus Başbakanı'nın tam olarak ne duyduğunu bilecektir. Eğer Amerikan çevirmen çevirinin doğru olmadığını düşünürse, yanlış anlamlandırma, alaycı ifade, ya da yan anlamlardan kaçınmak için başkandan söylediklerini açıklığa kavuşturmasını isteyecekti. "Sıcak Hat"ın yaşamsal yönü taraflardan her birinin diğerinin ne zaman kendisini yanlış anladığını, ya da yanlış iletişim aldığını bilmesi ve doğru anlaşılıncaya kadar iletişimi düzeltmekte özgür olmasıdır. Bu yolla, büyük bir olasılıkla, ölümcül yanlış anlamalardan kaçınılabilir ya da en azından bu olasılık en aşağı bir düzeye düşürülebilir.

İkincil bilginin önemi, ayrıca, toplumumuzda (ABD) yöneticiler ve öğrenciler, zenciler ve beyazlar gibi gruplar arasındaki karşılaşmalarda görülebilir. Alışılmış bir durumda, siyah öğrenciler bir üniversitenin yöneticilerinden azınlık grubundan daha fazla öğrenciyi kabul etmelerini isteyebilirler. Ancak, siyahların gerçekte istedikleri ise daha karmaşıktır. Bir azınlık grubu üyesinin, üniversiteye öğrenci alımı ile ilgili kararlara ve üniversite yönetimine katılmasını istemektedirler. Fakat beyaz yöneticiler, zenci öğrencilerin tek isteklerinin üniversiteye daha fazla zencinin kabul edilmesi olduğunu düşünürler. Hem zenciler ve hem de yöneticiler, yöneticilerin durumu anladıklarını düşünürler. Sonra normal kayıt kabul süreci ile daha fazla zenci öğrencinin kabul programı başlatıldığında ise, halâ eski kayıt kabul işlemlerinin kullanılıyor olmasından dolayı, zenci öğrencilerin aldatılıp tuzağa düşürüldüklerini düşünmeleri, yöneticileri şaşırtır ve kızdırır. Gerçekte, iki taraf da birbirlerini tam olarak anlamamışlardır ve neyi yanlış anladıklarını bilememektedirler. Eğer iki taraf da bunu bilseydi, açıklama isteyebilir ve gereksiz çatışmalardan kaçınabilirlerdi.

İletişim ağları ve edim

Değişik türden iletişim örüntüleri kendilerine uygun güç ve karar alma yeteneği örüntülerine yol açarlar. Örneğin, tekerleğin merkezindeki kişi genellikle grubun lideri olarak görülür, bu

kişinin kararlar almak ve grubun geriye kalan üyelerinin bunlarla aynı fikirde olduklarını görmek için en iyi konumda olduğu açıktır. Tersine, her bireyin yalnızca iki komşusu ile konuşabildiği daire iletişim yapısı, merkezi olmayan iletişim ve önderliğe sahiptir. Böylece, yüksek düzeyde merkezi bir iletişim ağı, güçlü merkezi liderlik ve güç yapısına sahip bir grup yaratır.

Değişik türden iletişim ağlarının grup edimini nasıl etkilediğine ilişkin kanıtlar tümüyle tutarlı değildir, fakat veriler merkezi bir liderlik ve güç yapısına sahip grupların **yalın problem** ya da sorunlar üzerinde, merkezi olmayan gruplarınsa daha karmaşık problemler üzerinde çalışırlarken daha etkili olduklarına işaret etmektedir. Bazı çalışmalarda, bir grubun her üyesine üzerinde bir dizi geometrik simgenin bulunduğu bir kart verilmiş ve gruptan hangi simgenin bütün kartlarda bulunduğunu ortaya çıkarması istenmiştir. Çözüm kolay ve önemsizdir –problem olabildiğince çabuk bütün bilgileri bir elde toplamaktır. Bu problem ideal olarak bütün bilgilerin hızla tek bir kişide toplanabildiği oldukça merkezi iletişim ağlarına sahip gruplara uygundur. Beklenebileceği gibi, böyle grupların bu tür problemlerde merkezi olmayan gruplardan daha başarılı oldukları görülmüştür. Liderin yaptığı tek şey grup üyelerinden iletişimleri toplamak ve hangi simgenin kartların hepsinde bulunduğunu görmektir.

Diğer çalışmalarda, gruplara bir dizi oldukça **karmaşık** aritmetik düzenlemeleri gerektiren problemler verilmiştir. Bu tür problemleri etkili bir biçimde çözebilmek için her grup üyesinin problemin bir bölümü üzerinde yalnız başına çalışması, en az bir üyenin de onun çözümünü kontrol etmesi ve sonra bütün bilgilerin birleştirilmesi gerekmektedir. Kanıtlar merkezden yönetilmeyen grupların bu tür problemlerin çözümünde merkezden yönetilenlerden daha etkili olduklarına işaret etmektedir.

Bulgular merkeziyet yokluğunun bir çok farklı etkisinden kaynaklanıyor olabilir. Bir yandan, grubun yapısı merkezilikten uzaklaştıkça, **bilgi dağıtımındaki etkililiği** azalacaktır. Merkezi grup bütün bilgileri hızla lidere aktarabilir, böylece liderde, eğer gerekirse, gene oldukça etkili bir biçimde, alıdığı bilgileri üyelere dağıtabilir. Merkezden yönetilmeyen grup, merkezi bir yapıya sahip olandan, daha fazla çaba harcamak ve hemen her zaman daha fazla iletişim göndermek zorundadır. Böylece, daha etkili, hızlı ve açık iletişimlerle çalıştığı için, bir çözüme ulaşmanın bilgi aktarımını gerektirdiği durumlarda merkezi grup daha üstün durumda olmalıdır.

Ek olarak, merkezi grupta dikkatin başka yönlere çekilmesine daha az rastlanır. Ondördüncü bölümde göreceğimiz gibi, hemen

hemen bütün grupların bir özelliği dikkati dağıtmak ya da başka yönlere çekmek eğilimidir. Alışılmış olarak, bir grubun bir problemi çözebilmesi için, herkesin her şeyi bilmek zorunda olmaması nedeniyle, merkezi olmayan gruplardaki iletişimlerin bir çoğu gereksiz **dikkat dağılmalarıdır**. *İletişim özgürlüğü azaldıkça iletişim sayısı da azalır; kararlara katılan insan sayısı azaldıkça dikkat dağılmalarının sayısı da azalır.* Merkezi grupta toplam iletişim sayısı daha azdır ve daha az sayıda kişi kararlara katılır. Böylece, daha az dikkat dağıtıcı olmak gibi ek bir üstünlüğe sahiptir. Yoğunlaşmanın önemli olması ölçüsünde de merkezi olmayan gruplardan daha üstün durumda olmalıdır.

Öte yandan, grup üyelerinin güdülenme durumlarının da yaşamsal önemi vardır. *Merkezden yönetilmeyen grupların üyeleri, konumları ile ilişkili olarak daha* **mutlu,** *doygun olmak ve grubu daha çok* **sevmek** *eğilimindedirler.* Doyum ve **moral** bireyin iletişim özgürlüğü ve grup kararlarına etkin olarak katılma duygusu ile doğrudan ilişkilidir. Özgürce etkileşebilen bireyler daha doygundurlar; grupta en az iletişebilenler en mutsuzlar olmak eğilimindedir. Dolayısıyla, tekerlek yapısı en az, dairenin merkezilikten uzak yapısı ise en fazla genel doyuma yol açmaktadır. Merkezi gruplarda, daha düşük olan moral, üyelerin daha az çalışmasına neden olmak, dolayısıyla da, daha düşük verimle sonuçlanmak eğilimindedir. Böylece, bu bakış açısından merkezilikten uzak grup daha etkili olmalıdır.

Değişik türden grupların göreli etkililikleri, bu nedenle, belli bir bağlamda bu etmenlerden her birinin ne kadar önemli olduğuna bağlıdır. Bir grup, temelde bir üyeden ötekine bilgi aktarımını ve üzerinde kolay işlemleri gerektiren yalın bir problemle karşı karşıya olduğunda, iletişimin etkililiği ve dikkat dağılmasının olmaması, normalde en önemli etmenlerdir. Böylesi durumlarda, merkezi grup daha üstündür. **Problem daha karmaşık olduğunda ve zor işlemleri içerdiğinde ya da grup üyeleri arasında daha sıkı bir işbirliğini gerektirdiğinde, bireylerin morali ve özgürce iletişebilme yetenekleri daha önemlidir, dolayısıyla merkezden yönetilmeyen gruplarda edim daha iyidir.**

Verilerin birazcık farklı bir açıklamasına göre, değişik iletişim ağlarına sahip gruplar arasındaki edim farklılıkları altında yatan yaşamsal etmen, **örgütlenmenin güçlüğüdür**. Düzensiz, örgütlenmesi bozuk ve henüz etkili bir çalışma süreci geliştirememiş bir grubun daha örgütlü ve düzenli bir grup kadar iyi olmayacağı açıktır. Grubun iletişim yapısı yalınlaştıkça örgütlenmesi ve düzene girmesi kolaylaşır. Örneğin, tekerlek yalnızca bir tek mantıksal örgüt-

lenmeye izin veren aşırı derecede yalın bir yapıdır. Bu yapıya sahip bir grupta örgüt ya da düzenin belirlenmesi kolay olmalıdır. Tersine, daire ve iletişimi üzerinde hiçbir kısıtlama bulunmayan bir grup (genellikle açık kanallar yapısı olarak bilinir) daha karmaşıktır ve değişik bir dizi **örgütlenmeye** izin verir. Bu grupların örgütlenme sorunları daha büyüktür. Örgütlenmenin etkisinin en belirgin olduğu problemler, çözümleri hemen tümüyle etkili bir bilgi aktarımına bağlı olan yalın problemlerdir. Çözümleri oldukça büyük bireysel çabaya ve bilgilerin daha yaratıcı bir bileşimine bağlı olan karmaşık problemlerde grup düzeni göreli olarak daha önemsizdir.

Grup edimi üzerinde iletişim ağları etkisine ilişkin örgütsel açıklamayı destekleyen kanıtlar Guetzkow ve Simon (1955) tarafından yapılan bir çalışmadan gelir. İlk ve en önemli bulgu, yalın işlerdeki edim farklılıklarının zamanla kaybolma eğilimi ile ilgilidir. Yirmi denemeden sonra, açık kanallar ve tekerlek grupları arasında artık fark görülmemeye başlamıştır ve daire gruplarının az daha verimsiz olmayı sürdürmelerine karşın, farklılık giderek azalmıştır. Grup düzenine ilişkin ayrıntılı bir çözümleme, **yirminci denemede, açık kanallar gruplarının bir düzen kurduklarını fakat daire gruplarının henüz bunu başaramadıklarını göstermiştir.**

İlgili diğer bir kanıt da örgütlenme düzeyi ile grup edimi arasında oldukça yüksek bir ilişkinin bulunmuş olmasıdır. **Doyurucu bir biçimde örgütlenebilmiş gruplar arasında, başlangıçtaki yapıları ne olursa olsun, edim farkı görülmemiştir.** İyi örgütlenmiş tekerlek gruplarının, iyi örgütlenmiş açık kanallar ya da diğer gruplardan daha hızlı olmadıkları ortaya çıkmıştır. Tek farklılığı, açık kanallar gruplarından çoğunun, en azından, on denemeden önce iyi örgütlenememeleri ve daire gruplarından çok azının yirmi denemeden sonra iyi bir örgütlenme sağlayabilmeleri olmuştur. Öyle görülüyor ki, zamanla bütün gruplar iyi bir çalışma düzeni sağlamakta ve aralarındaki edim farkları ortadan kalkmaktadır. Ancak, yine de, daire gruplarının örgütlenmesinin tekerlek gruplarının örgütlenmesinden daha güç olduğu gözlenmiştir. Bir çok koşulda, daireler hiç bir zaman iyi bir merkezi örgütlenmeye gidememişlerdir. Böylece, grupların yapıları, son durumda örgütlenmeyi tam olarak belirlememekle birlikte, önemli ölçüde etkili bulunmuştur. **İletişim ağı merkezileştikçe, sonuçtaki örgütlenme de merkezileşmektedir.**

Bir grup belirli bir yapıyı aşabilir, fakat daha az merkezi yapılara sahip grupların daha az merkezi kalmaları yönünde bir eğilim vardır. İletişim ağlarının etkisinin en belirgin olduğu dönem

grup toplantılarının başladığı dönem olmakla birlikte, belirli bir nedenle, grup başlangıçtaki yapıyı aşıp kendi üzerinde farklı bir örgütlenme uygulamadıkça, bu etki grubun yaşamı boyunca sürecektir.

İletişim ağları üzerindeki araştırmaların çoğunun laboratuvarda yapılmış olmasına karşın, laboratuvarda çalışılan iletişim çeşitleri toplumumuzdaki gerçek gruplarda, genellikle önemli bir rol oynar. Örneğin, iletişim özgürlükleri açısından üniversite toplulukları arasında büyük farklılıklar vardır. Bazıları tekerlek içinde tekerlek olarak adlandırabileceğimiz çok kısıtlı iletişim ağlarına sahiptirler. Yönetimin en üstteki üyeleri yalnızca birbirleri ve hemen bir alttaki astları ile konuşabilirler. Bir alttakiler de yine birbirleri ve kendilerine en yakın astları ile konuşabilirler ve bu böylece sürüp gider. Ek olarak, yönetim yalnızca birinci dereceden kıdemli öğretim üyeleri ile, birinci dereceden kıdemli öğretim üyeleri yalnızca ikinci dereceden kıdemli öğretim üyeleri ile, onlar da yalnızca öğrencilerle konuşurlar. Böylece, ikinci dereceden kıdemli öğretim üyeleri öğrencilerle tek bağlantıyı oluştururlar. Aynı şekilde, öğrenciler yalnızca birbirleri ve ikinci dereceden kıdemli öğretim üyeleri ile konuşma özgürlüğüne sahiptirler. Birinci dereceden öğretim üyeleri ve yöneticilerle ise kolay kolay konuşamazlar. Bu örgüt yapısı, belirli bakımlardan, oldukça etkili olabilir fakat moral düşük ve doyumsuzluk yüksektir. Bugün, bir çok üniversite, görece herkesin herkesle konuşma özgürlüğüne sahip olduğu daha az merkezi yapılara doğru değişmektedir. İletişim özgürlüğü, daha yüksek bir morale ve üniversitenin yönetimine herkesin katıldığı duygusuna yol açmakta fakat daha fazla dikkat dağılmasına neden olmaktadır ve sorunların çözümünde daha az etkili olabilir. Yalın kararlara herkesin katıldığı durumlarda, çabuk karar almak güçleşir. Böylece, daha açık bir iletişim yapısına doğru gelişen bu değişiklik, küçük sorunlarla ilgili olarak daha yavaş eyleme geçme, fakat önemli ve karmaşık sorunlarla ilgili olarak artan doyum ve daha yaratıcı çözümlerle sonuçlanmaktadır.

Lider türü ve edim

Yazında değişik liderlik türlerinin göreli etkililiklerine ilişkin oldukça çok tartışma yer amaktadır. Özgül olarak, psikologlar, bilinen adları ile demokratik ve yetkeci liderlik türlerini karşılaştırmaya çalışmışlardır. **Demokratik bir lider**, bir bütün olarak, grubun kararları almasına, üyelerin yapmak istedikleri işleri seçmesine izin

verir; genel olarak, az emir verir ve temelde bir yol gösterici ya da toplantı başkanı işlevi görür. Tersine, **yetkeci lider**, genel olarak, grubun komutanıdır. Bu iki tür liderin etkililiğine karşı gösterilen ilginin bir bölümü demokratik ve demokratik olmayan örgüt ve toplumlara uygunluklarından kaynaklanır. Kuşkusuz, liderlerin etkililikleri herhangi bir grubun (iş yaşamında, hükümette ve benzerlerinde) yeterliğini en üst düzeye çıkarmada da önemlidir.

İyi bilinen bir çalışmada, Lippitt ve White (1943) demokratik ya da yetkeci biçimde davranan yetişkin liderleri on yaşında erkek çocuklardan oluşan grupların başına vermişlerdir. **Yetkeci** liderler bütün politikayı belirlemişler ve grupların teknik ve etkinliklerini öylesine tepeden inme yönetmişlerdir ki, gelecekte atılacak adımlar belirsizleşmiş, genellikle, her üyenin yaptığı işi, iş arkadaşını onlar belirlemişler; her üyenin yaptığı işe ilişkin eleştiri ve övgülerinde kişisel olmak eğilimi göstermişler; gruba etkin olarak katılmaktan çekinmişlerdir. **Demokratik** liderlerin bulunduğu gruplarda ise, tüm politikalar grupta tartışılmış; eksiksiz bir eylem planı önceden ayrıntıları ile hazırlanmış; üyeler yapmak istedikleri işi ve iş arkadaşlarını seçmede özgür bırakılmışlardır; liderler övgü ve eleştirilerinde nesnel davranmışlar, grubun ayrıcalıksız gerçek üyeleri gibi davranmaya çalışmışlardır. °çüncü bir koşulda, gruplara tam bir özgürlük veren, hiç de lider gibi davranmayan **serbest** liderler verilmiştir.

Bu çalışmanın bulguları biraz karışıktır. Çıkarılan işin miktarının yetkeci gruplarda en yüksek, serbest gruplarda ise en düşük olması yönünde bir eğilim görülmüştür. Ancak, çalışma istek ya da güdüsü demokratik gruplarda diğer iki türde olduğundan biraz daha yüksek bulunmuştur. Yetkeci gruplarda daha fazla hoşnutsuzluk ifadesine rastlanması yanında, daha fazla saldırganlık da görülmüştür; demokratik grupların üyeleri ise yetkeci gruplardakilerden daha mutlu ve kendilerine güvenir görünmüşlerdir.

Bu çalışmanın önemli sınırlılıklarının bulunduğu unutulmamalıdır. Liderler grup üyelerince seçilmemiş, gruplara tepeden inme atanmışlardır, belki daha da önemlisi, liderler yetişkin, grup üyeleri çocukturlar. Gruplar informaldirler ve öncelikle belirli problemler üzerinde çalıştırılmak üzere oluşturulmamışlardır. Ek olarak, liderler olası en iyi yetkeci ya da demokratik liderliği sağlamada özgür bırakılmamışlardır. Oldukça katı örüntüleri izlemek zorunda bırakılmışlardır ki, bunlar söz konusu liderlik türü için en etkili örüntü olabilirlerdi de, olmayabilirlerdi de. Bu ve başka nedenlerle, sonuçlar ilginç fakat yalnızca fikir verici olarak düşünülebilirler.

Ancak, başka araştırmalar oldukça benzer bulgularla sonuçlan-

mıştır (Lewin ve ark, 1939; Shaw, 1955). Bu çalışmalarda, görece demokratik liderliğin geçerli olduğu gruplarda üyelerin genellikle daha mutlu ve doygun oldukları görülmüş, fakat yetkeci liderliğin geçerli olduğu gruplarda üyeler genellikle daha iyi edim göstermişlerdir. Bir grup araştırmacı (Gibb, 1969; Mulder ve Stemerding, 1963) doyumun bile belirli bir duruma bağlı olabileceğini ileri sürmüştür. Grup gerginlik içinde olduğunda, (savaş zamanlarında olduğu gibi) ya da durum, büyük ölçüde, düzensizlik içerdiğinde (gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi), gruplar, belki de gerekli düzeni sağladığı için, güçlü yetkeci liderliği tercih eder görünmektedirler. Tersine, informal ve karşılaşma (encounter) grupları gibi, amacı büyük ölçüde sosyal olan bir grubun lideri, grup üyeleri içine katıldığında, onlarla yakından etkileşime girdiğinde ve yetkeci bir biçimde davranmadığında daha iyi işlev görmektedir.

Fred Fiedler (1958, 1971) tarafından yapılan geniş kapsamlı bir dizi çalışma, lider etkililiğinin durumdaki birçok etmene ne ölçüde bağlı olduğunu göstermektedir. Fiedler, temel öge olarak bireyin öteki grup üyelerine ilişkin duygularını içeren kişilik testleri temelinde iki lider türü arasında ayırım yaparak işe başlamıştır. Bu teste göre, en önemli etmen liderin en az sevdiği grup üyesine karşı duyduğu saygının derecesi idi. Biraz daha değişik bir anlatımla, test liderin grupta herhangi bir üyeye ilişkin olarak duyduğu en az saygıyı ölçmekteydi. Böylece, teste en az sevilen çalışma arkadaşı ya da EASÇA ölçeği adı verilmişti.

Bu testten yüksek puan alan (en az sevdiği çalışma arkadaşına saygısı yüksek) birisi, Fiedler'in sözcükleri ile, "en az sevdiği çalışma arkadaşına olumlu bir gözle bakmak" eğilimindedir. Öte yandan, düşük bir EASÇA lideri, "en az tercih ettiği çalışma arkadaşına karşı çok olumsuz ve reddedici olmak" eğilimindedir. Daha genel olarak, EASÇA puanı yüksek liderler hoşgörülü, edilgen (pasif) ve başkalarının düşüncelerine duyarlıdırlar; daha rahat, arkadaşça, daha gönül alıcı ve daha az yönlendiricidirler. EASÇA puanı düşük liderlerse, kontrol edici, etkin ve yapılandırıcıdırlar; ilgisiz yorumlar konusunda daha az hoşgörülüdürler, grup içinde daha olumsuz ilişkilere yol açarlar, büyük ölçüde yönlendiricidirler ve kaygıya yol açarlar. Yüksek ve düşük EASÇA puanlı liderlerin, sırasıyla demokratik ve yetkeci liderliklerin belli yönlerine uymak eğiliminde oldukları görülebilir.

İki önder türünden her birinin en etkili olduğu durumları ayrıntıları ile belirlemek için ciddi bir girişimde bulunulmuştur. Araştırmalar henüz kesin yanıtlara olanak verecek kanıtlar üretememiş olmakla birlikte, güvenebileceğimiz bazı bulgular vardır. Çoğu ko-

şullarda, **düşük EASÇA puanlı bir lider**, yapılan iş yüksek düzeyde **yapılandırılmışsa** daha etkilidir. Böyle bir işte bireysel olarak üyelere rolleri dağıtmak, işi bölümlere ayırmak ve genel olarak yeterli bir biçimde düzenleyip örgütlemek önemlidir. Problem açık ve yapılacaklar belli olduğu için, üyeler arası etkileşimler, tartışmalar ve görüş alışverişleri, görece önemsizdir. Düşük EASÇA puanlı lider başarılıdır çünkü neyin yapılacağını bilir ve temel sorun onun yapılmasıdır. Dahası, grubun geri kalan üyeleri böyle bir durumda bu tür bir liderden yakınmazlar. Çünkü verdiği yönergeler yeterliği arttırır ve herkesin işini kolaylaştırır. Bütün bunların geçerli olmadığı bir durum önceden liderle grup üyeleri arasındaki ilişkinin pek iyi olmadığı durumdur. Böyle bir durumda, grup emir almaya olumsuz tepki göstermekte ve görece daha canayakın, yüksek EASÇA puanlı liderle olduğundan daha az yeterli olmak eğilimindedir.

Yapılandırılmamış iş ya da görevlerde ise bu ilişki biraz daha belirsizdir. Bir çok yapılandırılmamış durumda güçlü, atılgan düşük EASÇA puanlı liderler de başarılı görünmektedirler. Bir istisna grupla lider arasıdaki ilişkilerin iyi fakat liderin konumunun güçsüz olduğu durumdur. Dönüşümlü liderlik, ya da atanan liderin grubun geri kalan üyelerinden daha düşük konumlu olması gibi, bir çok etmen, bu durumun nedeni olabilir. Bu koşullar altında, düşük EASÇA puanlı bir lider oldukça başarısızdır. Çünkü grup üyeleri onu sevmekle birlikte, düşük konumlu (statülü) birinden gelen güçlü bir liderliği kabul etmeye isteksizdirler.

Fiedler'ın bulgularına göre, liderlik biçeminin (stilinin) etkililği, bir dizi değişik koşula bağlıdır. Wilson, Aronoff ve Messe (1975) tarafından yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre yaşamsal etmen, belirli bir önderlik ya da liderlik türünün ve grup yapısının grubun amaçları ile bağdaşır olup olmamasıdır. Bu yazarlar hiyerarşik yapılı grupları (daha düşük konumlu üyeler üzerinde gücü olan bir lider) üyelerin birbirine eşit olduğu, eşitlikçi gruplarla karşılaştırdılar. Grubun amacı güvenliği arttırmak olduğunda –örgütleme ve işbirliği gerektiren açık bir amaç– hiyerarşik grup daha başarılı bulunmuştur. Amaç üyelerin kendilerine ve gruba saygılarını arttırmak olduğunda –temelde kişilerarası etmenlere bağlı toplumsal bir amaç– eşitlikçi grupların daha iyi olduğu görülmüştür. Büyük bir olasılıkla, bu, seçilmiş hemen her amaç için geçerlidir. Liderlik biçemi ve grup yapısının belirli bileşimleri, belirli herhangi bir amaç için en iyidir ve bir tür liderliğin diğerinden daha iyi olduğuna ilişkin geniş genellemeler yapılamaz.

ÖZET

1. Küçük bir grupta genellikle görülen iletişim örüntüsü, grubun büyüklüğü ne olursa olsun, bir ya da iki kişinin konuşmaların çoğunu yapmasıdır.

2. Hemen bütün gruplarda bir önder, diğer üyeler ve grup dışından gözlemciler tarafından grup üzerinde en etkili olduğu düşünülen birisi vardır.

3. Liderlikle ilgili bir sorun meşruluktur –lider konumunu hak etmiş midir? Eğer lider atanmışsa, genellikle konumuna uygun biri olarak görülmeyecek, etkisi ve gücü sınırlı olacaktır.

4. İletişim, liderliği belirlemede önemli bir rol oynar. Çok konuşan birisi söylediklerinin içeriği ne olursa olsun, liderliğe aday biridir. Ancak, grup içinden genellikle iki tür önder çıkmaktadır - grubun toplumsal yönleri ile uğraşan sosyal-duygusal bir lider ve iş üzerinde odaklaşan bir iş lideri.

5. Eğer iletişim kısıtlı ise, iletişimi en az kısıtlı olan kişi lider olmak ve ayrıca daha fazla doyum sağlamak eğilimindedir.

6. Liderlikte rol oynayan kişisel özellikler sözlü etkinlik düzeyi, konum (statü) ve gruptan ayrı düşmedir.

7. İletişim kısıtlandığında, merkezden yönetilen yapılar (yalnızca bir kişinin herkesle konuşmasına izin verilir. Fakat diğer üyeler yalnızca merkezdeki kişi ile konuşabilirler) yalın problemlerin çözümünde etkilidirler, fakat merkezden yönetilmeyen yapılar daha yüksek bir güdülenmeye yol açmakta ve karmaşık problem ya da sorunların çözümünde daha etkili olmaktadırlar.

8. Demokratik liderlerle karşılaştırıldığında yetkeci liderler daha fazla iş çıkarmakta fakat üyelerde daha düşük bir doyum düzeyine neden olmaktadırlar.

14. BÖLÜM
GRUP DİNAMİĞİ

Bir kişi yalnız başına bir odada oturmakta ve basit matematik problemleri çözmektedir. Kararlı bir biçimde çalışmakta ve normal sayılabilecek bir ilerleme sağlamaktadır. Sonra odaya bir başkası daha gelmekte ve benzer problemleri çözmeye başlamaktadır. Bu iki kişi birbirini tanımamaktadır, birbirleri ile konuşmamaktadırlar ve ortak hiç bir yönleri yoktur. Ancak, bütün bunlara karşın, ikinci kişinin varlığı birinci üzerinde büyük ölçüde etkili olmaktadır... birinci kişi daha çok çalışmaya, problemleri daha çabuk çözmeye ve genel olarak daha verimli olmaya başlamıştır. Yalnızca odada bir başkasının daha bulunması yaptığı işteki etkililiğini arttırmıştır.

Bir lokantada üç yüz kişi akşam yemeği yemektedir. Ansızın, yangın var!... çığlıkları duyulur ve mutfak kısmından içeriye duman dolmaya başlar. Kalabalık çıkış kapılarına koşuşur ve en öndeki şanslı birkaç kişi kurtulmayı başarır. Fakat dar kapılardan çıkmaya çalışan çok sayıda insan vardır. Herkes birbirinin ilerlemesini engeller ve kimse dışarı çıkamaz. Felaketten kurtulmaya çok az kalmışken insanlar kapı önlerine yığılıp kalırlar.

Beyaz bir genç kızın ırzına geçmekle suçlanan genç bir zenci 1931 yılında tutuklanarak tutukevine konulmuştur. Suçun işlendiği genel çevrede bulunmak dışında aleyhinde hiç bir kanıt yoktur. Tutukevinin dışında bir kalabalık belirir, giderek büyür, heyecan ve öfkesi artar. Kalabalıktan bazı kişiler linç etmekten söz etmeye başlarlar. Çok geçmeden kalabalık kızgın bir sürüye dönüşür. Tutukevine yürür, kapıları kırar ve tutukluyu hücresinden dışarıya sürükler. Sadistçe bir şiddet dalgası içinde tutukluya işkence edilir ve sonunda öldürülür.

Büyük bir reklâm şirketi, sabun satışları için yeni bir kam panya başlatmaya çalışmaktadır. Sekiz kişilik yürütme grubunu oluşturan kişiler birkaç haftadır konu üzerinde ayrı ayrı çalış maktadırlar. Daha sonra, bir serbest tartışma oturumu yapmaya karar verirler. Fikirlerini tartışmak üzere büyük rahat bir odada toplanırlar. Kimse kimseyi eleştirmez, herkes işe yarayabilecek her türlü düşüncesini belirtmeye özendirilir. Hepsi özgürce gö rüşlerini ortaya atarlar ve çok sayıda fikir ortaya çıkar. Böylece yalnız başlarına üretemeyecekleri kadar çok fikir ürettiklerine inanırlar.

Bu örnekler grupların üyeleri üzerindeki etki çeşitlerini temsil ederler. Grup içinde olma insanları sinirsel olarak uyarır ve dikkatlerini dağıtır; geniş bir dizi grup normuna ve baskısına tepki vermek zorunda bırakır. Grup içinde ya da yalnızca başkaları ile birlikte olma, bireyin yalnızken olduğundan daha farklı davranmasına ve düşünmesine neden olur. Bu bölümde grupların etkileri ve bu etkilere neden olan süreçler üzerinde durulacaktır.

TOPLUMSAL HIZLANDIRMA

Uzunca bir süredir bir grup içindeki insanların, yalnız olanlardan daha iyi iş gördükleri ileri sürülmektedir. Göreceğimiz gibi, her türlü edimi iyileştirmemesine karşın, bu etki –bilinen adı ile toplumsal hızlandırma– geniş bir dizi edim üzerinde görülür. Allport (1920-1924) tarafından Harvard'da yapılan bir dizi çalışma, basit ve önemsiz görevlerle (bir gazete sütunundaki sesli harflerin üzerini çizme) biraz daha zor görevler (kolay çarpma işlemleri yapma) ve son olarak oldukça karmaşık görevler (mantıksal bir tartışmayı çürüten yazılar yazmak) görevler arasında değişen beş farklı görev kullandı. Bütün bu görevlerde bireysel çalışılmasına karşın, hepsinde de odada beş kişi varken edim, bir kişi varken olduğundan daha iyi idi. Dashiell (1937) bu sonuçları tekrar elde etti; Travis (1925) bir dönenizlem (dönen bir şeyi izleme) görevinde toplumsal hızlandırma etkisi gözledi ve daha yakın zamanlarda yapılan bir çok deney (örneğin, Zajonc ve Sales, 1966; Martens, 1969) toplumsal hızlandırma etkisi gösterdi.

Bu olgu yalnızca insanlarla sınırlı değildir. Chen (1937) karıncaların tek tek, çifter çifter ve üçer üçer kazdıkları kum miktarlarını karşılaştırdı. İkili ve üçlü grupların çok fazla bir farklılık göstermediklerini, fakat her iki koşulda da karıncaların tek başlarına oldukları zamanki ile karşılaştırıldığında, karınca başına üç kez

daha fazla kum kazdıklarını ortaya koydu. Ayrıca, fare çiftlerinin, kafeste tek bir çiftin bulunduğu durumlarda, üç çiftin bulunduğu durumlara oranla, daha az çiftleştiklerini de belirtelim (Larson, 1956). Dolayısıyla, bir çok farklı tür ve bir dizi farklı davranış için, türün bir başka üyesinin varlığı edimi, iyileştirmektedir.

Bu etkileyici bulgulara karşın, bazı koşullar altında, toplumsal hızlandırma etkisinin görülmediği ortaya çıkmaktadır. Gerçekte, başkalarının varlığı edimi kötüleştirebilmektedir. Allport'un (1924) çalışmasındaki grup koşulunda, denekler mantıksal bir tartışmayı çürüten daha fazla yazı yazmışlardı, fakat bu yazıların niteliği bireyin yalnız başına iken yazdıklarından daha düşüktü. Pessin (1933) bir anımsama görevinde bir seyircinin varlığının edimi kötüleştirdiğini ortaya koydu ve Deshiell (1930) dinleyiciler önünde basit çarpma işlemlerinde daha fazla hatanın yapıldığını gösterdi. Ayrıca, son zamanlarda yapılan araştırmalar da belirli türden görevlerde (ki, bunları az sonra tartışacağız) grup içindeki deneklerin yalnız başlarına iken olduğundan daha kötü iş çıkardıklarını ortaya koymuştur (örneğin, Cottrell, Rittle ve Wack, 1967). Bu aynı, tutarsız örüntü diğer hayvanlar için de geçerlidir. Hamamböcekleri (Gates ve Allee, 1933), parakit türü papağanlar (Allee ve Masure, 1936) ve yeşil ispinozlar (Klopfer, 1958) grup içinde, her zaman tek başlarına iken olduğundan daha kötü iş çıkarmaktadırlar. Böylece, bulguların çoğunluğu toplumsal hızlandırma etkisi göstermekle birlikte, bazı koşullar altında, başkalarının varlığı, gerçekte, edimi olumsuz yönde etkilemektedir. Bu yönde oldukça çok kanıt vardır. Bu farklı sonuçlar nasıl açıklanabilir?

Bir Açıklama: dürtülerin uyarılması

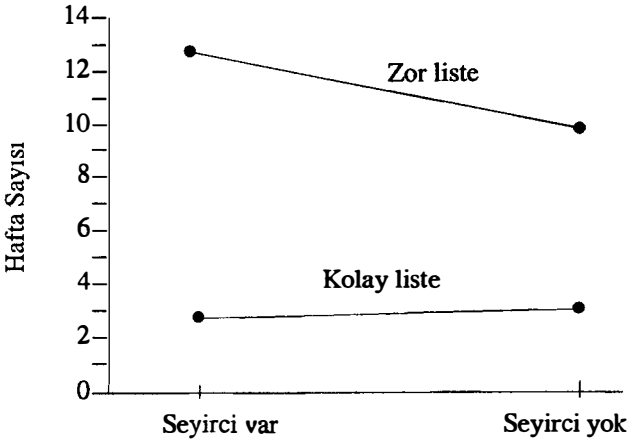
Zajonc (1965, 1966) bu farklı sonuçların tümünü açıklayan çok ilginç bir yorum getirmiştir. Bir başka bireyin varlığının bireyin dürtü ya da güdülerinin artmasına neden olduğuna ve bu artışın edimi(performans) bazen hızlandırıp bazen engellediğine işaret etmiştir. Yüksek düzeyde güdülenme, doğru tepkinin iyice bilindiği ve başat olduğu işlerde edimi hızlandırmak, daha karmaşık ve yanlış tepkinin başat olduğu işlerde ya da öğrenme durumlarında ise edime zarar vermek eğilimindedir. Bu, iyi bilinen bir olgudur. Güdülenme ya da dürtü düzeyinde bir artış, bir gazetede sesli harflerin üzerini çizme, yalın aritmetik işlemleri yapma, yalın sözcüklerden oluşan bir listeyi ezberleme ya da benzeri kolay ve tekrara dayalı işlerde edimi hızlandırmalıdır. Tersine, güdülenme düzey-

inde böyle bir artış, zor aritmetik problemleri, karmaşık mantıksal çıkarsamalar, bir sözcük listesini ezberleme ya da başka karmaşık işlerde yavaşlamaya neden olmalıdır. Bazen belirlili bir işin hangi gruba girdiğini belirlemek zor olmakla birlikte, bulguların büyük çoğunluğu bu açıklamaya oldukça iyi uymaktadır. Allport'un kullandığı görevler görece yalındı ve bunlarda toplumsal hızlandırma etkisi gözlenmişti. Yalnızca çok karmaşık görevler ve dinleyici karşısında daha niteliksiz olmaları doğal karşılanabilecek mantıksal tartışmalar bunların dışında idi. Kum kazma ve çiftleşme sırasıyla karınca ve fareler için oldukça kolay ve doğru tepkilerin başat olduğu işlerdir. Türün diğer üyelerinin varlığı bu işlerin her ikisini de hızlandırmıştır. Hamamböcekleri ve parakit papağanları için bir dolambacı öğrenmek güç bir iştir ve bu hayvanlar başkalarının varlığında daha kötü bir iş çıkarmışlardır.

Daha yakın bir geçmişte yapılan araştırmalar özellikle bu açıklamayı sınamak için tasarlanmışlardır. Cottrell, Rittle ve Wack (1967) tarafından yapılan bir deneyde, denekler ya yalnız başlarına ya da iki başka öğrencinin yanında bir sözcük çiftleri listesini ezberlediler. Listelerden bazıları kolay, diğerleri ise oldukça zor olarak hazırlanmıştı. Kolay listeler, uzman-becerikli ve kısır-verimsiz gibi aşağı yukarı aynı anlama gelen ya da birbirini çağrıştıran sözcüklerden oluşmaktaydı. Öteki liste ortak hiçbir anlamı olmayan, birbirleri ile aralarında çok zayıf bir çağrışımsal bağ bulunan, kurak -mızmız ve tatlı- önder gibi sözcük çiftlerini vermekteydi.

Kuşkusuz, zor listenin öğrenilmesi her koşulda güç olacaktır, fakat bizim ilgimizi çeken temelde toplumsal durumun öğrenme üzerindeki etkisidir. Sonuçlar kolay listenin seyirci karşısında denek yalnızken olduğundan daha iyi öğrenildiğini gösterirken, zor listenin seyirci karşısında çok daha yavaş öğrenildiğine işaret etmektedir. Başka insanların varlığı doğru tepkilerin başat (baskın) olduğu yalın işlerde edimi iyileştirirken, doğru tepkilerin daha başlangıçta pek güçlü olmadığı, yanlış tepki olasılığının baskın olduğu zor listede edimi yavaşlatmış ya da geriletmiştir.

Bir başka çalışma (Zajonc ve ark., 1969) denek olarak hamamböceklerini kullanarak bu açıklamayı sınamıştır. Doğru tepki baskın olduğunda, güçlü uyarılmışlık hali edimi iyileştirmeli, fakat doğru tepkinin başat olmadığı durumlarda edimi kötüleştirmelidir. Bu çalışmada hamamböcekleri ya tek başlarına ya da çiftler halinde düz bir çıkmaz boyunca koşarak bir ışıktan kaçmak zorunda idiler. Çıkmazda, başat tepki hayvanın kaçmasına yardım edecek fakat dolambaçta kaçmayı zorlaştıracaktı. Çizelge 14-1'de gösteril-



ŞEKİL 14-1
Seyircinin öğrenme üzerindeki etkisi. Seyirci kolay bir listede edimi iyileştirmekte, fakat zor bir listede edime zarar vermektedir (Cottrel, Rittle ve Wack, 1967 üzerine temellendirilmiştir).

diği gibi, hamamböcekleri çiftler halinde iken dolambaçta, çıkmazda olduğundan daha kötü bir edim sergilemişlerdir. Öyle görülüyor ki, bir başka hayvanla birlikte bulunma dürtü ya da güdülenmeyi arttırmış ve dolayısıyla başat tepkiyi güçlendirmiştir. Aynı yazarlar tarafından yapılan ikinci bir çalışma, bu etkiyi hamamböceği çıkmaz ya da dolambaçta yalnız başına fakat yanında bulunan başka hamamböcekleri tarafından gözlenirken bile göstermişlerdir.

ÇİZELGE 14-1
Hamamböcekleri ve insanların edimleri üzerinde seyircinin ve yapılan işin güçlük derecesinin etkileri

	Kolay İş		Zor iş	
	Yalnız	Seyirci ile	Yalnız	Seyirci ile
Hamamböcekleri[a]	40.48	32.96	110.45	129.46
İnsanlar[b]	44.67	36.19	184.91	220.33

[a] Hamamböceklerine ilişkin veriler Zajonc ve arkadaşlarından(1969) uyarlanmıştır.
[b] İnsanlara ilişkin veriler Hunt ve Hillery'den (1973) uyarlanmıştır.

Hunt ve Hillery, Zajonc'ınkine benzer bir çalışma yaptılar. Fakat denek olarak insanları kullandılar. Yapılacak iş yine kolay ya da zor bir dolambacı yalnızken ya da bir başkası ile birlikte iken öğrenmekti. Bu deneyin sonuçları da Çizelge 14-1'de verilmiştir. Sonuçlar önceki araştırmalarda hamamböcekleri ile elde edilen sonuçların aynısıdır. İnsanlar kolay dolambaçları başka insanların varlığında, zor dolambaçları ise yalnız başlarına daha hızlı öğrenmektedirler.

Yarışma ve değerlendiriliyor olma duygusu

Böylece, araştırmalar Zajonc'ın "başkalarının varlığı dürtüyü, uyarılmayı ya da güdülenmeyi arttırır" denencesini güçlü bir biçimde desteklemektedir. Ancak, etkiyi ortaya çıkarmak için tam olarak ne tür bir dürtünün ve ne tür özgül koşulların gerekli olduğu konusunda sorular vardır.

Başkalarının varlığı, hiç değilse insanlarda yarışmacılığa ve değerlendiriliyor olma duygusuna yol açmaktadır. İnsanlar hemen her toplumsal durumu yarışmacı olarak yorumlamak eğilimindedirler. Aşağıda göreceğimiz gibi, işbirliği yaparak daha fazla kazanacaklarını bilseler bile, basit bir oyunda birbirleri ile yarışmaktadırlar. İki kişi bir odada bulunduklarında, açık herhangi bir neden bulunmamasına karşın, herbiri diğerine karşı, yarışmacı duygular yaşayabilir. Örtülü bir yarışmacılığın bulunduğunu, üçüncü birisinin edimlerini karşılaştırdığını, ya da öteki kişinin kendileriyle yarıştığını düşünebilirler. Bu olasılıklar bir tarafa bırakılsa bile, birey kendi edimini öteki kişininki ile karşılaştırabilir ve ondan daha iyi yapmak isteyebilir, böylece de, ne yaptığına bağlı olmaksızın öteki kişinin varlığı içsel bir çeşit yarışmaya yol açabilir.

Başkalarının varlığının uyandırdığı diğer ve belki de daha önemli bir güdü de değerlendiriliyor olma duygusudur. Herhangi bir toplumsal durumda reddedilmekten korktuğumuzu ve sevilip kabul edilmek istediğimizi daha önce belirtmiştik. Öyle görülüyor ki, bu güdüler gerçekten bir başkası ile birlikte olduğunuzda daha güçlüdürler. Orada bir başkası daha bulunduğunda, her zaman sizi yargılıyor olması olasılığı da vardır. Görünüşünüze, davranışlarınıza ya da belirli bir işteki ediminize bakıyor olabilir. Öteki kişi gerçekte sizinle tümüyle ilgisiz de olabilir fakat sizi değerlendiriyor olduğunu varsayma yönünde bir eğilim vardır. Değerlendirmeye ilişkin bu duygu bireyin güdülenme düzeyini arttırır ve sözünü ettiğimiz türden etkilere yol açar.

İki çalışma bu görüş için doğrudan destek sağlamaktadır. Henchy ve Glass (1968) deneklerin değerlendirilmekte olduklarını düşündükleri durumlarla, değerlendirmeye ilişkin hiçbir şeyin söylenmediği durumları karşılaştırdılar. Denekler değerlendirilmeyi bekledikleri her zaman başat tepkide bilinen hızlanma etkisi görülüyordu. Değerlendirilmenin söz konusu olmadığı zamanlar, yalnız olma koşulu ile değerlendirmeyen başkaları ile birlikte olma koşulu arasında çok daha küçük bir fark vardı. Paulus ve Murdoch(1971) benzer bir çalışma yaptılar ve hızlandırma etkisini yalnızca değerlendirilmenin beklendiği durumlarda gözlediler, yalnız başına ve başkalarıyla birlikte olma koşulları arasında bir fark yoktu.

Şimdilik, çoğu koşul altında, başkalarının varlığının güdülenme düzeyini arttırdığını bunun da, yalın işlerde hızlandırma, bazı karmaşık işlerde ise engelleme etkisi gösterdiğini söylemek güvenceli görünmektedir. Öyle anlaşılıyor ki, değerlendirilmeye ilişkin duygu uyarılan başat dürtüdür, fakat bazı koşullar altında, yarışma duygularının da uyandığını düşünmek için bazı nedenler vardır.

Dikkatin başka yönlere çekilmesi

Dürtü ya da güdü uyarılması, başka insanların varlığı tarafından etkinleştirilen belki de en önemli mekanizmadır. Ancak, durumun diğer bir yönü, diğer insanların, genellikle, biraz dikkati başka yönlere çekici olmalarıdır. Bir birey, bir odada yalnız başına çalıştığında, içerisi sessizdir (ya da belki bir müzik sesi vardır) ve yapılan iş dışında dikkat çekecek başka bir şey yoktur. Aynı odada çalışan diğer bir kişi, oturduğu sandalyede konum değiştirebilir, kaleminin ucunu çiğneyebilir, derin nefes alabilir ve benzerlerini yapabilir. Ansızın, odada birçok şey olmaya başlamıştır ve dikkati çekebilecek daha çok şey vardır; dikkatin tümünü yapılan işe vermek güçleşir. Bunun iyi bir örneği üniversite kütüphanesidir. Belirli zamanlarda burası çalışmak için hemen hemen ideal bir yerdir. Üzerinde çalışmak için boş masalar ve çok az bir gürültü ya da etkinlik vardır. Fakat bir sınav döneminden hemen önce çok kalabalıklaşır. Diğer insanlar konuşur, oraya buraya gider gelirler, sandalyelere çarparlar. Bu koşullar altında, başka insanların varlığı dikkati öylesine başka yönlere çekicidir ki, edim ya da verim yalnız olunan bir durumda olabileceğinden daha düşüktür.

Kanıtlar, birisi yeni bir şey öğrenmeye çalışırken, başkalarının neden olduğu dikkat dağılmalarının çok rahatsız edici olduğunu

göstermektedir. Yeni materyali öğrenme dış uyaranlar (örneğin, bir kitabın içeriği) üzerinde yoğunlaşma gerektirir ve ilişkisiz dış uyarıcılar bu yoğunlaşmayı güçleştirebilir. Bir sınav için çalışmak yerine, bir sınava girildiğinde dış dikkat dağıtıcılar daha az rahatsız edicidirler - materyal halihazırda öğrenilmiş durumdadır ve onu anımsama yeteneği görece çok az etkilenir.

Böylece, dikkatin başka yönlere çekilmesi, yarışmacı ya da değerlendiriliyor olma duygularının etkilerine benzer etkilere yol açmalıdır. Bazı araştırmalar dikkatin başka yönlere çekilmesinin durumda daha az önemli bir etmen olduğunu, fakat bazı koşullar altında, başka insanların varlığının neden olduğu etkilere katkıda bulunabileceğini göstermektedir. Etki, büyük ölçüde, yapılan işe bağlıdır. Eğer, iş iyi bilinen bir işse ve anlaşılabilir derecede yalınsa, artan güdülenme düzeyi, genellikle, dikkatin başka yönlere çekilmesinden daha önemlidir ve edim iyileşir. Eğer, iş iyi bilinmeyen, güç bir işse hem güdülenme ve hem de dikkat dağılımı olumsuz yönde etkili olacaktır. Böylece de edim kötüleşecektir. Ve eğer yapılan iş yeni bir şey öğrenmeyi gerektirirse, dikkatin başka yönlere çekilmesi özellikle zararlıdır.

Toplumsal davranışlar

Başka insanlarla birlikte olmanın neden olduğu toplumsal hızlandırma konusunda son bir nokta, doğaları temelde toplumsal olduğu için, belirli davranışların tekrarlanma olasılıklarının artabileceği noktasıdır. Bu davranış ve tepkiler başka insanlara bağlıdır ve yalnız olduğumuz zamanlarda, çok seyrek görülürler. Böylece, başka insanlarla birlikte olma bu tepkilerin tekrarlanma olasılığını arttıracaktır. Bir örnek, utanç ve küçük düşmüşlük duyguları ile birlikte gelen yüz kızarmasıdır. Tümüyle yalnız kaldığımız zamanlarda hemen hiç utanç uymaz, mahçup olmayız. Çünkü bu özel tepki ne yaptığımızı bilen birisinin varlığına bağlıdır. Kuşkusuz, yalnız başınızayken yüzünüzün kızarması olasıdır. Fakat bunun başkalarının da bulunduğu durumlarda görülmesi olasılığı çok daha yüksektir. Benzer biçimde, diğer insanlar çevremizdeyken daha kolay güleriz. Gene okuduğumuz ya da televizyonda gördüğümüz komik bir şeye tepki olarak bazen kendi kendimize de güleriz. Fakat diğer insanlar arasında olma, gülmeyi büyük ölçüde arttırır. Bu, yukarıdan aşağıya yedi yaşa kadar çocuklar için bile doğrudur(Chapman, 1973), yetişkinler içinse kesinlikle doğrudur. Gerçekten, televizyon yapımcıları bunu iyi bilirler ve dolayısıyla, şovları genellikle daha

sonra göstermek üzere banda alıyor bile olsalar, gerçek seyirci önünde yaptırırlar. Gerçek seyircinin gülüşü (ya da gerektiğinde düzmece gülüşler) yalnız başlarına televizyon seyredenler için diğer insanların yerini alır.

Gülme, kızarma, utanç duyma ve belki de diğer davranışlar, temelde toplumsal durumlarda görülürler. Bunların nedeni başat tepkilerin güçlenmesi, dikkatin başka yönlere çekilmesi, yarışmacılık duygularının uyanması ya da değerlendirilme korkusu gibi, sosyal hızlandırmayla ilgili olarak tartıştığımız etmenlerden herhangi biri değildir. Bazı davranışlar başka insanlarla birlikte olmanın doğrudan sonuçlandırlar. Yalnız olduğumuzda davranış gerçekleşmez (ya da gerçekleşmesi olasılığı daha azdır) çünkü doğal olarak başka insanlara bağlıdır ve ortaya çıkması için onların varlığını gerektirir.

YARIŞMAYA KARŞI İŞBİRLİĞİ

Toplumsal hızlandırma ile ilgili tartışmamızda en alt düzeyde toplumsal bir durumda, insanların doğrudan etkileşmediklerini, sadece aynı zamanda aynı yerde bulunduklarını varsayıyorduk. Aynı grubun üyesi olmadıkları fakat etkileştikleri durumlarda insanlar, çoğu kez, işirliği yapma ya da yarışma seçeneklerinden birini seçme özgürlüğüne sahiptirler. Çoğu kart oyunlarında bir kişinin kazancı bir başkasının kaybıdır. Poker oyununda bir el kazanırsanız, öteki oyuncular kaybederler. Tekel oyununda, bir otel önündeki tahta yol üzerine inerseniz 2000 dolar kaybedersiniz ve bir başkası o kadar kazanır. Bunlara toplamı sıfır olan oyunlar adı verilir. Çünkü bütün kazanç (+) ve kayıpların (–) toplamı sıfıra eşittir. Fakat bir çok gerçek yaşam durumunda bir tarafın kazançları, bir başkasının kayıpları ile sıfırlanmak zorunda değildir. İki taraf da kazanabilir ya da kaybedebilir. Bu durumda toplamı sıfır olmayan oyun söz konusudur (kazanç ve kayıpların toplamı sıfır olmayan oyun). Böyle bir oyunda, ister uluslararası ilişkileri, ister bir iş anlaşmasını, isterse de uluslararası çatışmaları içersin, oyuncular toplam kazançlarını en üst düzeye çıkarmak için işbirliği yapabilir ya da rekabet edebilirler. Hangisini seçeceklerini belirleyen nedir?

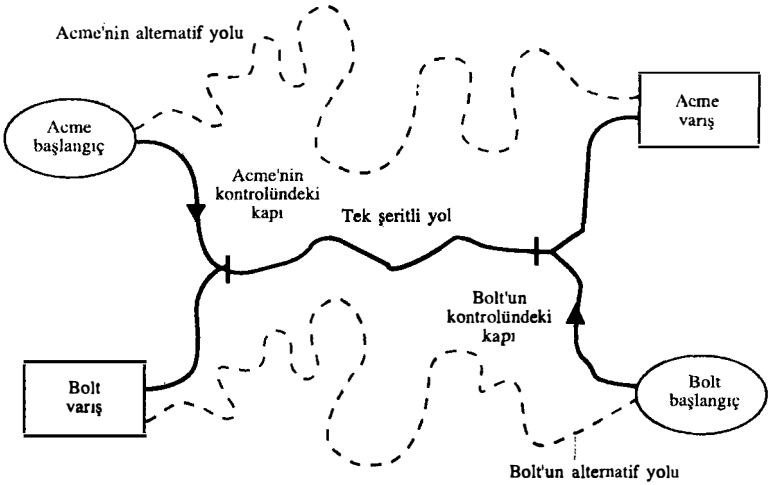
İnsanların her durumda, kazançlarını en üst düzeye çıkarmaya çalışacakları düşünülebilir. Eğer bir durumdan olabildiğince yararlanma işbirliğini gerektiriyorsa, işbirliği yapacaklardır; yarışmayı gerektiriyorsa yarışacaklardır. Göreceğimiz gibi, gerçekte olan bu değildir. Herhangi bir durumda, bir pazarlık ya da oyundaki

karmaşıklıklara bakmaksızın, genellikle en çok kâr sağlayacak stratejiyi belirlemek olasıdır. Matematikçiler, bilinen adı ile **oyun kuramını** -oyunların matematiksel bir çözümlemesi- geliştirmişlerdir. Bu kuram basit oyunlara olduğu kadar, karmaşık oyunlara da uygulanabilir ve bir çok durumda bireylere kazançlarını arttırmak için her adımda ne yapmaları gerektiğini anlatabilir. Oyun kuramı ilginç ve bazı bağlamlarda yararlı bir alıştırmadır, fakat bizim problemimize uygulanabilirliği yoktur. Çünkü insanlar her zaman ideal stratejileri izlemezler. İşbirliğinin en iyi strateji olduğunun çok açık olduğu durumlarda bile, insanların -çoğunluğu olmasa bile- bir çoğu işbirliği yapmaktansa rekabet etmeyi yeğlemektedirler. Öyleyse, yanıtlanması gereken, en iyi stratejinin ne olduğu sorusu değil, yarışma eğilimini arttıran ya da azaltan etmenlerin neler olduğu sorusudur.

Kamyonla yük taşıma oyunu

Deutsch ve Krauss (1960) bu sorunla ilgili klasik bir deney yaptılar. Denek çiftleri basit bir oyun oynadılar. Her denekten bir taşımacılık şirketi (Acme ya da Bold) işletmecisi olduğunu varsayması istendi ve her denek bir noktadan bir diğerine bir kamyonu olabildiğince çabuk ulaştırmak zorundaydı. İki kamyon yarışmıyordu; farklı çıkış ve varış noktaları vardı. Ancak, bir sorun vardı; her ikisi için de en kısa yol bir noktada tek şeritli bir yola karışıyordu ve birbirinin tersi yönlere gitmek zorundaydılar. Bu durum Şekil 14-2'de gösterilmiştir. Kestirme yolu her ikisinin de kullanabilmesinin tek yolu, birisinin diğeri geçinceye kadar beklemesi idi. Eğer, kamyonlardan biri yola girerse, öteki yolu kullanamazdı; ve eğer her ikisi de girerlerse, birisi geri gidene kadar ikisi de yerinden kımıldayamazdı. Ek olarak, her oyuncu kestirme yol üzerinde bir düğmeye basarak kapatabileceği bir kapıya sahipti. Kapı yolun kullanılmasını önlemekteydi. Her kamyonun ötekisininki ile kesişmeyen alternatif bir yolu daha vardı. Fakat bu yol çok daha uzundu. Gerçekten, oyun, alternatif yolu tercih etme puan kaybını garantileyecek; doğrudan yolu tercih etme ise, tek şeritli bölümünden sırayla geçseler bile, her iki taraf için de puan kazandıracak biçimde düzenlenmişti. Oyunculara amacın kendi paylarına olabildiğince çok puan kazanmak olduğu söylenmiştir. Öteki oyuncudan daha fazla puan kazanmaları konusunda hiçbir şey söylenmiştir.

Bu deneyin sonuçları oldukça çarpıcıdır. Oyuncular için en iyi



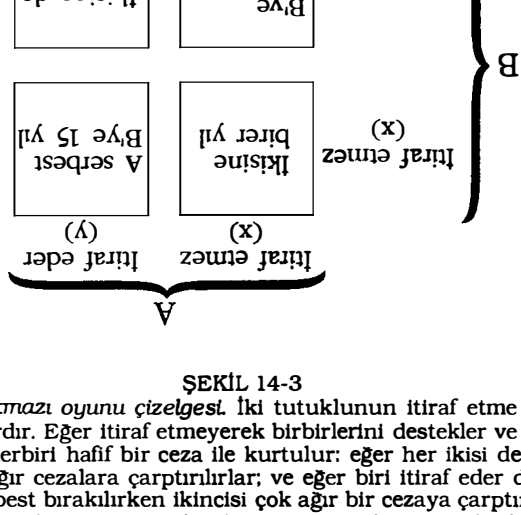
ŞEKİL 14-2

Kamyonla taşımacılık oyunu yol haritası. Oyuncular kamyonlarını varış noktasına olabildiğince çabuk ulaştırmak zorundadırlar. Bunu yalnızca işbirliği yaparak ve tek şeritli yolu paylaşarak yapabilmelerine karşın, çoğu kez, yarışmayı tercih etmektedirler, özellikle de, çıkış kapısı bulduklarında (Deutsch, M. ve Krauss, R.M., "The Effect of Threat on Interpersonal Bargaining" **Journal of Abnormaland Social Psychology,** 1960, 61, s. 182. Copyright 1960. The American Psychological Association, izin alınarak basılmıştır).

stratejinin tek şeritli yolu kullanırlarken sıra ile geçerek işbirliği yapmak olduğu açıktı. Bu yolla, her ikisi de kestirme yolu kullanabilir ve birisi geçerken diğeri yalnızca birkaç saniye gecikebilirdi. Bütün bunlara karşın, oyuncular arasında çok az işbirliği yapılıyordu. Tek şeritli yolu birbirlerinin kullanmasına izin vermek yerine, onu kullanmak için birbirleri ile kavga ediyor, kendi denetimlerindeki yolu kapatıyor ve sonunda her ikisi de puan kaybediyorlardı. Alışılmış bir denemede, her iki taraf da yolu kullanmaya çalışıyor ve yolun ortasında çatışıyorlardı. Orada her birisi geri gitmeyi reddederek inatçı bir biçimde bir süre bekliyorlardı. Sinirli sinirli gülebilir ya da alaycı yorumlar yapabilirlerdi. En sonunda, birisi geri gidiyor, kendi kapısını kapatıyor ve alternatif yolu (uzun yol) kullanıyordu. İkinci denemede de aynı şeyi yapıyorlardı. Bu böylece sürüp gidiyordu. Arada sırada işbirliğine rastlanan denemeler oluyordu, fakat genelde yarışmacılık ya da rekabet ağır basıyordu.

Tutuklunun çıkmazı oyunu

Yarışma ya da rekabet eğilimi yalnızca kamyonla taşımacılık oyununa özgü değildir. Toplamı sıfır olmayan başka oyunlarda da görülmektedir. Bir polis karakolunda iki sanığın karşılaştığı bir sorun üzerine temellendiği için Tutuklunun Çıkmazı olarak bilinen oyun bunlardan biridir. Savcı her ikisinin de bir suç işlediklerini düşünmekte fakat her ikisine ilişkin olarak da kanıt sıkıntısı çekmektedir. Tutuklular ayrı odalara alınmış ve kendilerine iki seçeneklerinin bulunduğu söylenmiştir: İtiraf etmek ya da etmemek. Savcı, eğer ikisi de itiraf etmezlerse, büyük bir suçtan hüküm giymeyeceklerini fakat küçük suçlardan her ikisinin de küçük cezalara çarptırılacaklarını söyler. Eğer her ikisi de itiraf ederlerse büyük suçtan hüküm giyeceklerdir. Ancak, savcı hakimden onlar için daha hoşgörülü davranmasını isteyeceğini söyler. Fakat eğer ikisinden biri itiraf eder de diğeri etmezse, itiraf eden yargıya yardımcı olduğu için serbest bırakılırken, öteki en yüksek cezaya çarptırılacaktır. Durum Şekil 14-3'te gösterilmiştir.

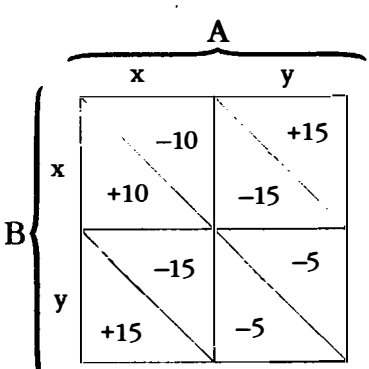


ŞEKİL 14-3

Tutuklunun çıkmazı oyunu çizelgesi. İki tutuklunun itiraf etme ve etmeme seçenekleri vardır. Eğer itiraf etmeyerek birbirlerini destekler ve birbirlerine güvenirlerse, herbiri hafif bir ceza ile kurtulur: eğer her ikisi de itiraf ederlerse, görece ağır cezalara çarptırılırlar; ve eğer biri itiraf eder de diğeri etmezse, ilki serbest bırakılırken ikincisi çok ağır bir cezaya çarptırılır. Sorun, ikisinden birinin diğerine tam olarak güvenmesi durumunda diğeri için en iyi yolun ihanet ederek itiraf etmek olmasıdır.

Bir çatışmanın yaşandığı açıkça görülmektedir. Eğer sanıklardan biri ortağının itiraf edeceğini düşünürse, onun için de itiraf etmek bir gereklilik olarak ortaya çıkacaktır; öte yandan, her ikisi için de en iyi sonuç, her ikisinin de itiraf etmeyerek küçük cezaları göze almaları olacaktır. Böylece, eğer sanıklar birbirlerine güvenirlerse, itiraf etmeyecekler ve durumdan oldukça iyi olarak çıkacaklardır. Ancak, eğer bir sanık ortağının itiraf etmeyeceğine güvenir de kendisi itiraf ederse, durumdan çok daha iyi olarak çıkacak yani serbest bırakılacaktır.

Bu koşullar altında, gerçek tutukluların ne yapacağını bilemeyiz. Bu sorunla ilgili araştırmalarda, dramın büyük bölümü ortadan kaldırılmıştır. Fakat oyun, temelde, benzerdir. Denekler özgürlüklerini kazanmak için oynamak yerine, puan ya da para için oynarlar. Çiftler halinde oynarlar fakat konuşmalarına izin verilmez. Her oyuncunun iki stratejiden birini seçme hakkı vardır ve her oyuncunun kazancı hem kendisinin ve hem de ortağının ne yaptığına bağlıdır. Kazançların tam örüntüsü değişik biçimler alır; iyi bilinen bir örüntü Şekil 14-4'te görülmektedir. Eğer A ve B her ikisi de X'i seçerlerse, her biri 10 puan kazanır; A, X'i ve B, Y'yi seçerse ilki 15 puan kaybederken ikincisi 15 puan kazanır; her ikisi de Y'yi seçerlerse, her ikisi de 5'er puan kaybederler. Diğer bir deyi-



ŞEKİL 14-4

Bir Tutuklunun Çıkmazı Oyunu şekli. Her kare gözenekte üstteki rakam A'nın kazancını; alttaki rakam da B'nin kazancını göstermektedir. Her iki üyenin de kazanmasına olanak sağladığı için X işbirliğine dayalı bir seçenektir. Y ise yalnızca onu seçen üyeye kazanma şansı sağladığı ama her iki üye de kaybedebileceği için, yarışmacı bir seçenektir.

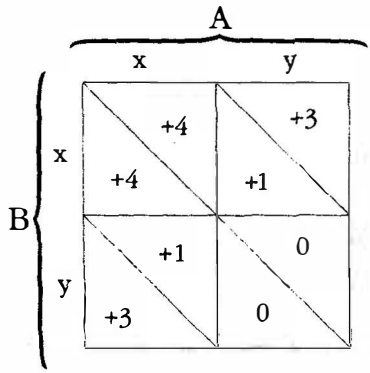
şle, işbirliği yaparak (X'i seçerek) her ikisi de kazanabilirler, ya da yarışmayı seçerek (birisi ya da her ikisi birden Y'yi tercih ederek) çok fazla kazanmaya çalışabilir, fakat kaybetmeyi de göze alabilirler.

Oyunculara olabildiğince çok puan kazanmaları gerektiği söylenir. Hemen bütün denekler için, en çok puan kazanabilmenin yolunun her denemede X'i (işbirliği seçeneği) seçmek olduğu açıktır. Fakat tıpkı kamyonla taşımacılık oyununda olduğu gibi, yarışmayı tercih etmeleri yönünde güçlü bir eğilim vardır. Böyle ortalama bir oyunda, seçimlerden yalnızca üçte biri işbirliği seçeneğidir. Dahası, oyun ilerledikçe (ve oyuncular oldukça küçük puanlar kazanırlarken) seçilen işbirliği seçeneklerininin sayısı azalmaktadır. Oyuncular işbirliği yaparak daha fazla kazanabileceklerini bilmelerine karşın, giderek yarışmacı seçeneği daha fazla tercih eder duruma gelmektedirler.

Çoğu Tutuklunun Çıkmazı Oyununda Y'nin daha akılcı bir seçim olduğu söylenebilir. Çünkü en iyi tek oyun yarışmacı olanıdır. Şekil 14-4'te gösterilen oyunu çözümleyelim. Eğer denek A işbirliği stratejisi izlerse, kazancı B'nin ne yaptığına bağlıdır. Eğer B işbirliğini seçerse, A, 10 puan kazanır; eğer B yarışmacılığı seçerse, A, 15 puan kaybeder. A yarışmacılık yolunu tercih ederse, kazancı yine B'nin ne yaptığına bağlıdır. B işbirliğini seçerse, A, 15 puan kazanır; B yarışmacılığa dayalı bir seçim yaparsa, A, 5 puan kaybeder. Böylece, her iki durumda da, A yarışmacı seçeneği tercih etmekle, işbirliğine dayalı olanı seçmekten daha kazançlı çıkacaktır. Eğer B işbirliğini seçerse, A, 10 puan yerine 15 puan kazanır; B yarışmayı tercih ederse, A, 5 puan yerine 15 puan kaybeder.

Sorun, uzun deneme dizilerinden sonra, her ikisi de işbirliğini seçme konusunda anlaşırlarsa A'nın çok daha kazançlı çıkacağının anlaşılmasıdır. Her ikisi de, bazılarında kaybedip bazılarında kazanmak yerine, bütün denemelerde kazanacaklardı. Herhangi bir tek denemede, B'nin hangi seçimi yaptığına bakılmaksızın, A'nın yarışmacı stratejiyi seçmekle daha kazançlı çıkacağı doğrudur. Fakat uzun bir denemeler dizisinde, her ikisi için de amaç işbirliğini seçmek olmalıdır. Çünkü bu kazançlarını en üst düzeye çıkaracaktır. Ancak, yine de, özellikle tek denemelik bir oyunda, fakat daha uzun oyunlarda bile, yarışmacılık yolunu seçmek için güçlü bir baskı vardır. Çünkü belirli herhangi bir denemede bu en kazançlı seçimdir.

Ancak bu, insanların neden yarışmacılığı seçtiklerinin yeterlibir açıklaması değildir. Oyuncuların çoğu ortakları ile birlikte işbirliği üzerinde anlaşmalarının kendileri için daha kazançlı olacağını gör-



ŞEKİL 14-5

İşbirliği yolunu seçmenin daha kazançlı olduğunu gösteren şema. Öteki kişiden daha fazla puan elde etme isteği dışında, Y'yi seçmek için bir neden yoktur. X'i seçen bir oyuncu, öteki oyuncunun seçimi ne olursa olsun, Y'yi seçmesi durumunda olabileceğinden daha fazla puan kazanacaktır. Ama yine de, yukarıdaki şemayı kullanan oyuncular bir çok yardımcı seçim yapmaktadırlar (Minas ve arkadaşlarından, 1960).

ebilecek kadar zekidirler. Yarışmacı seçimler yapmayı sürdürmeleri olgusu, gerçekten yarışmakta olduklarına işaret etmektedir. Bu durum, Şekil 15-4'te görülen şemaya göre oynanan bir oyunla yapılan bir çalışmada (Minas ve ark., 1960) açıkça gösterilmiştir.

Bu şema şimdiye kadar tartıştıklarımızdan farklıdır, çünkü burada yarışmacılığı seçmek için hiç bir neden yoktur. İşbirliğini seçme her zaman daha iyidir, çünkü her zaman daha yüksek puan kazanma ile sonuçlanacaktır. Eğer oyuncu A, X'i seçerse, oyuncu B ne yaparsa yapsın, Y'yi seçmesi durumunda kazanabileceğinden daha fazla puan elde edecektir. Eğer B'de X'i seçerse, oyuncu A, 4 puan kazanır; B, Y'yi seçerse, oyuncu A, 1 pan kazanır. Böylece, B'nin seçimine bağlı olarak, oyuncu A ya 4 ya da 1 puan kazanır. Tersine, eğer A, Y'yi seçerse, ya 3 ya da 0 puan kazanacaktır. Hangi açıdan bakılırsa bakılsın, her iki oyuncunun da işbirliğini seçmeleri gerekmektedir. Çünkü bu yolla daha fazla puan kazanacaklardır.

Çarpıcı bulgu, böyle bir düzenleme ile bile, deneklerin işbirliğini seçerek her denemede sessizce 4'er puan kazanmak yerine, büyük ölçüde yarışmayı tercih etmeleridir. Yarışmacı seçeneğin tek iyi tarafı, bir oyuncunun, her ikisinin de işbirliğini seçmeleri durumunda olabileceğinden her zaman daha az kazanacak bile olsa, öteki

oyuncudan daha fazla kazanma şansının bulunmasıdır. Bu çalışmalardaki deneklere neden yarışmacı davrandıkları sorulduğunda, bir çoğu, öteki oyuncuyu "yenmek" istediklerini söylediler. Bu, araştırmacının onlara oyunun amacının olabildiğince çok puan kazanmak olduğunu söylemiş olmasına karşın böyle olmuştur. Öyle görülüyor ki, tek özendiricinin puan kazanmak olduğu bir oyun, denekleri pek sarmamıştır; araştırmacının bakış açısından, denekler daha az kazanmaları ile sonuçlansa bile, yarışmayı tercih etmektedirler.

YARIŞMACILIĞI ETKİLEYEN ETMENLER

Özendiriciler

İşbirliği yapmakla kazanılabilecek özendirici miktarı arttığında, yarışmacı eğilimlerin biraz değiştiği görülmektedir. Yapılan çalışmaların çoğunda, denekler yalnızca puan, hayali para, ya da belki küçük ödüller kazanmak için oynuyorlardı. İyi çalışarak, kötü çalıştıkları durumdakinden daha fazla birşey kazandıkları yoktu. Arada sırada bir çalışmada, çok fazla puan kazanarak fazladan birkaç lira elde edebilirlerdi. Fakat denekleri –yalnızca oldukça varlıklı üniversite öğrencilerini değil, o kadar zengin olmayan lise öğrencilerini ve çalışan kadınları bile– fazladan bir 15 ya da 20 cent kazanma şansı pek sarmamıştı. Dolayısıyla, yarışmaya olan doğal eğilimleri para kazanma isteklerinden daha ağır basmaktaydı. Fakat kazanabilecekleri para miktarı arttırıldığında ve deneklerin kazanma olasılıkları birkaç doları bulduğunda, para kazanma isteği, görece daha önemlidir. Bu koşullar altında, yarışmacılık dürtüsü ile kazançları en üst düzeye çıkarma isteği arasında bir çatışma vardır. Ancak, yine de, özendiricilerin yarışma üzerindeki etkisi açık olmaktan uzaktır.

Gallo (1966) tarafından yapılan bir deney ödül büyüklüğünün bu etkisini ortaya çıkarmıştır. Denekler kamyonla taşımacılık oyununu oynadılar fakat çiftlerden yarısı gerçek para kazanırlarken, diğer yarısı yalnızca puan için oynadılar. Kazanç gerçek para olduğunda, daha fazla işbirliği yapılıyordu. Gallo ve Sheposh (1971) oynamaları için 10 dolar verilen deneklerle, sadece puan için oynayanları karşılaştırdıklarında benzer sonuçlar elde ettiler. Yine gerçek para ile oynayanlar daha fazla işbirliği yaparak daha fazla kazandılar. Ve pazarlık içeren bir çalışma farklı bir çok ülkede para ile puanı karşılaştırdı (Kelly ve ark., 1970). Pazarlık konusu para oldu-

ğunda deneklerin daha sık anlaşmaya vardıkları ve daha çabuk anlaştıkları görüldü.

Ancak, başka çalışmalar parasal özendiricilerin rolü konusunda çelişkili bulgular elde etmişlerdir. Gumpert, Deutsch ve Epstein (1969) bir tutuklunun çıkmazı oyununda gerçek para ile, düşlemsel parayla olduğundan daha fazla yarışmacılık gözlemişlerdir. Oskamp ve Kleinke (1970) bu sorunla ilgili olarak iki deney yaptılar. Bunların ilkinde, her deneme .30 dolarla 3 dolar arasında değişen bir olası kazançlar dizisi içermekteydi, fakat toplam kazançlar denemeler arasından seçimler yapma üzerine temellenmişti ve yalnızca 1.50 dolarla 3 dolar arasında değişiyordu. İkinci çalışma ya yalnızca puan, ya Amerikan kuruşları (pennies) ya da Amerikan 10 kuruşları (dimes) kazandırıyordu. Toplam kazançlar 0'la 9 dolar arasında değişiyordu. Güçlü olmamakla birlikte, kazanılacak miktar azaldıkça işbirliğinin artması yönünde tutarlı bir eğilim görülmüştür. Özendiricileri arttırma gerçekte, işbirliğine dayalı seçimlerin sayısını azaltmıştır.

Son olarak, bir başka çalışma, paranın kesin miktarının özellikle önemli olmadığına fakat insanların elde ettikleri ödüllerdeki değişikliklere karşı duyarlı olduklarına işaret etmektedir (Friedhand, Arnold ve Thibaut, 1974). Bu sorun üzerindeki başka çalışmalarda da olduğu gibi, denekler değişen ödül miktarları içeren bir oyun oynadılar. Para miktarının yarışmacılık düzeyini etkilemediği görüldü. Ancak, başka koşullarda, oyunun gidişi sırasında ödülün büyüklüğü gittikçe büyüyerek ya da küçülerek değiştirildi. Bir artışın çok küçük bir etkisinin olduğu, ödülü küçültmenin ise işbirliğini azalttığı gözlendi. Öyle görülüyor ki, her oyuncuda iki güdü vardır: para kazanmak ve öteki oyuncuyu yenmek. Ödüller ansızın küçüldüğünde, para kazanma güdüsü önemini yitirmekte ve denekler yengi üzerinde yoğunlaşmaktadırlar.

Bu araştırmalar, özendiricilerin bu oyunlardaki işbirliği düzeyi üzerinde yalın bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir. Bazen işbirliğini arttırır, bazen azaltır görünmekte ve bazen de çok küçük bir etkileri olmaktadır. Bu açık tutarsızlığın çözümü şöyle olabilir: kazanılabileceklerin değeri arttıkça insanlar için bunları kazanmak daha önemli hale gelmektedir. Fakat bu durum onların daha fazla işbirliği yapmalarını sağlamaz. Yarışmacı seçeneği seçme ve büyük bir ödül kazanma arzusu hem puanlar söz konusu iken ve hem de para kazanma şansı bulunduğunda vardır. Özendiricileri arttırma, yalnızca bazı deneklerin, hiç değilse, biraz para kazanma üzerinde yoğunlaşmalarına neden olabilir. Fakat diğer deneklerin rekabet ederek kazançlarını en üst düzeye çıkarmalarına da neden olabilir.

Knox ve Douglas (1971) bu açıklamayı destekleyen sonuçlar elde ettiler. Amerikan kuruşları için oynayanlarla dolar için oynayan denekleri karşılaştıran bu araştırmacılar iki koşulda gözlenen işbirliği düzeylerinin hemen hemen aynı olduğunu gördüler, fakat dolarlar söz konusu olduğunda üç kez daha fazla değişkenlik vardı. Bazı denekler büyük ölçüde işbirliği yaptılar. Bazıları ise hemen hiç yapmadılar. **Bu durum, daha büyük özendiricilerin bazı denekleri daha yarışmacı oynamalarına, diğerlerinin ise daha fazla işbirliği yapmalarına neden olduğunu göstermektedir.** Kazanmaya daha fazla önem veriyorsanız, daha tutarlı ve ve daha aşırı bir strateji seçersiniz, fakat daha fazla işbirliği yapacağınıza ilişkin hiçbir kanıt yoktur.

Kazanılabileceklerin oldukça büyük olması durumunda bile, deneklerin çok sayıda yarışmacı tepkide bulunduklarını belirtmekte yarar vardır. Açıkça insanlarda yarışmacı içtepiler, toplam kazançları bakımından kendi zararlarına olmasına karşın, yarışmayı tercih etmelerine neden olacak kadar güçlüdür. Toplumsal hızlandırmayı tartışırken belirttiğimiz gibi, yarışma için gerçekçi bir nedenin bulunmadığı durumlarda bile, bir başka kişinin varlığı yarışmacı duygulara yol açar görünmektedir. Tartıştığımız bulgular bunu pekiştirmektedir. Hepsine birlikte bakıldığında, hiç değilse bizim toplumumuzda (ABD) çoğu kişilerarası durumda güçlü ve egemen etmenlerden birinin yarışmacı duyguların uyanması olduğuna işaret eder görünmektedirler. Bu, ne insanların her zaman yarıştıkları ve ne de bütün durumlarda yarışmacı duygulara sahip oldukları anlamına gelir. Fakat durumun işbirliği lehine yapılandırılmış olduğu zamanlarda bile, bir çok kişilerarası ilişkide yarışmanın güçlü bir bileşen olduğuna işaret eder.

Öte yandan, bu araştırmaların bulgularını yorumlarken dikkatli olmak gereği vardır. Unutmamak gerekir ki, denekler psikolojik deneylere katıldıklarını ve oyun oynadıklarını biliyorlardı. Dahası, kazanılabileceklerin en yüksek olduğu oyunlarda bile, miktarlar üniversite öğrencileri için oldukça küçüktü. Dokuz dolar kazanabilmenin güzel bir şey olduğu açıktır. Fakat yine de, çoğu insanın standartlarına göre bu, çok büyük bir para değildir. Dolayısıyla, özendiricilere ilişkin bu sonuçları büyük miktarlarda para ya da başka ödüller içeren durumlara genellerken dikkatli olmak gereği vardır. İnsanların, eğer para için oynamak yerine, şiddetli elektrik şoklarından kaçınabilmek için oynasalardı, yine de, yarışmaya devam edip etmeyeceklerini haklı olarak sorabiliriz. Bu koşullar altında, çoğu insan halâ öteki oyuncuyu yenmek üzerinde mi yoğunlaşacaktır, yoksa kendisi en az sayıda şok alabilmek için, olası her

şeyi yapacak mıdır? Bunu bilmiyoruz. Şimdilik anlattığımız çalışmaların koşulları altında bir çok insanın olabildiğince çok kazanmaktan daha çok, öteki oyuncudan daha iyi oynamakla ilgilendiğini biliyoruz.

Güdülenme

Kanıtlar çoğu insanın, Tutuklunun Çıkmazı Oyununu yarışmacı bir durum olarak gördüğüne işaret etmektedir. Ancak, bu yarışmacı duygu, bir dereceye kadar, oyunun amacına ilişkin olarak deneklere söylenenler tarafından etkileniyor olabilir. Bu durumda uyarılan özel güdü işbirliği derecesinin belirlenmesinde yardımcı olur. Deutsch (1960) tarafından yapılan bir çalışmada, deneklere üç farklı yönergeden biri verilmiştir: işbirliği yönergeleri, öteki oyuncunun iyiliği ile ilgilenmeyi vurgulamıştır; yarışmacı yönergeler, öteki oyuncudan daha fazla kazanması yönünde deneği uyarmıştır ve bireysel yönergeler tek amacın olabildiğince çok kazanmak olduğunu ve öteki oyuncunun kazancına bakılmaması gerektiğini belirtmiştir.

Farklı yönergelerin işbirliği derecesi üzerinde büyük ölçüde ekili oldukları görülmüştür. Sonuçlar Çizelge 14-2'nin sağ sütununda verilmiştir. İşbirliği yapmaları istenen deneklerin tercihlerinin % 90'ında böyle davrandıkları gözlenmiştir. Bireysel yönergeler, yaklaşık % 50, yarışmacı yönergelerse yaklaşık % 21 işbirliği ile sonuçlanmıştır. Açıkça görülüyor ki, oyunu yarışmacı olarak algılama eğilimi uygun yönergelerle büyük ölçüde değiştirilebilmektedir.

Deneklere yarışma ya da işbirliği yönergesi vermenin tartışmakta olduğumuz türden oyunlar dışındaki durumlarda da davranışları etkilediğine dikkat edilmelidir. Birçok çalışmada, problemler üzerinde çalışan gruplardan ya bireysel çalışarak yarışmaları ya da bir işbirliği yaparak grubun edimini en üst düzeye yükseltmeleri istenmiştir. Yarışmaları gerektiği söylendiğinde grup üyeleri arasında daha az iletişim görülmüştür; birbirleri üzerindeki etkileri daha az olmuş ve birbirlerini daha az kabul etmişlerdir. İşbirliği yapmaları istendiğinde ise, birbirlerine daha fazla güvenmişler ve bir bütün olarak grubun verimi artmıştır. Böylece, hepsinde değilse bile, bir çok toplumsal etkileşim çeşidinde, işbirliğine dayalı bir amacın bulunması, durumun yarışmacı olarak görülmesinden daha fazla işbirliğine yol açmaktadır.

ÇİZELGE 14-2
İletişim ve güdülenmenin işbirliği üzerindeki etkisi

	İşbirliğini Seçme Yüzdesi		
Güdüleme yönergeleri	İletişim yok	İletişim var	Ortalama
İşbirliği	89.1	96.9	93.0
Bireysel	35.0	70.6	52.8
Yarışmacı	12.5	29.2	20.9

Kaynak: Deutsch'tan (1960) uyarlanmıştır.

Tehditler

Bazı toplumsal durumlarda, birlikte bulunan insanların birbirleri üzerinde özel bir güçleri ya da etkileri yoktur. Eğer pazarlık ediyor ya da bir başka toplumsal oyun oynuyorlarsa, birbirlerinin eşitleri olarak yarışır ya da işbirilği yaparlar ve kullanabilecekleri ek bir silahları ya da güçleri yoktur. Bir araba satın alırken, olası en düşük fiyatı vermeye çalışırsınız; bir pazarlamacı da malını olası en yüksek değere satmak ister. İşin özü budur. Eğer fiyatta anlaşamazsanız, araba galeride kalır. Şimdi de, yerel bir gazetede çalıştığınızı ve arabayı size iyi bir fiyata satmazsa galeri sahibini, hakkında hiç de iyi olmayacak bir yazı yazmakla tehdit ettiğinizi düşünelim. Tehdit size büyük bir avantaj sağlayabilir. Ya da petrol üzerine uluslararası pazarlıkları ele alalım. ABD ve Suudi Arabistan bir fiyat üzerinde anlaşmaya çalışmaktadırlar. Her birinin pazarlıkta belirli üstünlükleri vardır. Şimdi Amerikalıların eğer Araplar mantıklı bir fiyata razı olmazlarsa, ülkelerinin işgal edileceğini söylediklerini varsayalım. Bu tek taraflı tehdidin daha sonraki pazarlıklarda önemli bir rol oynayacağı açıktır. Bunu bilen Suudi Arabistanlılar eğer anlaşma olmazsa petrol kuyularının havaya uçurulacağı ve hiç kimsenin hiçbir şey alamayacağı karşılığını verirler. Bu durum pek o kadar da hayali bir durum değildir; buna çok benzeyen bir durum OPEC petrol tekeli kurulduktan sonraki ilk günlerde yaşanmıştır. Tehditlerin işbirliği üzerindeki etkisi nedir?

Kamyonla yük taşıma oyununun değişik biçimlerinde, oyunculardan birine, ya da her ikisine de birden tek şeritli yola konulabilecek bir engelle diğerini tehdit olanağı sağlanmıştır. Ya da her ikisine de bu olanak verilmemiştir. Yalnızca bir oyuncunun kullanabileceği bir engele sahip olduğu koşula tek taraflı tehdit;

oyuncuların ikisininde birer engele sahip oldukları koşula iki taraflı tehdit koşulu adı verilmiştir. Engellerin hiçbir biçimde işbirliğini engellemediğine dikkat ediniz. Oyuncular onları kullanmak zorunda değillerdi; yolu sırasıyla kullanabilir ve engelleri unutabilirlerdi.

Engellerin varlığı, oyuncular arasındaki işbirliğinin düzeyi üzerinde oldukça büyük bir farklılığa neden olmuştur. Her ikisi de kullanabilecekleri bir engelden yoksunken işbirliği en yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. Yalnızca biri bir engele sahip olduğunda, işbirliği düşük bir düzeyde gerçekleşmiş ve engele sahip olan genelde daha başarılı olmuştur. Tipik bir denemede, iki kamyon yolun ortasında karşılaşmıştır. Merak konusu olan önce hangisinin geri gideceğidir. Eğer engele sahip olan geri gitmişse, engeli yola koyarak ötekinin kestirme yoldan yararlanmasına engel olabilirdi. Bu durumda ikisi de kaybediyorlardı fakat engele sahip olmayan belki daha fazla kaybediyordu. Öte yandan, eğer diğeri geri gitmişse, yolda engel yoktu ve ilk kamyon yoluna devam ederek pek çok puan kazanabilirdi. Böylece, işbirliğine dayalı olarak yapılan birkaç tercih, engele sahip olanın lehine işlemek eğilimindeydi; ve dolayısıyla, o daha iyi bir puan elde ediyordu. Son olarak, her iki tarafın elinde de engel varken, işbirliği en düşük düzeyde gerçekleşmekteydi. En çok karşılaşılan sonuç, her iki tarafın da engellerini yola koyarak birbirlerini engellemeleri ve hemen uzun ya da dolambaçlı yola dönmeleri idi. Bu durum kesin olarak para kaybına yol açıyordu. Fakat dar yolda kavgaya tutuşmaktan kaynaklanabilecek daha büyük kaybı da önlüyordu.

Tehditler, bazen en üst düzeyde edimi engellemekle birlikte, tehdit edebilen kişi, edemeyenle karşılaştırıldığında, belirgin bir üstünlüğe sahip görünmektedir. Kamyonla yük taşıma oyununda, yalnızca bir kişi bir kapıya sahip olduğunda, sahip olmadığı zamankinden daha az puan kazanmaktadır (ya da daha fazla puan kaybetmekedir). Tutuklunun çıkmazı ve öteki pazarlık oyunlarında, herhangi bir türden tehdit gücü olan bir oyuncu güçlü bir konumdadır. Eğer, tehdidi gerçekleştirebilecek gibi görünüyorsa, bu özellikle doğrudur (Guyer ve Rapoport, 1970). Bu koşullar altında, pazarlıktan daha kârlı çıkacak - daha fazla puan, para ya da pazarlık konusu her ne ise onu kazanacaktır. Öte yandan, gücü olup da onu kullanmayan biri, zayıf biri olarak görülebilir ve onun bu durumundan yararlanılabilir. Swingle (1970) tehdi edebilecek durumda olup da onu kullanmayan deneklerin tehdit gücü olmayanlardan daha fazla kullanıldıklarını göstermiştir. Öyle görülüyor ki, güç yalnızca diğer kişi onun kullanılabileceğine inanırsa yararlıdır. Tersi durumda, güçsüz ve etkisiz görünmesine yol açarak, kişinin

konumunun gücünü azaltabilir.

Öte yandan Black ve Higbee (1973) ise durumu daha da karmaşık bulmuşlardır. Çünkü erkek ve kadın denekler tehditlere karşı tepkilerinde ayrılıklar göstermişlerdir. Kadınlar ortakları tehdit gücüne sahip olup da onu kullanmadıkları zaman özellikle işbirliğine yatkın görünürlerken, erkekler öteki kişiyi güçlü biri olarak algılayıp algılamamalarına bağlı olarak farklı davranmışlardır. Eğer öteki kişi güçlü, işbirliği yapan ve tehdit gücü olmayan birisi ise, erkekler onu zayıf birisinden daha fazla kullanıp sömürmüşlerdir. Fakat eğer, diğer kişi tehdit gücüne sahipse, erkekler güçlü ile güçsüzle olduğundan daha fazla işbirliği yapmışlardır. Öyle görülüyor ki, tehditlere ve güce karşı tepkilerin özgül örüntüsü ilişkinin karmaşık olduğu bulgusundan daha az önemlidir. Belirli bir durum ve o durum içindeki deneklerin örüntüyü değiştirebileceğine inanmak için yeterli neden vardır. Fakat tehditlerin önemli bir rol oynadığı ve genel olarak, onlara sahip olan tarafın kazancını arttırdıkları da bir gerçektir.

İletişim

Gruplar üzerindeki tartışmamız boyunca iletişimin önemini bir çok kez vurguladık. Kişinin ortağıyla konuşma yeteneği de ayrıca ikisi arasındaki işbirliğinin derecesini belirlemede temel bir rol oynamaktadır. Deutsch'un yukarıda değinilen çalışmasında, oyundan önce bazı deneklere her güdüleme çeşidi sırasında ortakları ile iletişim kurma fırsatı verilmiştir. Bu iletişimin etkisi ile, uyarılan güdülenme çeşidi ne olursa olsun, işbirliği belirgin bir biçimde artmıştır (bkz. Çizelge 14-2). Ancak, iletişimin etkisinin en çarpıcı olduğu koşul bireysel koşul olmuştur. Denekler kendi kazançlarını en üst düzeye çıkarmaya çalışırlarken ve öteki oyuncununkiler onları ilgilendirmezken, iletişim kurabilme işbirilğine dayalı tercihlerin yüzdesini 35'ten 70'in üzerine çıkarmıştır.

Deutsch ve Kraus'un kamyonla yük taşıma oyunu ile yaptıkları çalışma, birbirinden farklı üç çeşit iletişim koşulu içeriyordu. Bazı deneklere iletişim kurma izni verilmezken diğerlerine, eğer isterlerse konuşma fırsatı verilmişti; üçüncü bir grup ise iletişim kurmaya zorlanmıştı. İletişimin etkisi tutuklunun çıkmazı oyunundakine benziyordu: iletişime izin verildiği zaman, verilmediği zamankine göre daha fazla işbirliği görülüyordu; denekler iletişime zorlandıklarında ise, işbirliği daha da fazla idi. Etki tek taraflı tehdit koşulunda özellikle güçlü idi. Bir oyuncuya bir engel verilip de

iletişim kurma izni verilmediğinde, işbirliği düzeyi çok düşüyor, fakat oyuncular konuşmaya zorlandıkları zaman, çarpıcı bir biçimde artıyordu.

İletişimin etkisi Wichman (1970) tarafından daha inandırıcı biçimde ortaya konmuştur. Bir tutuklunun çıkmazı oyununda bazı denekler ortaklarından ayrı tutulmuşlardır; diğerleri ortaklarını görebiliyor ancak, onlarla konuşamıyorlardı; üçüncü bir grup ortakları ile konuşabiliyor, fakat onları göremiyordu ve dördüncü bir grup hem ortaklarını görebiliyor ve hem de onlarla konuşabiliyordu. İşbirliğinin bu sıraya göre arttığı gözlenmiştir. İletişim olanağı yokken ya da yalnızca sözsüz iletişim olası iken tepkilerin % 40'ı işbirliği idi. Sözlü ya da hem sözlü hem sözsüz iletişime izin verildiğinde ise denemelerin % 70'inde işbirliği görülmüştür.

İşbirliği yönünde bir eğilimin bulunduğunu varsayarsak, öteki kişiye ve özellikle onun ne yapmayı planladığına ilişkin bilginin bunu kolaylaştırması beklenir. Bu oyunlarda en verimli yöntem, hemen tümüyle öteki kişiye güvenme derecesi olduğu için, iletişim kurma yeteneği özellikle yardımcı olacaktır. Ancak, güvenin daha az önemli olduğu, iletişim kurabilme yeteneğinin görece daha az etkili olduğu başka oyunlar da bulunabilir.

İletişimin işbirliği düzeyini arttırmasının açık nedenlerinden biri, bu oyunlarda oyuncuların genellikle diğer kişinin niyetini yanlış algılamalarıdır. Kelly ve Stahelski (1970) bir tutuklunun çıkmazı oyunundaki bireyler için, öteki kişinin ne yapmayı planladığını bilebilmenin zor olduğunu göstermişlerdir. Daha önemlisi, işbirliği yönünde bir seçim yapmak niyetinde olan birisi, yarışmacı bir seçim yapmayı planlayan birisinden daha sık yanlış algılanmıştır. Öyle görülüyor ki, öteki kişinin yarışmacı bir seçim yapacağını varsayma yönünde genel bir eğilim vardır. Bu yanlış algılamanın nedenlerinden biri, işbirliği yönünde bir seçim yapmayı planlayan birisinin sık sık bu niyetini sürdürmemesidir. Eğer rakibi tutarlı olarak yarışmacı seçimler yapmışsa, işbirliği yapmaya niyetlenen oyuncu en sonunda kendisi de yarışmacılığı seçerek kendisini korumaya zorlanmaktadır. Böylece, işbirliği eğilimli oyuncunun niyetinin yanlış algılanması sık sık oyuncunun gerçekte yaptığı ile tutarlı hale gelmiştir. Bu, kendini doğrulayan türden tahminlerden (self-fulfilling prophesy) biridir ki, bir oyuncu ötekinin yarışmacı davranacağını tahmin eder. Buna göre yarışmacılığı tercih eder, en sonunda öteki kişiyi de yarışmacı olmaya zorlar. Sonuç olarak, öteki kişinin yarışmacı olduğuna ilişkin bu ilk tahmin, yalnızca öteki kişiyi öyle davranmaya zorladığı için doğru çıkacaktır. Genellikle, bir kez öteki kişinin tehlikeli biri olduğunu varsayarak ona bir düş-

manmış gibi davranmaya başlayınca, o da eninde sonunda öyle (düşmanca) davranmaya başlayacaktır.

Öteki oyuncuyu yanlış anlama olasılığı iletişimin olanaklı kılınması ile büyük ölçüde azaltılır. Buna uygun olarak, oyunculara iletişim kurma fırsatı verme ya da onları buna zorlama, onlar için işbirliği yapmayı oldukça kolaylaştırır. Böylece, plânlarını tartışabilir, birbirlerini işbirliği yapmaya güdüleyebilir, o yönde söz verebilir, birbirlerinin güvenilir olduklarına inanabilir, birbirlerinden bir şeyler öğrenebilir vb. İşbirliği yapma yönünde bir eğilimin bulunduğunu varsayarsak, öteki kişiye ilişkin bilgilerin bunu kolaylaştırması beklenir.

Öte yandan, Smith ve Anderson (1975) tarafından yapılan bir çalışma, bazen iletişimin olumsuz etkilerinin de olabileceğini ortaya koymuştur. Kamyonla yük taşıma oyununa benzer bir oyun oynayan denekler ya iletişim kurma özgürlüğüne sahiptiler ya da bundan yoksundular. Tehdit gücünden yoksunluk koşulunda, iletişim kurma özgürlüğü daha fazla işbirliğine yolaçtı. Çift taraflı tehdit gücü koşulunda ise iletişim özgürlüğü gerçekte, bu özgürlüğün bulunmadığı durumdakinden daha az işbirliğine neden oldu. Öyle görülüyor ki, denekler iletişim kurma fırsatını öteki oyuncuyu tehdit etmek için kullanmaktadırlar. Deutsch ve Kraus'un sonuçları ile birlikte alındığında, bu bulgu; iletişimin temel olarak, oyuncuların eşit durumda oldukları; her ikisinin de tehdit gücünün bulunmadığı; ya da iletişimin bir tarafın üstün olduğunu (tek taraflı tehdit gücü) açıkça ortaya koyabildiği ve daha zayıf oyuncunun uzlaşmasına izin verdiği durumlarda işbirliğine yardımcı olduğuna işaret etmektedir.

İşbirliğini en üst düzeye çıkarma

Sonucu, güdülenmeyi, tehditleri, iletişimi, kazanma olasılıklarını ve belki de, oyuncuların bireysel özelliklerini de içeren bir çok etmenin belirlediğini gördük. Belirli oyuncuların oynadığı belirli bir durumda, işbirliği eğilimini tutarlı ve kararlı olarak artıran işlem ya da yöntemler var mıdır?

Oldukça iyi işler görünen bir yöntem, karşılıklı ödünler verme yöntemidir - oyuncular sırayla az bir şeyden vazgeçerler. Eğer sevdiğim lokantaya benimle gelirsen, istediğin filme giderim; eğer yemeği pişirirsen, bulaşıkları da ben yıkarım. Bu, çoğu çatışma durumlarında uygulanan geleneksel uzlaşma çözüm yoludur. Her taraf aşırı bir konumla işe başlar ve sonra ortak bir noktaya

varılıncaya kadar yavaş yavaş geriye çekilir. Eğer bir oyuncu küçük bir ödün verir de ötekinin de aynı şeyi yapmasını beklerse, gerçekten son durumda daha büyük bir işbirliği görülecektir (Esser ve Komorita, 1975). Ancak, bu yöntemin yaşamsal bir ögesi zamanlamadır. Eğer bir kişi çok fazla verirse, zayıf görünebilir ve öteki karşılık vermeyebilir. Ödünler yavaş yavaş ve ardışık olmalıdır. Ek olarak, iki taraf belli bir ölçüde işbirliği yapmaya istekli olmadıkça bunun işlemeyeceği açıktır. Eğer taraflardan biri tümden yarışmacılığı seçerse, işbirliği yapmaya çalışan yalnızca sömürülecek ve öncekinden daha zayıf bir konuma düşecektir.

Bu yöntemin belki de daha genel bir görünümü, **gelecekte daha fazla işbirliği yapmayı öğrenmesi için bir kişiyi, işbirliği yaptığında ödüllendirmektir**. Beklenebileceği gibi, bunun işlediğine ilişkin kanıtlar vardır (McNeel, 1973). Ne var ki, bu, yalnızca başlangıçta kendileri için olabildiğince çok kazanmaya çalışan denekler lehine çalışır, öteki oyuncuyu "yenmeye" çalışanlar lehine değil. İkincileri işbirliği yapmaları için ödüllendirmenin bir etkisi yoktur, çünkü öteki kişi ile aynı düzeyde olacaksa, daha fazla puan kazanmakla ilgilenmemektedirler. Çoğu oyunda işbirliği yapma, her iki oyuncunun da aynı miktarda kazanmasını güvenceye aldığından, işbirliğini ödüllendirme bir işe yaramamaktadır. Öte yandan, belirli bir türden işbirliğinin bir oyuncuya ötekine olduğundan daha fazla kazandıracağı bir oyun tasarlamak mümkün olabilir ve böylece, yarışmacı oyuncuya bile işbirliği yapma öğretilebilir.

Araştırma bulgularının uygulanabilirliği

Birçok psikolog, toplamı sıfır olmayan oyunlar üzerindeki çalışmaların bulgularını gerçek yaşam durumlarına ve ülkelerarası ilişkilere uygulamaya çalışmıştır. Ülkeler de işbirliği yaparlar ya da rekabet ederler. Bir çok durumda eğer işbirliği yaparlarsa, kazançlarını en üst düzeye çıkarabilirler, ancak buna karşın, yarışma yönünde bir eğilim görülmektedir. Oyunlar üzerindeki araştırmaların ülkeler arasındaki ilişkileri belirleyen temel etmenlerden bazılarını ortaya çıkaracağı umulmaktadır. Bizim düşüncemize göre, bulgular kişilerarası pazarlık ya da anlaşmalara daha kolay uygulanabilir. Arkadaşlar, sevgililer, eşler, öğretmen ve öğrenciler, satıcı ve alıcılar hep pazarlıklar yaparlar. Bazı oyunların tersine, bu kişilerarası ilişkiler, genelde bir kişinin kazançlarının diğer birinin kayıpları olmasını gerektirmez. Tersine, bu bölümde tartıştığımız oyunlarda olduğu gibi, insanlar için her iki tarafın da kazan-

çlarını en üst düzeye çıkarma amacı ile işbirliği yapma olanağı vardır.

Bu bağlamda, en önemli araştırma bulgusu insanların kârlarını bir çok bakış açısından en üst düzeye çıkarmaya güdülenmiş olduklarına ilişkin bulgudur. Beklenebileceği gibi, her pazarlık ya da oyun durumunda, güçlü ve belki de başat davranış biçimi olabildiğince az vererek, olabildiğince çok kazanmaktır. Fakat, taraflar ayrıca kazançlarını öteki insanlarla karşılaştırmalı olarak da en üst düzeye çıkarmak isterler. Alışverişte "kazanan" taraf olmak isterler. Bu nedenle, az daha sınırlı bir anlaşmayı kabul edebilirler, eğer öteki kişiden daha fazla kazandıklarını düşünürlerse. Bazı insanlar kazançlı bir pazarlığı kabul etmeye yanaşmazlar. Çünkü alışverişten üstün çıkanın kendileri olmadığına inanırlar. Ödedikleri fiyat için iyi bir değer elde ediyor olmalarına karşın, öteki kişi de eşit bir değer elde edecektir. Hem mal biriktirme ve hem de yarışma güdüleri hemen bütün pazarlık durumlarında vardır.

Bu durumun bir belirtisi pazarlamacı ya da satıcılar tarafından iyi bilinir. Müşteriler iyi bir alışveriş yaptıklarına inanmak, alış verişten kazançlı çıkan taraf olmak isterler. Kullanılmış araba satan birisi, bize onu hiç bir zaman evet demeyecek olduğu bir pazarlığa razı ettiğimiz, iyi bir pazarlıkçı olduğumuz izlenimini vermeye çalışır. Böylece, biz de o da (belki de haklı olarak) alışverişten daha kârlı çıktığımızı düşünürüz ve herkes mutludur. Alışverişlerde pazarlığın çok yaygın bir uygulama olduğu Meksika gibi ülkelerde bu durum daha açık olarak görülebilir. Eğer bir satıcı bir halı için 200 peso isterse, müşterinin bu fiyatı kabul etmemesi gerekir. Amaçlı olarak abartılmış bir fiyattır ve kabul edilmesi satıcıyı şaşırtacaktır. Satışın bir bölümü pazarlığın kendisidir ve her iki taraf da onu kazanmaya kararlı olarak işe başlar. Çoğu kez, satıcının başlangıçta kafasında kararlaştırdığı fiyatta anlaşırlır, fakat bu pazarlık süreci sayesinde iki taraf da alışverişten daha fazla doyum sağlar. Yalnızca iyi bir değer aldıklarını değil, ayrıca öteki kişiyi yenmeyi de başardıklarını düşünürler.

Aynı şey arkadaşlar ve sevgililer arasıdaki ilişkiler için de geçerlidir. İnsanlar her zaman tam olarak anlaşmazlar. Genellikle, farklı değer ve amaçlara sahiptirler ve bu farklılıklar çatışmalara yol açar. Her bireyin yalnızca istediğini elde etmeye çalışması ölçüsünde, bu çatışmaların çözümü uzlaşmayı gerektirir. Daha önce de değindiğimiz gibi, her biri, diğeri bazı noktalarda ödün verdiği sürece, başka bazı noktalarda ödün verir. Eğer insanlar birbirlerini düşünürlerse, her ikisi de her ikisine olabildiğince fazla kazandıracak bir çözüm yolu bulmak isteyeceklerdir.

Ne var ki, hepimizin bildiği gibi, durum hiç de bu kadar yalın değildir. Çoğu kez, insanlar yalnızca kendileri için bir şey elde etmeye çalışmazlar, ayrıca bir anlaşmazlık durumunda "kazanan" taraf olmaya ya da öteki kişiyi "yenmeye" de çalışırlar. Yazık ki, bu birbirlerine karşı sıcak ve dostça duygular besleyen insanlar arasında bile böyledir. Araştırmaların gösterdiği gibi, bir çok çatışmada yarışma önemli bir ögedir. Böylece, kişisel çatışmaların kolay çözümlenememesinin bir nedeni, iki kişinin her ikisinin de kazançlarını en üst düzeyde tutacak bir çözüm üzerinde anlaşmaktansa, ötekinin önüne geçmeye çalışmasıdır. Eğer her ikisi de yenmek isterlerse, çözümün güç olacağı açıktır. Araştırmalardan çıkarılabilecek bir sonuç, iletişimin genellikle çözümü kolaylaştırabileceğidir. Çatışma hakkında konuşma, mantıklı bir çözümün bulunmasında yardımcı olabilir, hatta yarışmaya değil de, işbirliğine bile yol açabilir. Böylece, ilişkilerde açıklık, dürüstlük ve iletişim üzerinde şimdilerde görülen yaygın vurgu, kaçınılmaz olarak çıkan çatışmaların daha iyi çözümlerine olanak sağlayabilir.

Çalışmaları ülkelerarası ilişkileri de kapsayacak biçimde genişletme daha da yatırıma dönük (spekülatif) görünmektedir ve büyük bir dikkatle yapılmalıdır. Eğer bazı sonuçlar çıkarmak istersek, bunların en açığı, herhangi bir çatışma durumundaki iki tarafın da iyi görünmek ve hatta alışverişten kazançlı çıkan taraf olduğunu düşünmek istemesi olabilir. Buna uygun olarak, ülkeler arasında en iyi (ideal) anlaşma, iki tarafa da kazandıkları izlenimini veren anlaşmadır. Belki ülkelerin işbirliği yapacağı umudu gerçekçilikten uzaktır; insanların birbirleriyle yaptıkları gibi, sürekli yarışmaları daha büyük bir olasılık olarak görünmektedir. Bu durumda bize, silahlanmakta yarışmak yerine araba satma, masa tenisi oynama, ya da daha etkileyici barajlar yapmada yarışmalarını umut etmek kalmaktadır.

GRUPLARDA PROBLEM ÇÖZÜMÜ

Problem çözümünde gruplarla bireyler arasında ne gibi farklar vardır? Bir başka kişinin varlığının bazı koşullarda edimi iyileştirdiğini, bazılarında ise tersine kötüleştirdiğini gördük. Uyarılma ve dikkatin başka yönlere çekilmesi, bir grup bir problem üzerinde çalışırken de görülür ve bu gibi daha karmaşık durumlarda başka etmenler işin içine girer. Yukarıda, iş yaşamında ve yönetimde yaygın bir uygulamadan söz ettik - **fikir fırtınası** oturumu adı verilen, insanların bir araya gelip, yardımcı olabileceğini düşündükleri her

şeyi söyleyebildikleri, yapılandırılmamış, özgür ve eleştiri korkusundan uzak türden bir grup problem çözümü. Buradaki temel düşünce, gruptakilerin birbirlerini, her birinin yalnız başına yapabileceğinden daha iyi fikirler üretmeye özendirecekleri ya da güdüleyecekleri düşüncesidir. İnsanlar üyeleri daha kısıtlı türden gruplarda da birlikte çalışırlar. Bir uzay gemisi yapabilir, bir deney tasarımlayabilir, bir matematik problemi çözebilir ve hatta birlikte bir roman yazabilirler. Tersine, Thomas Edison fonoğrafı, hemen hemen bir yalıtılmışlık durumu içinde icad etmiştir; Albert Einstein görelilik (izafiyet) kuramını hiç kimseyle bir şey tartışmadan geliştirmiştir; çoğu roman yazarları ve sanatçılar yalnız başlarına çalışırlar. Belki de, Edison General Elektrik Şirketi'nde bir çalışma grubunda daha etkili y ada verimli olabilirdi. Belki de, bir reklamcı yalnız başına, bir fikir fırtınası grubu içinde iken olduğundan daha iyi bir slogan düşünebilir.

Sorun oldukça yalın ve kolayca araştırılabilir görünmekle birlikte, grupların tam olarak ne ile karşılaşacaklarını bilmek biraz güçtür. İlk çalışmaların bazılarında, aynı problem iki, üç, dört ve beş kişiden oluşan gruplara ve ayrıca, bir dizi bireye ayrı ayrı verilmiştir. Bundan sonra, araştırmacılar grupların edimini bireylerden her birininki ile karşılaştırmışlardır. Bu açıdan bakıldığında, sonuçlar çok açıktır: Çoklukta güç vardır. Hangi ölçütü seçersek seçelim, bir grup yalnız başına çalışan bir kişiden daha iyi iş yapar.

Ancak, hemen görülecektir ki, temel sorun bu değildir. Gerçekte biz birlikte çalışan dört kişinin, ayrı ayrı çalışan **aynı sayıda** insandan daha iyi iş çıkarıp çıkarmayacağını bilmek istiyoruz. Elimizde bulunan insanları en etkili bir biçimde kullanabilmek için onları gruplar içinde mi, yoksa yalnız başlarına mı çalıştırmalıyız?

Araştırma sonuçları

Fikir fırtınası üzerinde klasik bir çalışmada (Taylor, Berry ve Block, 1958) denekler rastlantısal olarak ya beş kişilik gruplara ya da bireysel koşula ayrıldılar. (Gruplardakiler önceden bir çok kez bir araya gelmişlerdi.) Sonra, her iki koşuldaki insanlara beş problem ve her problem için de 12 dakika verildi. Örneğin, bir problem şöyle ifade edilmişti: "Her yıl çok büyük sayıda Amerikalı turist Avrupayı görmeye gider, fakat şimdi ABD'nin aynı sayıda Avrupalı turistin de Amerika'yı ziyaret etmesini istediğini varsayalım. Daha fazla Avrupalı'nın ABD'ye gelmesini sağlamak için nelerin yapılmasını önerirsiniz?" Deneklere görevlerinin problemler üzerinde dü-

şünmek ve ellerinden geldiği kadar çok ve olabildiğince yaratıcı çözümler önermek olduğu söylenmiştir. Tam olarak "doğru" bir çözüm yoktu. Osborne'den (1957, s. 84) alınan aşağıdaki kurallar gruplara özet olarak verilmiştir.

1. *Eleştiri yasaktır. İleri sürülen fikirlere ilişkin eleştiriler daha sonraya kadar saklı tutulacaktır.*
2. *Akla geleni özgürce söyleme kendi başına değerlidir. İleri sürülen fikir ne kadar sivri ise o kadar iyidir Alışılmamışı yumuşatmak, alışılmışı sivriltmekten daha kolaydır.*
3. *Nicelik (sayı) önemlidir. İleri sürülen fikir sayısı arttıkça, içlerinde iyi olanların sayısı da artacaktır.*
4. *Birleştirme ve iyileştirme önemlidir. Kendi fikirlerinizle katkıda bulunmaya ek olarak, diğer fikirlerin nasıl daha iyi fikirlere dönüştürülebileceğine, iki ya da daha fazla fikrin bir başka fikir haline nasıl getirilebileceğine ilişkin öneriler ortaya atmalısınız.*

Yalnızlık koşulundaki denekler rastlantısal olarak beş kişilik nominal (gerçek olmayan) gruplara ayrıldılar. Yani bu deneklerden her biri yalnız başına çalışmakla birlikte, çözümleme amacı ile bir grup olarak düşünüldüler ve toplam üretimleri gerçek gruplarınkilerle karşılaştırıldı. Bu yolla Taylor beş kişilik bir grubun beş saatte ürettiğini, tek tek beş kişinin beşer saatte ürettiklerinin toplamı ile karşılaştırdı. Bu yöntem iki işlemin etkililiğini karşılaştırmanın anlamlı tek yoludur.

Sonuçlara (Çizelge 14-3'de verilmiştir) üretilen fikirlerin nicelik ve özgünlükleri (orijinallikleri) açısından bakılabilir. Nicelik, gerçek ve nominal gruplar tarafından ortaya atılan farklı fikirlerin sayısından oluşmaktadır. Eğer, nominal bir grubun iki üyesi aynı fikri ortaya atmışlarsa, bu tek bir fikir olarak gözönüne alınmıştır. Çizelgeden de görülebileceği gibi, nominal gruplar (yalnız başlarına çalışan bireylerden oluşan) gerçek gruplardan daha fazla fikir üretmişlerdir. Bireyler (beş kişinin toplamı) ortalama 68.1 fikir üretirlerken gruplar yalnızca 37.5 fikir üretmişlerdir. Benzer biçimde, nominal gruplar daha fazla özgün ve yaratıcı fikir üretmiştir (19.8'e karşı 10.8). Diğer bir deyişle, tek başlarına çalışan beş kişi, birlikte çalışan beş kişininkinin hemen hemen iki katı daha fazla ve özgün fikir üretmiştir. Yalnız başına çalışan birisi, bir grup içinde olduğundan daha iyi yoğunlaşabilir ve fikirlerini ifade etmek için grubun diğer üyeleriyle yarışma kaygısı olmayacaktır. Eğer grup herhangi bir karşılıklı uyarılma ya da güdülenme sağladı ise, öyle görülüyor ki, bu, diğer insanların engelleyici ve dikkat dağıtıcı etkileri tarafından yenilmiştir.

ÇİZELGE 14-3
Gerçek ve nomiral gruplarda edim

Koşul	Farklı fikir sayısı	Özgün fikir sayısı
Gerçek gruplar	37.5	10.8
Nominal gruplar	68.1	19.8

Kaynak: Taylor ve ark. (1958).

Araştırmaların sınırlılıkları

Yalnız başına çalışan bireylerin gruplardan daha üstün olduğunu göstermesine karşın, Taylor ve arkadaşlarının çalışmasında bir çok sınırlılık vardır. Bunların en önemlisi grupların, görevli olarak, kısa bir süre birlikte çalışmış olmalarıdır. Etkili bir birlik haline gelinceye kadar insanların birbirlerini tanımaları ve birlikte çalışmayı öğrenmeleri gerekebilir. En az bir çalışma (Cohen ve ark., 1960) gruplarda fikir fırtınasının, üyeler birbirlerini tamamlayacak biçimde seçilip birlikte çalışma konusunda eğitildiklerinde, oldukça verimli olduğuna işaret etmektedir.

Bu çalışmadaki diğer bir değişken de cinsiyetti. Bazı gruplar yalnız erkeklerden oluşurken, diğerleri erkek ve kadınlardan oluşmuştu. İki cinsi de içeren grupların yalnızca erkeklerden oluşan gruplardan daha kaliteli çözümler ürettiklerine ilişkin bazı göstergeler ortaya çıkmıştır. Böylece, hem kişilik ve hem de cinsiyet açısından ayrışıklık (heterojenlik) grupların edimini iyileştirir görünmektedir.

Diğer bir sınırlılık, çözüm getirilmeye çalışılan problem türü ile ilgilidir. Dış yardım nasıl kullanılmalıdır ya da yeni bir diş macunu için nasıl bir slogan benimsenmelidir gibi, fikir fırtınası araştırmalarında kullanılan sorunlar mantıksal bir süreçle çözülemezler - bu sorunların "doğru" ya da tek bir çözümleri yoktur. Böyle problemler söz konusu olduğunda grubun üyeleri üstünde uyarıcı herhangi bir etkisi çok yararlı, dikkati başka yönlere çekici herhangi bir etkisi de çok az zararlı olmalıdır. Öte yandan, mantıksal olarak çözülebilen, tek ve doğru çözümleri bulunan (bir matematik problemi çözme, bir uzay gemisi yapma, elektrik ışığını icad etme, ya da çözümü zihinsel çaba gerektiren bir problem ya da bilmeceyi çözme) problemlerde grubun uyarıcı etkisi daha az önemli, dikkati dağıtıcı etkisi daha zararlı olabilir. Gruplar gerçekte iki önemli üs-

tünlük sağlarlar - üyeler birbirlerinin yaptığı işi kontrol edebilir ve toplu olarak, bir tek kişinin kolay kolay sahip olamayacağı bir dizi yetenek sağlarlar. Ancak, grupların bu özellikleri yalnızca belirli türden problemlerde yararlıdır. Bu nedenle, grupların ve bireylerin göreli etkililikleri problemin niteliğine bağlıdır. Karmaşık aritmetik problemleri gibi, birbirinden ayrı çok sayıda işlem içeren problemler üzerinde çalışırken oldukça etkilidirler. Böyle durumlarda, üyelerin birbirlerinin yanlışlarını yakalama yetenekleri özellikle önemlidir. Bir grup, yalnız başına çalışırken bireyin yoksun olduğu bir denetim sistemi sağlar. Öte yandan, gruplar gerçekte birlikte çalışmamaktadırlar - ayrı ayrı çalışan üyeler bireysel olarak birbirlerinin işini kontrol ederler. Bu, fikir fırtınasından oldukça farklıdır. Fakat bazı koşullar altında, grupların yalnız başlarına çalışan bireylerden daha iyi iş yaptığı görülmektedir.

Birbirinden ayrı bir dizi beceri gerektiren problem ya da sorunlara gruplarda daha iyi çözümler getirilmesi olasılığı daha yüksektir. Eğer, bir problemi çözmek için, matematik, hücre biyolojisi ve organik kimya bilgisi gerekli ise, tek başına bütün bu bilgilere sahip bir birey çözümü bulabilecek durumdadır. Bir üniversitenin herhangi bir fakültesindeki öğretim üyeleri arasında bile, bir tek kişinin bütün bu bilgi ve becerilere sahip olması olasılığı çok düşüktür. Ancak, eğer böyle bir fakültenin öğretim üyelerini beş kişilik gruplara ayırırsak, beş profesörün gerekli üç beceriye sahip olması olasılığı daha yüksektir. Böylece, biraz uzmanlık gerektirdiği açık olan bu durumda, gruplar bireylerden daha iyi bir konumdadırlar. Bir dizi farklı beceri gerektiren bir çok problem üzerinde aşama aşama çalışılabileceği unutulmamalıdır. Örneğin, ilk aşama yalnızca hücre biyolojisi bilgisi gerektirebilir; ikinci aşama yalnızca matematik bilgisi; üçüncü aşama da yalnızca organik kimya bilgisi gerektirebilir. Bu tür bir problem ya da sorunda, bireylere aşama aşama çalışma ve bulgularını her aşamanın sonunda ortaya koyma olanağı verdiğimiz sürece, grupların bireylerden daha üstün oldukları konusunda bir kesinlik yoktur. Böylece, grupları bireylerden daha az verimli ya da daha az etkili bulan deneyler yanıltıcı olabilir. Rastgele oluşturulmuş ve göreli olarak kısa bir süre birlikte çalışan grupların, hemen hemen kesin olarak yalnız başlarına çalışan aynı bireylerden daha verimsiz olacakları sonucuna varabiliriz. Ancak, gerektiği gibi oluşturulmuş ve iyi eğitilmiş grupların bazen bireylerden daha yaratıcı ve etkili olmaları olasılığı her zaman vardır.

Son olarak, gruplarda problem çözümü konusunda bir şeyler söylemek gereği vardır. Grubu oluşturan bireylerden herhangi bi-

risinin belli özellikleri grubun geriye kalan üyeleri üzerinde ketleyici ve hatta yıkıcı bir etki yapabilir. Bir kişi o kadar çok konuşabilir ki, başka kimse konuşma fırsatı bulamaz. Ya da birisi başka herkesin fikirlerine karşı o kadar eleştirici davranabilir ki, diğer üyeler katkıda bulunma konusunda isteksizleşebilirler. Onuncu bölümde ayrıntılarıyla tartışılan diğer yaygın olgu gruptaki yüksek konumlu kişilerin düşük konumlu olanlardan daha fazla etkiye sahip olmaları eğilimleridir.

Torrance (1955) tarafından yapılan bir çalışmada bir pilot, bir dümenci ve bir silahçıdan oluşan uçuş grupları bir dizi problem üzerinde birlikte çalışmışlardır. Her bireyin ortaya attığı çözümlere ve grubun bütününün üzerinde anlaştığı son çözüme ilişkin ayrıntılı kayıtlar tutulmuştur. Grupta pilotun ortaya attığı fikirler hemen her zaman oy birliği ile kabul edilirken, silahçının (düşük konumlu kişi) söyledikleri çok nadir dikkate alınmıştır. Bu durum şaşırtıcı değildir ve kendi başına grubun edimini olumsuz yönde etkilemesi de gerekmez. Çarpıcı bulgu, pilotun ya da silahçının doğru yanıtı söylemeleri durumunda grubun buna gösterdiği tepki ile ilgilidir. Torrance, pilotun doğru çözümlerinin % 100'ünün silahçınınkilerin ise yalnızca % 40'ının kabul edildiğini görmüştür. Bunun anlamı şudur: eğer üç kişi yalnız başlarına çalışmış olsalardı, silahçının doğru çözümlerinin en az kalan % 60'ı da doğru olacaktı; fakat grup olarak çalıştıkları zaman, pilotun silahçının fikrine karşı çıktığı durumlarda, üç üyeden üçünün de görüşleri yanlıştı, yani bir tarafa atılmak zorunda idi. Aynı etki (Riecken, 1958) bir grubun değişik üyelerine bir ipucu verildiğinde de görüldü. Çok konuşan ve liderlik konumundaki birisine verildiğinde, grup problemi çözmektedir; ipucu görece daha sessiz bir üyeye verildiğinde, grup çoğu kez, bunu kullanmamaktadır. Bu araştırmalara göre gruplar, bireylerin yalnız başlarına çalıştıkları durumlarda bulunmayan, her türden karmaşık etkileşim, çatışma ve baskıları birlikte getirir ve grubun bu özellikleri edimi genellikle olumsuz yönde etkiler.

Özet olarak, öyle görülüyor ki, çoğu koşul altında, gruplar yalnız başına çalışan bireylerden daha az etkili olmaktadırlar. Grup üyeleri dikkati dağıtır, edimi yavaşlatır ve genellikle birbirlerinin işini güçleştirmek eğilimindedirler. Gruplar yanlışların yakalanmasına olanak sağlarlar ve belli türden problemler üzerinde, bu onların göreli etkisizliklerini aşan bir etkiye sebep olabilir. **Ayrıca, bir çözüm için farklı beceriler gerektiğinde gruplar büyük bir üstünlüğe sahiptirler**. Son olarak, en alt düzeyde toplumsal durumlarda olduğu gibi, grup üyeleri birbirlerini güdülemek eğilimindedirler ve bunu büyük bir

olasılıkla, en alt düzeyden toplumsal durumlarda olduğundan daha ileri bir düzeyde yaparlar. Eğer diğer özendiriciler henüz yeterince yüksek bir güdülenme düzeyi sağlamamışlarsa, bu durum gruplarda çalışmanın bir üstünlüğü olacaktır.

Sargınlık

Grup üyeleri arasındaki etkileşim ve duygular grubun edimi üzerinde önemli bir rol oynar. İçinde birçok iç çatışma, anlaşmazlık ve işbirliği eksiklikleri bulunan gruplarda edim daha niteliksiz olurken, insanların genellikle anlaşarak işbirliği yaptıkları gruplarda çok daha iyi olmalıdır. Ek olarak, bütün üyelerin birbirlerini sevdiği ve güçlü bir biçimde gruba bağlandığı gruplarda edim iyi olmalıdır. Böyle bir grupta moral ve güdülenme düzeyi yüksek; edimi olumsuz yönde etkileyebilecek çatışmalara karşı baskılar güçlü olacaktır. Grubun bu niteliğine **sargınlık** adı verilir. Üyelerin birbirlerine ve gruba bağlılığı arttıkça grubun amaçlarını paylaşma düzeyleri ve grup sargınlığı da artar.

Bu görüşler, yüksek düzeyde sargın grupların sargınlık düzeyi daha düşük gruplardan daha etkili olduğuna işaret etmektedir ve araştırmalar genellikle bu etkiyi göstermektedir (Husband, 1940; Berkowitz, 1956). Ancak bir grubun kural (norm) ve amaçlarını gözönünde tutmak önemlidir. Grupta sargınlık arttıkça, üyeleri grubun amaçlarını daha fazla izleyeceklerdir. Böylece, eğer grubun amacı çok çalışıp olabildiğince çok iş çıkarmaksa, sargın bir grup sargın olmayan birinden daha verimli olacaktır. Öte yandan, eğer belirli bir nedenle, grubun amacı çıkarılan iş miktarını sınırlı tutmaksa, sargınlığı yüksek bir grup sargınlığı düşük bir gruptan daha verimsiz olacaktır (Schachter ve ark., 1951; Berkovitz, 1954). Diğer bir deyişle, bir bütün olarak ne yapmaya karar verirse versin sargınlığı yüksek grup daha başarılı olacaktır.

Çoğu grup, verimliliğini en üst düzeye çıkarmak ister görünmekle birlikte, bir çok grup amaçlı olarak verimliliğini sınırlı tutar. Çok görülen bir örnek, belli bir zaman süresi içinde her kişinin çıkarması gereken iş miktarı üzerinde formal ya da informal sınırlamalar getiren bir sendika olabilir. İşçilerden daha fazla değil, yalnızca belirli bir miktar üretmeleri beklenir ve daha fazla üreten kişiye sürüden ayrılmış biri olarak bakılır ve ona göre davranılır. Kuşkusuz, bu durumda amaç bir dış güç (şirket yönetimi) tarafından belirlenmiştir ve artan üretimden dolayı grubun doğrudan bir kazancı yoktur. Ancak, verimliliği sınırlandırma ABD'deki kardeşlik

grupları ve başka canlı birimler gibi daha informal gruplarda da görülür. Üyeler belirli bir miktar çalışmanın uygun olduğunu, fakat o miktardan herhangi bir fazlalığın "kötü davranış" olduğunu düşünebilirler. Kabul edilen miktardan daha fazla çalışmak isteyen birisi alayla, kötü davranışla, dikkatinin dağıtılması ile ve hata gruptan atılma ile karşılaşabilir. Böylece, sargın gruplar edimi, belirlenen düzeyde tutmada, daha az sargın olanlardan daha başarılıdırlar. Fakat sargınlık arttıkça, edimin düzeyide artacak diye bir kural yoktur.

KALABALIKLAR OLARAK GRUPLAR

Buraya kadar, üyeleri bir problemi çözmek için birlikte çalışan gruplar üzerinde durduk. Bir etkinliğin bitimindeki sonuç –yapılan işin nicelik ve niteliği– üzerinde odaklaştık. Fakat gruplar bir çok başka şey de yaparlar ve üyeleri üzerinde onları problem çözmede daha iyi ya da daha kötü yönde etkilemek dışında bir çok başka etkiye de sahiptirler.

Bu bölümün başında anlatılan lokanta yangını, bir kalabalık olarak davranan gruplara örnektir. Bütün bireyler kaçmak istemekteydiler. Eğer, işbirliği yaparak sırayla çıkmaya çalışsalardı, hepsi kurtulabilirlerdi – ya da gerçekte kurtulanlardan çok dahafazlası kurtulabilirdi. Tersine, dağınık ve düzensizdiler, birbirlerine bakmadılar, bireysel davrandılar ve öldüler.

Yemek yiyen insanların, arkalarında yükselen duman bulutları karşısında, korkup dağılmaları şaşırtıcı olmayabilir. Fakat bu tür bir olgu, böylesi aşırı durumlarla sınırlı değildir. Görece daha durgun ve sessiz olan bir laboratuvar ortamında denek gruplarından her birine, bir ipin bir ucu verilmiştir. Öteki uç ise küçük bir ağaç makaraya bağlanmıştır (Mintz, 1951). Makaralar, boynu her seferinde yalnızca bir tek makaranın geçmesine yetecek genişlikte olan büyük bir şişe içine yerleştirilmişlerdir. Sonra, şişe su ile doldurulmaya başlanmış ve herkesten su ona yetişmeden makarasını şişeden çekmesi istenmiştir (Lokantadaki yangınla benzerlik açıktır). Su yeterince yavaş yükselmiştir, böylece, teker teker denemek koşulu ile, herkes kendi makarasını şişeden çekebilirdi. Şişe açıkça görülebilecek durumda idi, her bireyin kendi makarasını çabuk çekip çıkarması için bir ödül yoktu ve büyük bir olasılıkla, sudan korkmak için ya hiç bir neden yoktu ya da çok az neden vardı. Ama yine de, hemen her zaman trafik tıkanmaları ve karışıklıkları gelişiyordu. İki ya da daha fazla kişi makaralarını şişeden aynı zaman-

da çıkarmaya çalışıyordu. Makaralar şişenin boynunda takılıyor ve henüz çekilip alınmayan bütün makaralar su altında kalıyordu.

Harold Kelley ve arkadaşları (1965) bu çalışmayı daha kontrollü bir durumda tekrarladılar ve Çizelge 14-4'te görüldüğü gibi, aynı sonuçları elde ettiler. Ancak, ek olarak, Kelley gerçek korku düzeyini (örneğin, kaçamamaları halinde denekleri elektrik şoku ile tehdit etmek yolu ile) arttırmanın daha fazla düzensizlik ve trafik tıkanmalarına neden olduğunu gösterdi. Halihazırdaki amacımız için bu araştırmanın temel noktası, hafif bir gerginlik (stres) altında bile, bazen bir grubun düzensiz ve kendini yıkıcı bir biçimde davrandığı ve bu eğilimin gerginlik arttıkça arttığıdır.

ÇİZELGE 14-4
İşbirliği gerektiren bir durumda tehdidin kaçma davranışı üzerindeki etkisi

Tehdit Düzeyi	Kaçma Yüzdesi
Düşük	69
Orta	56
Yüksek	36

Kaynak: Kelley ve ark.'dan (1965) uyarlanmıştır.

Bireysellikten uzaklaştırma (kişiliksizleştirme)

Grupların en etkileyici yönlerinden biri, insanların bazen yalnız başlarına olsalardı yapmayacakları şeyleri birlikte iken yapmalarıdır. Eylem ahlak, din ve şiddete dayalı davranışlar içerdiğinde, bu çok çarpıcı ve korkutucu bir hal alır: ABD'nin güneyindeki linç olayları, Güney Amerika'da futbol hakemlerinin öldürülmesi, kentsel ayaklanmalar ve benzerleri gibi. Ayaklanmalara karışan bazı insanlarla yapılan görüşmeler, yalnız başlarına olsalardı şiddet eylemlerinde bulunmayı hiç bir zaman düşünmediklerini ve ayaklanma sona erdiğinde, yaptıkları karşısında dona kaldıklarını göstermektedir.

Bu olgu için genellikle yapılan açıklama, **grup içinde bireylerin kişisel sorumluluk duygularını kısmen yitirdikleri biçimindedir**. Genellikle olduğu gibi, davranışlarından sorumlu olduklarını düşünmek yerine, grup üyeleri her nasılsa, birbirleri ile sorumluluğu paylaşmakta ve hiçbiri yanız olmaları durumundaki kadar gü-

çlü bir sorumluluk duymamaktadır. Buna bazen sorumluluk dağılması ya da bireysellikten uzaklaştırma adı verilmektedir. Çünkü insanlar ayrı ayrı bireyler olarak değil, grubun parçaları olarak tepki göstermekte ve kendilerine karşı da öyle davranmaktadırlar. Yarattıkları sorumluluk dağılması ya da bireyselliksizleştirme derecesi bakımından, gruplar oldukça büyük farklılıklar gösterirler. Ek olarak, bir grubun bireyselliksizleşmesi arttıkça üyelerinin davranışları daha özgür ve engelsiz duruma gelir.

Bireysellikten uzaklaştırmanın bir sonucu, bir grubun üyelerini daha az kimliklenebilir duruma getiren her şeyin bu etkiyi arttırmasıdır. Grup üyeleri kendilerini grubun daha fazla bir parçası olarak hissettikçe ve başkalarınca da böyle görüldükçe, bireyler olarak daha az tanınabilir hale gelirler, kendilerine özgü bir kimlikleri olduğuna ilişkin duyguları güçsüzleşir ve daha fazla sorumluluktan uzak davranabilirler. Bir kalabalıkta insanların çok büyük bir çoğunluğu bireyler olarak davranamazlar. Birbirlerine karışır ve bir anlamda, kendilerine ait bir kimliğe sahip değillerdir. Tersine, kimliklenebilir olmaları ve öyle olduklarını hissetmeleri ölçüsünde, bireysellik duygularını korur ve sorumsuzca davranmaları olasılığı azalır.

Singer, Brush ve Lulin (1965) tarafından yapılan bir deneyde bu görüşü sınamak için deneklerden bazıları kolayca kimliklenebilir hale getirilirken, diğerlerinin kimliklenebilmeleri zorlaştırılmıştır. Birinci koşulda herkes normal giysileri içinde idi ki bu, herkesin diğerlerinden farklı giyindiği anlamına geliyordu. Ek olarak, denekler isimleri ile çağrıldılar ve her birinin bir birey olarak görünebilmesi için her şey yapıldı. İkinci koşulda ise, bütün denekler birbirlerinin aynı laboratuvar önlükleri giydiler. Araştırmacı onları isimleri ile çağırmaktan kaçındı ve genel olarak, bireysel varlıklarının pek fazla önemi olmadığı izlenimini vermeye çalıştı. Daha sonra, grup müstehcen konuşmayı gerektiren birisi de dahil olmak üzere, bir dizi konuyu tartıştı.

Düşük kimliklenebilirlik koşulundaki gruplar bütün tartışmalarda, özellikle de, müstehcen konuşmayı gerektirende çok daha özgür davrandılar. Konuşmada daha az duraklama, daha canlı tartışmalar ve en önemlisi, konunun iyi tartışılabilmesi için gerekli olan müstehcen sözcükleri kullanma doğrultusunda daha büyük bir isteklilik görülüyordu. Kolayca kimliklenip tanınabilen deneklerse çok daha kısıtlı davrandılar ve yasak sözcükleri kullanmada oldukça isteksiz göründüler.

Kimliklenebilirliğin çok daha belirgin bir etkisi Zimbardo'nun (1969) yaptığı bir deneyde görülebilir. Bu deneyde, sözde yabancı-

lara karşı sempatik tepkileri içeren bir çalışmaya katılmak üzere dörder kızdan oluşan gruplar üzerinde çalışıldı. Bir koşulda, kızlar adları ile çağrıldılar, adları söylenerek selamlandılar, üzerinde adlarının yazılı olduğu etiketleri taşıdılar ve kolayca kimliklenebilmekteydiler. Diğer bir koşulda ise kendilerine büyük gelen laboratuvar önlükleri ve başlıklar giydiler. Hiç bir zaman isimleri ile çağrılmadılar ve onları kimlikleme olanaksız değilse bile çok güçtü. Bütün gruplara gruptan olmayan bir kıza elektrik şoku verme fırsatı verildi. Kimliklenemeyen deneklerin hemen hemen ötekilerin iki katı sayıda şok verdikleri görüldü. Daha zor kimliklenebilir olma, öyle görülüyor ki, saldırganlığı çarpıcı bir biçimde arttırmaktadır. Bu, bireysellik kaybının, bazen gruplarda sergilenen saldırgan ve olumsuz toplumsal davranışların nedenlerinden biri olduğu görüşünü desteklemektedir.

Diğer etmenler

Sorumluluk dağılması kalabalık davranışına ilişkin açıklamanın bir parçası olmakla birlikte, öyle görülüyor ki, başka etmenler de vardır. Bir grupta aşırı derecede başat, **ikna edici bir kişi diğerlerini, eğer kendisi olmasaydı yapmayacakları birşeyi yapmaya ikna edebilir**. Dahası, bu etki giderek büyüyen bir kartopuna benzer. Çünkü başat birey birkaç kişiyi ikna ettiğinde, onlarda başkalarını ikna edeceklerdir ve bu herkes ikna oluncaya kadar sürecektir. Onbirinci Bölüm'de gördüğümüz gibi, bir grubun büyük bir bölümü bir konumu benimsediğinde, grubun geri kalan üyeleri üzerinde onların da gruba uymaları yönünde büyük bir baskı uygulayabilir.

Diğer bir nokta da grubun sağladığı korunmadır. Bir kalabalık belli bir düzeyde kimliklenemezlik sağlayabilir ve belki daha da önemlisi, yasal yaptırımların uygulanmasını güçleştirir. Bir grubun gösterdiği eylem ya da tepkileri bir birey çok seyrek gösterebilir; fakat gösterebilse ve göstermiş bile olsa, cezalandırılma olasılığı aynı şeyi grup içinde yapması durumunda olduğundan daha yüksek olacaktır. Bir ya da hatta beş kişi bir mağazanın pencerelerini kırmaya başladığında, yakalanmaları ve kovuşturulmaları olasılığı çok yüksektir. Ancak, eğer beşbin kişi pencereleri kırmaya başlarsa yalnızca küçük bir yüzde yakalanıp cezalandırılacaktır. Böylece, tümüyle elverişlilik açısından insanlar kalabalık içinde, yalnızken olduğundan daha fazla kaçıp kurtulabileceklerinin bilincinde olmalıdırlar.

Bir grubun bir bireyden farklı davranması olgusunun yalnızca ahlâka aykırı ve saldırgan davranışlarla sınırlı olmadığına dikkat edilmelidir. **Bazen gruplar bireylerin yapmayacağı, toplumsal olarak değer verilen eylemlerde de bulunurlar.** Felaketlerden kurtulanlara yardım etme, yangında yok olmuş bir evi yeniden yapma, hasta bir çocuk için para toplama ve benzerleri için biraraya gelen insanlara ilişkin bir çok öykü vardır. Bu tür olumlu toplumsal davranışlar ahlâksal ketvurmalar ya da yakalanma korkusu kaybı ile açıklanamaz, çünkü bu düşünceler böylesi olumlu davranışlarla ilişkisizdir. Öyle görülüyor ki, bazen bireyler, özde onları başka türlü olabileceklerinden daha iyi olmaya zorlayan olumlu bir grup amacı peşinde koşuşturururlar. Önemli nokta, olumsuz etkileri üzerinde odaklaşma eğilimimize karşın, grupların üyeleri üzerinde yalnız başlarına iken olduğundan daha iyi ya da kötü davranmalarına neden olan hem olumlu ve hem de olumsuz etkilerinin olmalıdır.

RİSKE GİRME (UÇLARA KAYMA)

Bireyin davranışı üzerinde grupların, ilginç etkilerinden biri riske girme ile ilgilidir. İnsanlar sık sık başarılması olasılığı çok düşük ama başarıldığında kazancı büyük bir seçenekle, başarılması olasılığı yüksek fakat kazancı düşük bir seçenek arasında bir seçim yapmak zorunda kalırlar. Örneğin, rulette kırmızıya 1 dolar koymanın 1'e 1 kazandırma olasılığı % 50'dir (gerçekte, ne kırmızı ve ne de siyah olan sıfırlar yüzünden % 50"den biraz daha küçüktür. Fakat biz bu örnek için sıfırları dikkate almayacağız). Bir numaraya 1 dolar koymanın 36 kez de bir kez 35 dolar kazandırma olasılığı vardır. Böylece, bir çok denemeden sonra, sonuçlar eşitlenecektir. Eğer her iki oyun da bir çok kez tekrarlanırsa, kayıplar eşitlenecektir. Ancak, konulan miktarlar, herhangi bir tek denemede beklenen kayıp ve kazançlar açısından, oldukça farklıdırlar. Birincisi tutucu sayılabilir, çünkü oyuncu para koyduğu oyunların yarısında küçük bir miktar kazanmaktadır. İkinci oyun risklidir. Çünkü oyuncu para koyduğu oyunların % 95'inde kaybetmekte, fakat kazandığında da çok fazla kazanmaktadır. Daha anlaşılabilir bir örnek, yüksek lisans yapmayı düşünen bir üniversite son sınıf öğrencisinin durumu olabilir. Öğrencilerinden yalnızca çok küçük bir bölümünün bitirebileceği kadar yüksek standartlara sahip bir üniversite ile daha az tanınan, fakat hemen hemen kabul edilen herkesin bitirebildiği bir üniversite arasından bir seçim yapmak zorunda kalabilir. Burada da riskli bir tercih söz konusudur (yüksek standart-

lı üniversiteyi tercih etme). Sorun, birey ve grupların farklı seçimler yapıp yapmadıklarının belirlenmesidir.

Bir dizi çalışmada (Dion ve ark., 1970 Marquis 1962; Stoner, 1961; Wallach ve Kogan, 1965; Zajonc ve ark., 1972) deneklere bir dizi karmaşık durum betimlenmiştir. Her durumda, çok yüksek düzeyde risk içeren seçeneklerle çok düşük düzeyde risk içeren seçenekler arasında değişen bir dizi farklı seçenek sunulmuştur. Sonra deneklerden durumları dikkatle gözden geçirmeleri ve hangi tavsiyelerde bulunacaklarına ya da hangi seçeneği tercih ettiklerine karar vermeleri istenmiştir. Durumlardan biri aşağıda verilmiştir:

Bay E. Amerika Birleşik Devletleri'nde bir metal işleri holdinginin başkanıdır ve yeni bir yerde bir fabrika daha kurarak holdingi genişletmeyi düşünmektedir. Seçenekleri, başlangıçtaki yatırıma göre çok sayılamayacak bir kâr edebileceği ABD'de bir yer ile, işçi ücretlerinin düşüklüğü ve ham maddeye kolay ulaşılabilirlik nedeniyle, yatırımına göre çok daha fazla kâr edebileceği yabancı bir ülkede bir yerdir. Fakat söz konusu yabancı ülkede sık sık politik kararsızlıklar görülmekte ve devrimler olmaktadır. Gerçekten küçük bir muhalefet partisi bütün yabancı yatırımları devletleştirmeyi programına almış durumdadır.

Bay E.'ye danışmanlık yaptığınızı düşünün. Aşağıda söz konusu yabancı ülkede sürekli bir politik kararlılığa ilişkin bir dizi olasılık verilmiştir. Lütfen Bay E.'nin şirketler topluluğunun o ülkede fabrikayı kurabilmesi için kabul edilebilir olduğunu düşündüğünüz en düşük olasılığı işaretleyiniz.

Söz konusu ülkenin politik olarak kararlı kalması olasılığı 1/10' dur.
Yabancı ülkenin politik açıdan kararlı kalması olasılığı 1/30' dur.
Yabancı ülkenin politik açıdan kararlı kalması olasılığı 5/10' dur.
Yabancı ülkenin politik açıdan kararlı kalması olasılığı 7/10' dur.
Yabancı ülkenin politik açıdan kararlı kalması olasılığı 9/10' dur.

Eğer olasılıklar ne olursa olsun, Bay E.'nin şirketler topluluğunun bu ülkede bir fabrika kurmaması gerektiğini düşünürseniz buraya bir işaret koyunuz (Kogan ve Wallach, 1967, s. 234-235).

Bu problemi dinledikten sonra, denekler bireysel olarak karar vermişlerdir. Sorunu tartışmamışlar; daha sonra tartışacaklarını da bilmemişlerdir. Her biri ayrı ayrı birer karara vardıktan sonra, grup olarak problemi tartışmaları ve oy birliği ile bir karara varmaları istenmiştir. Bu koşullar altında, grup kararının, bireysel kararların ortalamasından daha yüksek bir risk içermesi yönünde güçlü bir eğilim görülmüştür. Örneğin, bir grupta, kararlara bireysel olarak varıldığında, iki kişi 9/10, iki kişi 7/10 ve iki kişi de 5/ 10

seçeneklerini işaretlemişlerdir. Grup tartışmasından sonra, oy birliği ile varılan karar 5/10 seçeneğini tercih yönünde olmuştur. Bu daha riskli bir seçeneğe doğru açık bir kaymayı göstermektedir. Dahası, gruplarda daha riskli seçeneklere doğru olan güçlü eğilimin hem erkek ve hem de kadınlar için geçerli olduğu görülmüştür.

Bu olguya **riske girme eğilimi** adı verilmektedir. Gruplarda riske girme eğilimi oldukça farklı malzemelerle ve bir çok farklı denek evreni ile geniş bir dizi kararda gözlenmiştir. Riske girme eğilimi yukarıda betimlenenlere benzer gerçek yaşam durumlarında da görülmektedir. Ayrıca, riske girme eğilimi deneklere üzerinde çalışmaları için güçlükleri ve çözümleri oranında az, orta ya da çok puan kazandıracak problemler arasından seçim yapma olanağı verildiğinde de ortaya çıkmaktadır. Bu, şampiyon bir dalıcının ya iyi yaparsa kendisine çok puan kazandıracak çok güç hareketleri; ya da hiç eksiksiz yapsa bile, daha az puan kazandıracak ama daha yalın ve kolay hareketleri tercih etmek zorunda kaldığında yaptığı türden bir seçimdir. Riske girme eğilimi ayrıca (daha az tutarlı olmakla birlikte) düşük olasılık, yüksek kazanç seçenekleri arasından bir seçim yapmayı gerektiren kumar oyunu durumlarında da görülür. Araştırmaların çoğunluğu ABD ve Kanada'dan deneklerle (genellikle öğrenciler) yapılmıştır. Fakat riske girme eğilimi İngiltere (Bateson,1966), Fransa (Kogan ve Doise, 1969) ve Almanya'da (Lamin ve Kogan 1970) da kanıtlanmıştır. Bu, yakın geçmişte oldukça çok sayıda araştırmaya konu olan kararlı ve tutarlı bir bulgudur.

Grup kararları üzerindeki çalışmaların çoğu daha riskli seçimlere doğru bir eğilime işaret etmemekle birlikte, **bazı sonuçların ve ek bulguların (örneğin, Gouge ve Billig, 1971) dikkatli bir çözümlemesi eğilimin bazen tutucu yönde olduğunu da göstermektedir.** Dahası, eğilimin yönü belli bir karar için tutarlıdır; bazı kararlarda çoğu grup bireylerden daha riskli, bazılarında ise daha tutucu seçimler yapmaktadır. Bu yüzden, "risk eğilimi" deyimi başlangıçta görüldüğü kadar uygun değildir. Uçlara kayma ya da ortadan kayma deyimleri (Moskovici ve Zavalloni, 1969; Fraser ve ark., 1971, tarafından tercih edilmiştir) daha uygundur.

Biliyoruz ki, bir kararın bir grupta tartışılması, katılan insanların seçimlerini genellikle daha riskli, bazende tutucu yöne doğru kaydırmalarına yol açmaktadır. Ayrıca biliyoruz ki, grup üyeleri gerçek kararlarını bireysel olarak ve yalnız başlarına iken verseler bile, bu olmaktadır. Bir grup içinde olmanın bu etkisini nasıl açıklayabiliriz? Değişik bir dizi açıklama yapılmaktadır. Bu açıklamaların sınanma ve değiştirilmeleri sosyal psikolojide ilginç bir so-

run üzerindeki araştırmaların ilginç bir tarihçesini oluşturmaktadır. Dolayısıyla, en inandırıcı açıklamalardan bazılarını ayrıntılarına inerek vermekte yarar vardır.

Riske girme eğilimi yüksek olanlar daha ikna edicidirler

Bir açıklama, daha riskli seçeneklere eğilimli insanlarla, daha tutucu seçeneklere eğilimli insanlar arasında var olduğu düşünülen farklılıklar üzerine temellendirilmektedir. Eğer risk eğilimli insanlar gruplarda önder olmak, daha fazla katılmak (grup etkinliklerine), grup kararlarında daha büyük roller oynamak, ya da herhangi bir nedenle daha ikna edici olmak eğilimindelerse, bu, uçlara kayma olayını açıklayabilir. Öyle görülüyor ki, eğer grup daha çok risk eğilimli üyelerden etkileniyorsa, bir bütün olarak bir tartışmadan daha riskli kararları destekleyerek çıkacaktır.

Bu inandırıcı bir açıklama olmakla birlikte, bugüne kadar pek fazla desteklenmemiştir. Riske girme eğilimi yüksek insanların önderliğe daha fazla değer verdiklerine (Rim, 1964) ve genellikle grubun öteki üyelerince daha ikna edici olarak algılandıklarına ilişkin bazı işaretler vardır (Flanders ve Thistlewaite, 1967; Wallach ve ark., 1962; Wallach, Kogan ve Burt, 1965). Öte yandan, iki çalışma (Nordhoy, 1962; Robow ve ark., 1966) tutucu uca kaymaların görüldüğü durumlarda riske girme eğilimi yüksek insanların daha az ikna edici olduklarını göstermiştir. Bu bulgudan, riske girme eğilimi yüksek insanların ikna edicilik düzeylerine ilişkin algının onlarda gerçek bir yetenekten çok, grup tartışması sırasında olup bitenlerden kaynaklanabileceği anlaşılmaktadır. Eğer grup daha riskli olmaya ikna edilmişse, bunun nedeni olarak başlangıçta riski tercih edenler görülmektedir; eğer grup tartışmadan daha az riskli bir kararla çıkmışsa, buna neden olarak grubun tutucu üyeleri görülmektedir. Riske girme eğilimi yüksek insanların daha ikna edici olduklarına ilişkin doğrudan kanıtlar bulunmadığı için, gruplarda risk eğiliminin grup üyeleri arasında yetenek ya da etkileyicilikte gerçek herhangi bir farklılıktan kaynaklanmadığı sonucuna varmak zorundayız.

Bir çok çalışmanın (Blank, 1968; Teger ve Pruitt, 1967) uçlara kayma olayının gerçek bir tartışma olmaksızın, yalnızca tercihlerin belirtilmesi sonucu ortaya çıktığını göstermesi bu sonucu pekiştirmektedir. Eğer tartışma yoksa, ikna edicilik açısından farklılıklar, sonuçtan sorumlu olamaz. Böylece, ulaşılabilen kanıtlar gruplarda

riske girme eğiliminin bu açıklamasını desteklememektedir. Fakat ikna edicilik açısından farklılıkların bazı durumlarda, neden olmamakla birlikte, etkiye katkıda bulunan etmenlerden biri olması mümkündür.

Sorumluluk dağılması

Grup içindeki bireyler kendi davranışları için, yalnız oldukları durumlarda olduğundan, daha az sorumluluk duyabilirler. Bir dereceye kadar, karar grubun bütünü tarafından alınmakta ve sorumluluğun yükü de buna uygun olarak paylaşılmakta olabilir. Grup tartışmasından hemen sonra kararı kendi başına veren bir kişi bile, grup içinde olması nedeniyle, kararı için daha az sorumluluk yüklenebilir. İkinci bir varsayım da, gerçekte çoğu insanın riskli kararları tercih ettiği, fakat başarısızlık ya da öteki olumsuz sonuçlardan korktuğu için, böylesi kararlardan kaçındığı yönündedir. **Bir grup içinde olma, sorumluluk duygusunu ve olumsuz sonuçlarla karşılaşma korkusunu azaltmakta, dolayısıyla da, insanların daha riskli seçenekleri tercih etmelerine olanak sağlamaktadır.**

Bu, gruplarda risk eğiliminin ilginç bir açıklamasıdır. Çünkü onu gerçek bir grup olgusu olarak ele almaktadır. Grup içinde olma söz konusu etki için gerekli bir koşuldur. Çünkü grup duygusu ve bunu izleyen sorumluluk dağılması risk eğilimine yol açan kritik ögelerdir. Bu açıklamanın sınanması gerçekte grup üyeliğinin riske girme eğilimi için gerekli bir koşul olup olmadığına bağlıdır. Eğer riskli seçenekleri tercih, bir tartışma olmaksızın ya da hatta, bireyde bir grubun üyesi olduğu duygusunun bulunmamasına karşın da görülüyorsa, nedenin sorumluluk dağılması olmadığı açıktır. Öte yandan, eğer bireye, gerçekte bir grup karşılaşması olmaksızın, gerekli bütün bilgiyi verme, daha riskli seçenekler yönünde bir kaymaya neden olmazsa, açıklama, sorumluluk dağılması ya da benzeri bir başka grup olgusuna dayanmalıdır. Ne var ki, bu konudaki kanıtlar biraz tutarsızdır.

Bir çalışmanın sonuçlarına göre (Bem ve ark., 1965) grup tartışması bu etkiyi ortaya çıkarırken, yalnızca bir grup tartışması bekleme ama gerçekte tartışmaya girmeme böyle bir etkiye yol açmamaktadır. Benzer bir çalışmada, Wallach ve Kogan (1965) sonunda oybirliği ile bir kararın çıktığı bir grup tartışmasında ve sonunda oybirliğine ulaşılamayan bir grup tartışmasında riske kaymayı gözlediler, fakat gerçek bir tartışma olmaksızın oybirliği durumunda

bu olguyu göremediler. Öte yandan, diğerlerini tartışırken gözleme bu etkiye neden olabilmektedir (Kogan ve Wallach, 1967) ve daha da zararlısı, bazı araştırmacıların (Blank, 1968; Teger ve Pruitt, 1967) bu etkiyi grup üyelerinin birbirlerinin tercihlerini bildikleri fakat bir tartışmaya girmedikleri durumlarda da görmeleridir. Grubu daha dayanışmalı duruma getirmenin ki, sorumluluk dağılmasını arttırması beklenir, gerçekte riske kayma derecesini azalttığı görülmüştür (Dion ve ark., 1970).

Bu çalışmaların hiçbiri sorumluluk dağılması açıklamasını geçersizleştiremez. Yaşamsal olan "etkinin birey kendisini bir grubun üyesi olarak hissetmese de görülüp görülmeyeceği" sorusu hiç bir zaman sınanmamıştır. Bir grup tartışması olmaksızın etkiyi gösteren çalışmalarda bile grup vardır ve belki de yalnızca, bir grup içinde bulunma bir kişinin sorumluluk duygusunu azaltmak için yeterli olabilir. Açıklamayı güvenle reddedememekle birlikte, onu destekleyen kanıtların kuşkulu olduğu söylenebilir. Henüz hiç kimse doğrudan azalmış sorumluluk duygusuna ve hatta başarısızlık korkusunun tutucu seçimlerin temel nedeni olduğuna işaret eden bir çalışma yapmamıştır. Böylece, bu açıklamayı bütünüyle bir tarafa itmemekle birlikte, şimdilik onu destekleyen kanıtların pek inandırıcı olmadıklarını söylemek zorundayız.

Kültürel değer

Kanıtlarla daha tutarlı görünen bir açıklama, çoğu koşullar altında, riskli kararlara tutucu (risksiz) olanlardan daha fazla değer verildiği varsayımına dayanmaktadır. Bir çok durum ve kültürde insanlar riske girme eğilimine hayranlık ve saygı duyar, değer verirler. Bir kararı başka insanlarla tartışma ya da hatta diğer insanların tercihlerini bilme, bu kültürel normu daha önemli hale getirir ve dolayısıyla, bireyin, yalnız olsaydı seçebileceğinden daha riskli bir kararı seçmesine neden olur. Başka durumlarda, kültür dikkatli ya da tutucu davranmayı daha değerli görebilir. Böyle durumlarda da tersi etkinin gözlenmesi gerekir - bir grup tartışmasının ardından seçimler, öncesine oranla daha tutucu olmalıdır. Bu açıklama gerçekte riske kaymanın tam bir grup olgusu olmadığını, fakat bir grup içinde olmanın bu kültürel değerleri önemli ve ilgili kıldığına işaret etmektedir. Değerleri önemli ve ilgili kılmanın başka yolları da vardır ve bunlar da riskte kaymaya yol açacaktır. Böylece, grup tartışması ya da hatta grup üyeliği tam anlamıyla yaşamsal değildir, fakat yalnızca olguya yol açmanın etkili bir işlemidir.

Bu açıklamaya ilişkin kanıtların büyük çoğunluğu dolaylıdır. İlk olarak, grup tartışmasının gerekliliğine işaret eden araştırma sonuçları bu açıklama ile tutarlıdır. Daha önce de belirtildiği gibi, bazı çalışmalar (örneğin, Wallach ve Kogan, 1965) etkinin görülmesi için grup tartışmasının gerekli olduğunu göstermişlerdir; diğerleri (örneğin, Teger ve Pruitt, 1967) riske kaymayı grup tartışması olmaksızın da gözlemişlerdir. Kültürel değerler denencesi açısından, bir tartışma, kültürel değerleri özellikle çarpıcı kılarak uçlara kayma etkisine yol açabilir ve bu etki daha güçlü olabilir. Öte yandan, eğer başkalarının tercihlerine ilişkin olarak deneklere verilen bilgi, yeterince ayrıntılı ve onları önemli hale getirecek biçimde sunulursa, etki grup tartışması olmasa bile görülmektedir. Ne var ki, birçok çalışmada başkalarının tercihleri ile ilgili bilgiler deneklere oldukça ayrıntılı olarak verilmiş fakat uçlara kayma görülmemiştir (örneğin, Kogan ve Carlson, 1969); Zajonc ve ark., 1970). Eğer etki tümüyle kültürel değerlerin çarpıcılığından kaynaklanıyorsa, bu tür bilgilerin uçlara kaymaya neden olması beklenir ve bir kayma gözlemeyen bu çalışmalar açıklamaya biraz zarar vericidir.

Öte yandan, bireylerin belirtilen tercihleri bakımından küçümsenemeyecek düzeyde destekleyici kanıt vardır. Gerçekten riske kayma etkisi ile sonuçlanan durumlarda insanlar yüksek risk içeren seçimlere hayran olduklarını söylemek (Leverger ve Schneder, 1969; Pilkonis ve Zanna, 1969) ve kurgu olarak riskli davrananlara, daha tutucu davrananlardan daha fazla değer vermek (Madaras ve Bem, 1968) eğilimindedirler. Tutuculuk yönünde kaymaya yol açan durumlarda insanlar dikkatli (tutucu) tepkileri daha değerli bulduklarını söylemektedirler (Levenger ve Schneider, 1969; Pruitt ve Teger, 1967). Ek olarak risk yönünde kaymayla sonuçlanan durumlarda insanlar, kendilerini akranlarından daha riskçi (Baron ve ark., 1970), tutucu kaymayla sonuçlanan durumlarda ise daha tutucu olarak algılamaktadırlar (Levenger ve Schneider, 1969). Böylece, kültürel değerler açıklamasından beklenebileceği gibi, insanlar riske değer verdiklerinde risk yönünde; dikkatli davranmaya değer verdiklerinde de tutucu yönde bir kayma görülür. Bu, söz konusu etkinin ikna edicilik bakımından bireysel farklılıklardan ya da sorumluluk dağılmasından çok, durumu değerlendirmeden kaynaklandığına ilişkin güçlü bir kanıttır.

Uç eğilimli görüş sayısı

Son olarak, grup tartışmasında geçen ikna edici görüşlerin sayısı

açısından bir açıklama yapılmaktadır. Burnstein ve Vinokur (1975) tarafından ortaya atılan bu açıklamaya göre, grup tartışması bir tutum değişikliği ya da propaganda durumudur. Her birey başkaları tarafından ileri sürülen görüşleri dinler. Kendi görüşü bu görüşlerin niteliği ve özellikle de niceliği tarafından etkilenir. Eğer daha riskli bir davranış doğrultusunda daha fazla görüş varsa, grup üyeleri o yöne doğru kayacaklardır; eğer tutucu görüşlerin sayısı daha fazla ise tutucu yönde bir kayma olacaktır. Bu açıklama bazı insanların daha ikna edici olduklarına, bireyselliksizleştirmeye, ya da kültürel değerlere ilişkin varsayımlar gerektirmemektedir. Tümüyle ortaya atılan görüşlerin nitelik ve niceliğine dayanır.

Bu açıklamayı destekleyen temel araştırma bulgusu, ortaya atılan görüşlerin sayısı ile sonuçta gözlenen kayma arasındaki ilişkidir. Bir çok çalışma (Ebbesen ve Bowers,1974; Burnstein ve Vinokur, 1973) riskli ve tutucu görüşlerin oranının tartışmanın neden olduğu kaymaya uygun olduğunu göstermektedir. **Daha riskli görüşler risk yönünde kaymaya yol açarlarken, tutucu görüşler de tutuculuk yönünde kaymaya yol açmaktadır.** Öyle görülüyor ki, bir grup içinde olma ve tartışmaları dinleme, bireyi yeni görüşlerle karşı karşıya getirmektedir. Birey tıpkı onları bir başka bağlamda işitseydi olabileceği gibi, bunlardan etkilenmektedir.

Bu açıklama ayrıca, bir tartışma yokken yalnızca insanların tercihlerini duymanın kaymalara yol açabileceği bulgusu ile de tutarlıdır. Öyle anlaşılıyor ki, grubun sorunu tartıştığını bilme ve sonra üyelerin seçimlerini öğrenme bazen bireyi kararlarla ilgili görüşler geliştirmeye güdülemektedir. Bunu yaparken başlangıçta sahip olduklarından daha aşırı görüşler geliştirmek ve sonra da o yöne kaymak eğilimindedir (Burnstein ve Vinokur, 1975). Buraya kadar çok iyi.

Fakat halâ grup tartışmalarının ya da yalnızca gruptaki diğerlerinin tercihlerini duymanın neden aşırı görüşler üretmek eğiliminde olduğunu sorabiliriz (Vinokur, Trope ve Burnstein 1975). Eğer herkes yalnızca kendi görüşünü savunmayı sürdürseydi, görüşler her bireyin seçiminin ortalamasından daha aşırı olmazdı ve bir kaymadan da söz edilemezdi. Böylece, yaşamsal soru, bu aşırı görüşlerin niçin ortaya çıktığı ile ilgilidir.

Bir olasılık, her bireyin başkalarını ya da yalnız olduğunda, belki kendisini etkilemek için gerçekten iyi görüşler geliştirmek istemesidir. Bir kişi yeni ve daha iyi görüşler ararken, aşırılarını geliştirme yönünde bir eğilim bulunabilir. Kuşkusuz, aşırı konumlar, ortadakilere göre, daha heyecan verici ve etkileyici olmak eğiliminin-

dedir. Ayrıca, ikna edici görüşler açıklamasını, kültürel değerler açıklaması ile birleştirmek de olasıdır. Belki insanlar aşırı görüşlere daha fazla değer verildiği ya da öyle olduğunu düşündükleri için, aşırı görüşler geliştirmektedirler. Sonra da, bazılarını kendilerinin önerdikleri yeni görüşlere tepki olarak konumlarını değiştirmektedirler. Birlikte alındığında, iki açıklama, böylece, aşırı uçlara kaymayı oldukça iyi açıklamaktadır. Kültürel değerler, niçin belirli türden görüşlerin ortaya çıkma eğiliminde olduğunu; ikna edici görüşlerse kayma sürecini açıklar.

ÖZET

1. Başka insanlarla birlikte olma, yalnız olmaktan farklı tepkilere yol açar. Hiç bir etkileşim yokken en yalın etki toplumsal hızlandırmadır. Yalın işlerde edim iyileşirken, karmaşık işlerde kötüleşmektedir. Bunun nedeni, başkalarının varlığının, belki de, değerlendiriliyor olma duygusundan dolayı, güdülenmeyi arttırması olabilir. İkinci bir olasılık, başkalarının varlığının bireyde yarışmacı duyguların uyanmasına neden olmasıdır.

2. İşbirliği yapmaları durumunda kendi edimlerini iyileştirecek ve daha fazla para ya da puan kazanacak bile olsalar, insanlarda yarışma yönünde bir eğilim vardır. Kazanılabilecekleri (özendiricileri) arttırma yarışmanın derecesi üzerinde tutarlı bir etki yapmamaktadır.

3. Karşıt iki taraf birbirlerini tehdit ettiklerinde, tehditler işbirliğini azaltmak eğilimindedir, fakat eğer yalnızca bir taraf diğerini tehdit ederse, kazancı (tehdit eden tarafın) artmak eğilimindedir.

4. İletişim, katılanların niyetlerini ortaklarına açıklamalarına olanak sağlayarak, genellikle işbirliğini arttırmaktadır.

5. Bir grup, bir problemi bir bireyden daha hızlı ve iyi çözebilmekle birlikte, gruplar genellikle aynı sayıdaki bireylerden daha iyi değildir (örneğin, beş kişiden oluşan bir gruba karşı yalnız başlarına çalışan beş kişi). Ancak, bu, problemi çözmek için gerekli farklı bir dizi beceriyi de içeren bir çok etmene ve belki de üyelerin birbirlerini ne kadar iyi tanıdıklarına ve ne dereceye kadar birlikte çalışabildiklerine bağlıdır.

6. Bazen gruplar, yalnız olsalardı üyelerinden hiç birinin girmeyeceği davranışlara girerek, kalabalıklar gibi davranırlar. Bu bir bölümü ile bireysellikleri sizleştirmeden kaynaklanıyor olabilir -her birey, bir dereceye kadar kişiliğini ve sorumluluk duygusunu yitirir.

7. Risk açısından bakıldığında gruplar çoğu durumda, bireylerden daha aşırı kararlara varırlar - bazen daha tutucu, bazen de daha riskli davranırlar. Buna riskte kayma adı verilir, fakat daha uygunu her iki yönde de olması nedeniyle, uçlara kayma olarak adlandırılmasıdır.

8. Uçlara kayma etkisine ilşikin bir çok açıklama önerilmiştir. (a) Riske girme eğilimindeki insanlar daha ikna edicidirler; (b) grupta sorumluluk dağılır; (c) riske girme eğilimine (ya da bazen tutucu davranma eğilimine) kültür tarafından değer verilir ve grup bu değere uygun davranmayı sağlar; (d) bir grupta üretilen görüşlerin sayısı, aşırılığı (riske girme ya da tutucu davranma eğilimi) desteklemek eğilimindedir ve bu görüşlerin çıplak sayısı grubu fikrini değiştirmeye ikna eder. İlk iki olasılık genellikle desteklenmemektedir. Öte yandan, kültürel değer ve ikna edici görüşler açıklamaları genellikle kabul edilmektedir. İkisinin bileşimi daha tam bir açıklama sağlayabilir.

15. BÖLÜM
KENTSEL VE ÇEVRESEL PSİKOLOJİ

İçinde yaşadıkları çevre insanları etkiler. İnsanların çokluğu, büyük binalar, kalabalık caddeler, fazla gürültü ve olanak çeşitliliği kırsal yerleşim merkezlerinin göreli sessizlik ve hareketsizliğinden daha farklı bir duygusal durum ve davranış üretir. Otuz katlı bir binada yüzlerce başka aile ile birlikte yaşamak kendi özel evinizde yaşamaktan oldukça farklıdır. Böyle bir binanın özgün tasarımı ile orada yaşayan topluluğun özel nitelikleri sizi etkileyecektir. Oldukça yeni olan çevresel psikoloji alanı işte bu etmenlerin insanları nasıl etkilediği ile ilgilidir.

Kuşkusuz, dünyadaki hemen her şeyi çevremizin bir parçası sayabiliriz. Bu kitapta tartıştığımız her konu, genel anlamda çevresel psikolojinin yönleri içine girer. Ancak, çevresel psikologlar durumun toplumsal ya da kişisel niteliklerinden çok, temelde, fiziksel nitelikleri üzerinde odaklaşmaya karar vererek keyfî bir ayırım yapmaktadırlar. Bu alan, özellikle, gürültünün etkileri ile, mekanı kullanmamızla, kalabalıklarla, binaların tasarımı ile ve genel olarak kentlerle uğraşır. Sırası ile bunlardan her biri üzerinde duracağız, fakat görüleceği gibi, bu etmenlerin çoğu birbiri ile iç içedir.

GÜRÜLTÜ

Değişik çevreler gürültü dereceleri bakımından farklılıklar gösterirler. Bu, özellikle önemlidir, çünkü endüstriyel yaşamın büyük bir bölümü gürültü üretimini içerir. Trafiği, yapılaşması, her türden makinaları ve insanları ile çağdaş kent aşırı derecede gürültülüdür. Kırsal, kente bitişik ve kentsel toplulukların, belki

de, en çarpıcı farkı kentte bizi saran hemen hiç kesintisiz görültüdür. Doğal olarak, dünya hiç bir zaman sessiz olmamıştır. Nerede olursanız olun, çok çeşitli gürültülerle karşılaşırsınız. Fakat kırsal gürültülerle doğal gürültüler kentin gürültülerinden oldukça farklı ve genellikle daha az gürültülüdürler. Kentten taşraya ya da taşradan kente göçen birisi gürültü düzeyindeki değişikliğin hemen farkına varır ve her iki halde de değişiklik, genellikle rahatsız edicidir. Kente göçenler için bu, kesinlikle doğrudur, fakat kendilerini taşrada bulan kentliler için de doğrudur. Kentte araba ve kamyon seslerine alışmak güç olduğu kadar, ya çok sessiz olduğundan, ya da böcek ve kuşların neden olduğu curcuna yüzünden bir köyde uyumak da, genellikle zordur. Dolayısıyla, gürültülerin dikkatimizi çektiğini ve genelde onlara karşı duyarlı olduğumuzu biliyoruz. Fakat gürültünün üzerimizdeki etkileri nelerdir? Yanıt gürültünün düşünebileceğimizden daha az etkili olduğu yönündedir.

Kısa süreli gürültüye uyum

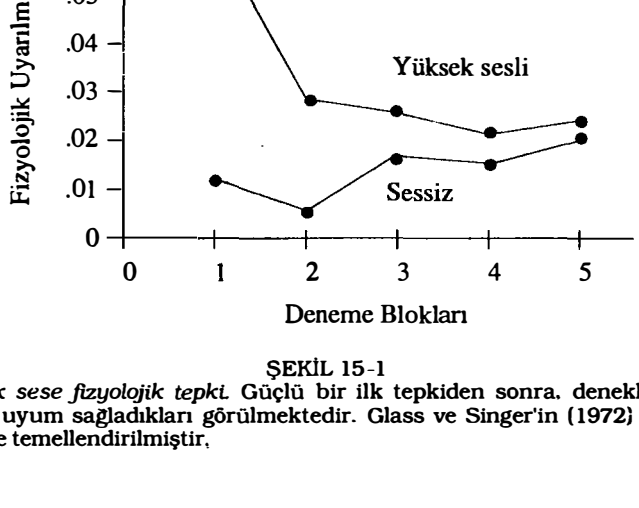
Gürültü üzerinde araştırmalardan elde edilen en önemli bulgu, insanların çok çabuk uyum sağladıkları yönündedir. Gürültü patlamaları ile karşılaştığımızda, ilk tepkimiz güçlüdür. Ürküntü adı verilen bu tipik tepkiyi herkes bilir. Beklenmeyen yüksek bir ses sıçramamıza, mide kaslarımızın gerilmesine, gözlerimizi kırpmamıza ve genelde, fiziksel olarak tepki göstermemize neden olur. Gürültüyü bekliyor bile olsak, artan kan basıncı, terleme ve diğer uyarılmışlık belirtileri ile fizyolojik olarak tepki gösteririz. Ek olarak, fazla gürültü, iş görme yeteneğimizi de olumsuz yönde etkiler. Çok gürültülü bir ortamda hem yalın hem de karmaşık işlerdeki edimimiz (performansımız) daha kötüdür. Çok yüksek ses, biraz denge bozucudur, fizyolojik uyarılmaya neden olur ve alıştığımız düzeyde işlev görmekten bizi alıkoyar.

Fakat, bu sürekliliği kesici etkiler, genelikle, kısa bir süre için söz konusudur. Aşırı ölçüde yüksek seslere bile kısa zamanda alışır uyum sağlarız. Fizyolojik tepkilerin kaybolması ve edimin alışılmışa dönmesi yalnızca birkaç dakika alır. On ya da daha az dakika sonra, kısa süreli yüksek ses patlamalarına maruz kalan insanlar, orta derecede ya da az gürültülü sesleri işitenlerle hemen hemen aynı durumdadırlar. Bu, 100 desibelin üzerindeki gürültü düzeyleri için bile doğrudur ki, bu düzey yaklaşık olarak, büyük bir jet'in evinizin üzerinde alçaktan uçması ya da dev bir kamyonun bir adım ötenizden geçmesine eşdeğerdir. Gerçekten, ağrı, acı ya da fiziksel incinmeye neden olacak ölçüde yüksek olmadığı sürece, in-

sanlar gürültüye çok çabuk uyum sağlar ve eğer gösterirlerse bile, çok az uyumsuzluk gösterirler (Broadbent, 1971; Glass ve Singer, 1972).

Bu etkiyi David Glass ve Jerome Singer'ın bir çalışmalarında görebilirsiniz. Bu çalışmada bazı insanlar hiç gürültü duymamışlar, bazıları ise 108 decibel düzeyinde ve 23 dakika süre ile kısa gürültü patlamaları duymuşlardır. Şekil 15-1'de görüldüğü gibi, yüksek gürültü fizkoyoljik uyarılmaya neden olmuş fakat bu uyarılma yalnızca birkaç dakika sürmüştür. Dahası, dört dakikasonra, yalın aritmetik hesaplamaları yapmayı, sayı takımlarını eşleştirmeyi (örneğin 68134 ve 68243'ün aynı olup olmadığına karar verme gibi), verilen sözcüklerden başka sözcükler türetmeyi (anagramları) ve daha üst düzeyde matematik problemlerini içeren etkinliklerde bütün deneklerin aynı düzeyde başarılı oldukları görülmüştür. Birkez gürültüye alıştıktan sonra insanlar, hemen her işi gürültülü ortamlarda, daha sessiz ortamlarda olduğu kadar, iyi yaparlar.

Bu bulgunun önemli birkaç istisnası vardır. Donald Broadbent (1968) ve öteki araştırmacılar yoğun dikkat ve eşgüdüm gerektiren bazı işlerin yüksek gürültülü ortamlarda yapılmalarının daha güç olduğunu göstermişlerdir. Örneğin, eğer bir kişiden hiç birinin belirli bir noktadan öteye geçmediğinden emin olabilmek amacı ile üç göstergeyi gözlemesi istenirse, yüksek düzeylerde gürültü edimi



ŞEKİL 15-1
Yüksek sese fizyolojik tepki. Güçlü bir ilk tepkiden sonra, deneklerin çabucak uyum sağladıkları görülmektedir. Glass ve Singer'in (1972) buluları üzerine temellendirilmiştir.

olumsuz yönde etkilemektedir. Benzer biçimde, gürültülü bir çevrede aynı anda iki işi birden yapmanın daha zor olduğu da açıktır. Bir çalışmada (Finkelman ve Glass, 1970), denekler hareket eden bir şeridi izlemek üzere bir direksiyonu kullanırken, kulaklıklardan işittikleri rakamları tekrarlamak zorundaydılar. Gürültü düzeyinin ana görevi (izleme) etkilemediği, fakat rakamları tekrarlamada deneklerin daha fazla hata yapmalarına neden olduğu görüldü. Öyle görülüyor ki, gürültü biraz dikkat dağıtıcıdır ve zaten yoğunlaşma yetisini zorlamakta olan işler yapan kişinin edimini olmusuz yönde etkilemektedir.

Çoğu kez, belirli bir zamanda yalnızca bir tek iş yaparız. Bu nedenle, gürültünün etkileri oldukça sınırlı olabilir. Öte yandan, bazı duyarlı işlerin yüksek gürültüden etkilenen türden izleme, yönetme işleri (görevleri) içerdiklerini anımsatmakta yarar vardır. Bir uçağın pilotu değişik bir dizi aygıtı kullanırken, aynı zamanda, farklı bir çok göstergeyi de izlemek ya da gözlemek zorundadır; uçuş denetimcilerinin de benzer sorunları vardır. Tipik bir araba sürücüsünün bile aynı zamanda dikkat etmesi gereken bir çok şey bulunmaktadır. (Bütün bu işlerin özellikle, bir pilot ve uçuş denetimcisininkilerin oldukça gürültülü ortamlarda yapıldığını düşünmek biraz korkutucudur.) Gizilgüç olarak, önemli bir istisna ile, kısa süreli yüksek sese maruz kalma çok fazla kötüleştirici etkiye sahip görünmemektedir.

Bireysel Kontrolün Önemi

Ancak bu, öykünün bütünü değildir. Glass ve Singer tarafından (1972) yapılan bir dizi deney, yüksek gürültüye uyumun, gürültü bittikten sonra önceki düzeye geri dönme için oldukça büyük bir çaba gerektirebildiğini göstermiştir. Bu araştırmalar, bu olumsuz, gürültü sonrası etkilerin, özellikle gürültü bireyin denetimi altında olmadığında ortaya çıktığını göstermektedir. Eğer gürültü kestirilebilir ise (her otuz saniyede bir geliyorsa, ya da gelmeden önce bir uyarı varsa), ya da kişi gürültüyü sona erdirebiliyorsa, kötü bir etki gözlenmemektedir. Fakat eğer, gürültü tümüyle kişinin denetimi dışında görünüyorsa, kesildikten sonra belirli bazı edimlerde (performans) kötüleşmeye neden olmaktadır.

Deneyler yalın fakat oldukça zekice düzenlenmişlerdir. Denekler belli işleri yaparlarken belli bir süre gürültü patlamalarına maruz bırakılmışlardır. Sonra, gürültüsüz bir ortamda başka işler yapmışlardır. Kritik değişimleme, içinde gürültünün yer aldığı koşulların kişiye bir kontrol duygusu vermesi ya da vermemesidir. Bir

çalışmada, yüksek ya da düşük düzeyde gürültü, patlamalar halinde ya birer dakika ara ile ya da belirsiz aralarla gelmiştir. Deneklerin iki koşulda da aynı düzeyde gürültü duymalarına karşın, iki tür gürültünün etkileri çok farklı olmuştur. Çalışmanın gürültü bölümünde, gürültünün yüksekliğine ya da kestirilebilirliğine bağlı olmaksızın bütün gruplar eşit derecede iyi edim göstermişlerdir. Fakat daha sonra, Çizelge 15-1'de gösterildiği gibi, kestirilebilir gürültüyü işitenler, kestirilemez gürültüyü işitenlerden daha başarılı olmuşlardır. Gerçekten, kestirilemez düşük düzeyde gürültü, kestirilebilir yüksek düzeyde gürültüden daha fazla hataya neden olmuştur. Bu, deneklerin düşük ve yüksek düzeyde gürültülerin aynı ölçüde rahatsız edici olduklarını belirtmeleri gerçeğine karşın böyle idi. Diğer çalışmalarda, istedikleri zaman bir düğmeye basarak ya da bunu yapabilecek durumdaki ortaklarına işaret vererek gürültüyü durdurabilecekleri söylenerek deneklere bir kontrol duygusu verilmiştir. Deneklerin, gerçekte, gürültüyü hiçbir zaman durdurmamış olmalarına karşın, bu kontrol duygusu, öyle görülüyor ki, olumsuz etkileri ortadan kaldırmaya yetmiştir. Ne gürültü sırasında, ne de gürültüden sonra edimde bir kötüleşme gözlenmemiştir.

ÇİZELGE 15-1

Hata kontrolü için okuma üzerinde kestirilebilir ve kestirilemez gürültü sonrası etkiler

Koşul	Hata sayısı
Gürültüsüz	26.90
Düşük, kestirilebilir gürültü	27.40
Düşük, kestirilemez gürültü	36.70
Yüksek, kestirilebilir gürültü	31.78
Yüksek, kestirilemez gürülü	40.11

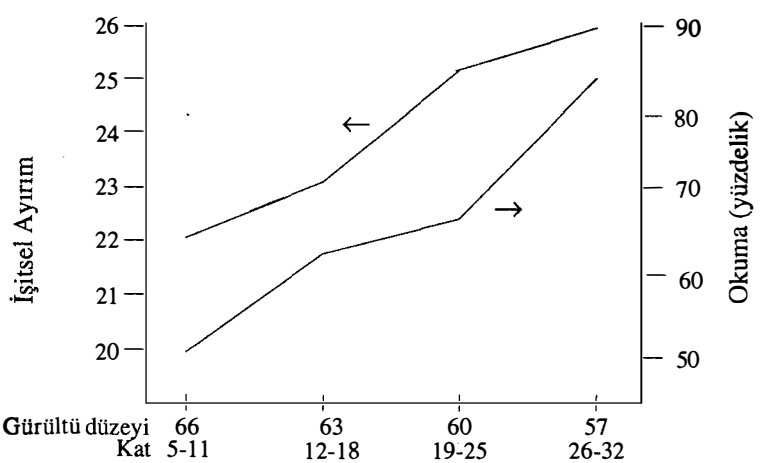
Kaynak: Glass ve Singer'in (1972) verileri üzerine temellendirilmiştir.

Kontrolün niçin önemli olduğunu tam olarak bilmiyoruz, fakat bu bulgu gerçek dünyada gürültünün etkilerini anlamamızda yardımcı olabilir. Bir kentteki gürültünün çoğu oldukça sürekli ve kestirilebilirdir. Caddelerde araba ve kamyonların sürekli gürültüsü, bazı yerleşim merkezlerinde trenlerin aralıklı gürültüleri ve pek çok insanın neden olduğu genel bir gürültü vardır. Öte yandan, bazı gürültüler hem kestirilemez ve hem de kontrol dışıdırlar.

Kompresörler, araba eksozları, uçaklar ve radyolardan yayılan ani yüksek sesli müzikler havayı kestirilemez aralıklarla gürültüye boğarlar ve bu nedenle de, alışılmış sürekli gürültülerden daha rahatsız edicidirler. Öyle görülüyor ki, bu kestirilemezlik gürültünün mutlak düzeyinden daha önemlidir ve gerçekten insanların çoğunun yakındığı da işte bu tür yani kestirilemez gürültüdür.

Uzun süreli sürekli gürültü

Bir çalışma uzun süreli gürültüye maruz kalmanın çok özgül nitelikli kötüleştirici etkilere yol açabileceğine işaret etmektedir. New York'ta bir apartman şehirlerarası bir karayolunun kenarına yapılmıştı ve binanın tasarımı nedeniyle içerideki gürültü düzeyleri oldukça yüksekti. Kuşkusuz, yere daha yakın katlar yukarı katlardan daha gürültülü idi ve bu durum uzun süreli gürültünün etkileri üzerinde doğal bir deney ortamı sağlamaktaydı. Cohen, Glass ve Singer (1973) binada en az dört yıl yaşamış çocukların okuma başarılarını ve işitsel ayırım yapma yeteneklerini ölçtüler. Şekil 15-2'de de gösterildiği gibi, aşağı katlarda yaşayan çocukların



ŞEKİL 15-2
Bir dairede gürültü düzeyi ile okuma ve işitme becerileri arasındaki ilişki (Cohen, Gless ve Singer'dan, 1973).

her iki ölçümde de daha kötü oldukları görüldü. Katlarındaki gürültünün derecesi arttıkça daha kötü okuyorlardı ve işitsel ayırım yetenekleri daha zayıftı. Henüz elimizde kent çocuklarının genel olarak yetenekleri okuma ve işitmede daha zayıf olduklarını gösteren herhangi bir kanıt bulunmamakla birlikte, bu çalışma kentte ya da başka yerde yüksek gürültü düzeylerinin ciddi uzun süreli olumsuz etkilere yol açabilmesi olasılığını akla getirmektedir.

KİŞİSEL ALAN: MEKÂNIN KİŞİSEL KULLANIMI (PROXEMICS)

Kişilerarası davranışın temel özelliklerinden biri bizi saran yakın mekanın kullanımıdır. Başka insanlara ne kadar yaklaşırız? Başkalarına çok yakın ya da uzak durmanın anlamı nedir? İnsanlar kişilerarası mesafeyi kullanımları açısından farklılıklar gösterirler mi? Bu sorular mekanın kişisel kullanımı (prexemics) alanına girer (Hall, 1959; Sommer, 1969). Hall'ın 1959'daki çalışmasından bu yana, bu alanda oldukça çok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalar sonunda genel olarak, insanların kişisel alanı kullanımlarında oldukça tutarlı oldukları; ulusal, etnik ve cinsiyete ilişkin farkların bulunduğu ve başkalarına ne kadar yaklaştığımızın, çoğu kez, duygu ve niyetlerimize ilişkin bazı şeyler anlattığı görülmüştür.

Etnik farklılıklar

Farklı kültürlerden insanların, başkalarına ne kadar yakın durulacağı konusunda, farklı tercihleri vardır. Beyaz Amerikalılar, İngilizler ve İsveçliler en uzak duranlardır; Güney Avrupalılar, (İtalyanlar ve Yunanlılar) daha yakın dururlar, Güney Amerikalılar, Pakistan'lılar ve Arap'lar en yakın duranlardır (Watson ve Graves, 1966; Hall, 1966; Little, 1968; Sommer, 1968). Bu çalışmalar, şimdiye kadar, az sayıda ülkede yapılmıştır, fakat farklılıkların bulunduğu ve bunların oldukça tutarlı olduğu açıktır.

Ayrıca, ABD içindeki etnik gruplar arasında da farklılıklar vardır. Genel olarak, seçtikleri uzaklık bakımından beyazlarla siyahlar arasında pek fazla bir farklılık yoktur. İlk sınıflarda siyah çocukların birbirlerine beyaz çocuklardan biraz daha yakın durdukları görülmektedir, fakat beşinci sınıfa geldiklerinde farklılıklar büyük ölçüde kaybolmaktadır (Jones ve Aiello, 1973). Aynı toplumsal sınıftan beyazlarla siyahlar aynı uzaklıkları tercih etmektedirler (Scherer, 1974), fakat orta sınıftan insanlar birbirlerinden, alt sınıfta olduğundan daha uzakta durmaktadırlar (Aiello ve Jones, 1971).

Tersine, Çikanolar (Meksika asıllı Amerikalılar) ve Latin Amerika'dan diğer insanlar birbirlerine hem beyazlardan ve hem de siyahlardan daha yakın durmaktadırlar (Baxter, 1970).

Eğer, kişisel uzaklığa ilişkin tecrcihler bazen önemli sonuçlara yol açmasaydı, bu etnik farklılıklar ilginç fakat önemsiz bilgiler olarak görülebilirlerdi. Güçlük, farklı tercihleri olan kültürlerden insanların birbirlerinin davranışlarını yanlış yorumlayabilmelerinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, bir Amerikalı ile bir Pakistanlı konuşmak için yanyana geldiklerinde, bir sorunları vardır. Amerikalı yaklaşık olarak 95-125 cm. uzakta durmayı tercih eder, Pakistanlı ise genelde çok daha yakında durmak eğilimindedir. Her ikisinin de kendi tercihlerine uygun davranamayacakları açıktır. Eğer kültürel farklılıkların farkında değilseler, odanın içinde küçük bir dans gösterisinde bulunabilirler. Pakistanlı kendisini rahatsız edici derecede uzakta bulur ve yaklaşmaya çalışır. Bunun üzerine Amerikalı rahatsız olur ve geri çekilir ki, bu Pakistanlının tekrar yaklaşmasına neden olur. Bu durum, Amerikalı bir köşeye sıkışıncaya ya da kaçıp kurtuluncaya kadar sürer. Dahası, bütün bunlar olurken, Pakistanlı Amerikalının soğuk davrandığını ve arkadaşça olmadığını düşünürken, Amerikalı da onun çok hızlı girdiğini ve itici olduğunu düşünebilir. Bu, ne kadar yakın durduğunuzun, bir ölçüde, öteki kişi ile olan ilişkinize bağlı olduğu gerçeğinden kaynaklanmaktadır.

Cinsiyet farklılıkları

Kestirmiş olabileceğiniz gibi, yalnızca 12 yaş dolaylarında gözlenen bir farklılık olmakla birlikte (Aiello ve Aiello, 1974), kadın çiftleri birbirlerine, erkek çiftlerinden daha yakın durmaktadırlar(Horowitz ve ark., 1970; Sommer, 1959). Gerçekten, kiminle birlikte olurlarsa olsunlar, kadınlar her zaman erkeklerden daha yakın durmak eğilimindedirler (Hartnett ve ark., 1970; Leibman, 1970). Öte yandan, karışık cinsiyetli çiftler, aynı cinsten çiftlerden daha yakın durmaktadırlar (Kuthe ve Wingartner, 1964). Ancak, bu son bulgu, güvenilir olabilmek için henüz yeteri sayı ve çeşitten durumlarda gözlenmemiştir. Az sonra göreceğimiz gibi, insanlar arasındaki ilişki aşırı ölçüde önemlidir ve iki kişinin birbirlerine ne kadar yakın duracaklarını kesin olarak etkiler.

Kişilerarası uzaklık tercihlerindeki bu cinsiyet farklılıklarına ek olarak, erkek ve kadınlar yersel düzenlemelere biraz farklı tepki gösterirler. Örneğin, tanıdıkları ve sevdikleri birisi ile bir masada

otururlarken kadınlar bu kişinin yanına, erkekler ise karşısına oturmak eğilimindedirler (Byrne ve ark., 1971). Jeffrey Fisher ve Donn Byrne (1975) tanımadıkları bir kişi karşılarına, bir sandalye uzağa, ya da hemen yanlarına oturduğunda, bir kütüphanede bir masada yalnız başlarına oturan insanların tepkilerini gözlediler. Yabancı kişinin cinsiyeti ne olursa olsun, kadınları en çok yanlarına oturulması rahatsız ederken, erkekler daha çok karşılarına oturulmasından rahatsız oluyorlardı. Ek olarak, erkekler böylesi rahatsız edilmelerden kendilerini korumak için kitaplarını önlerine yığarlarken, kadınlar kitaplarını ve diğer eşyalarını yanlarına koymak eğilimindeydiler. Kuşkusuz bu, özel bir durumdur ve başka bağlamlar için geçerli olmayabilir, fakat cinsiyet farklılıkları oldukça tutarlı görünmektedir. Bir sonraki bölümde göreceğimiz gibi, cinsiyet farklılıkları kalabalığa tepkilerde de görülmektedir.

Uzaklığın anlamı

Kişisel alanın kullanımında etnik ve cinsiyete ilişkin farklılıklara ek olarak, insanların ilişkilerine bağlı, oldukça büyük farklılıklar da vardır. Genel olarak, ilişkinin yakınlığı ve insanların arkadaşlık dereceleri arttıkça, birbirlerine daha yakın durmaktadırlar (Aiello ve Cooper, 1972); arkadaşça görünmek isteyenler daha dar araları yeğlemektedirler (Lott ve Sommer, 1967; Patterson ve Sechrest, 1970) ve birbirlerini cinsel olarak çeken insanlar birbirlerine daha yakın durmaktadırlar (Allgeier ve Byrne, 1973).

Çoğu insan kişisel alan konusunda pek fazla kafa yormamakla birlikte, hepimiz yakın durmanın genellikle bir arkadaşlık ya da ilgi işareti olduğunun farkındayızdır. Yeni karşılaştığımız birine, onu sevdiğimizi anlatmanın en önemli ve en kolay yolu ona yakın durmak olabilir. Karşınızdaki hemen ilginizin farkına varır ve eğer o ilgilenmiyorsa, bunu göstermek için genellikle sizden uzaklaşacaktır.

Yalnızca uzaklıktan çok, yersel yönelim de kişilerarası ilişkiden etkilenmektedir. Bir arkadaşınızla bir lokantaya gittiğiniz zaman, yan yana mı, karşı karşıya mı, yoksa masanın köşelerine mi oturursunuz? Konuşma ve birbirinizi görme açılarından bunlardan her birinin avantajları vardır, fakat tutarlı tercihler de vardır. Robert Sommer (1969) aynı cinsten arkadaşların köşelere, karşı cinsten olanların ise yanyana oturmayı tercih ettiklerini ortaya koymuştur. Diğer sözcüklerle, kişisel alanın kullanımı 3. bölümde tartıştığımız gözle temas gibi, sözsüz iletişimin önemli bir aracıdır.

Alancılık (territoriality)

İnsanların mekânı kullanımlarına ilişkin araştırmalar ve doğal yaşam çevreleri içinde hayvan davranışlarına ilişkin gözlemler, mekânın bizim için çok önemli olduğunu göstermektedir. Öyle görülüyor ki, gerçekten, belli ölçülerde bir mekâna gereksinimimiz vardır ve gereksinim duyulandan daha az mekân bulunduğunda ya da bu en az alan işgal edildiğinde, birey saldırganlaşacak ve mekânını savunacaktır. Mekâna duyulan bu gereksinime ve onun savunulmasına bazen alancılık (territoriality) adı verilmektedir. Robert Ardrey (1966), bu görüşün yayıcılarından biri olarak alancılığın hem hayvanlarda ve hem de insanlarda içgüdüsel olduğunu ileri sürmektedir. Ona göre hayvanlar ve insanlar mekân gereksinimi ile doğarlar ve dar bir alana sıkıştıklarında otomatik olarak saldırgan tepki gösterirler. Bazı hayvanlar böyle bir içgüdüye sahip olmakla birlikte, çoğu psikolog insanlarda bunun bulunmadığına inanmaktadır. Biz değişmez büyüklükte bir mekân istemeyiz ve çok az mekâna sahip olsak bile, her zaman otomatik olarak saldırganlaşmayız.

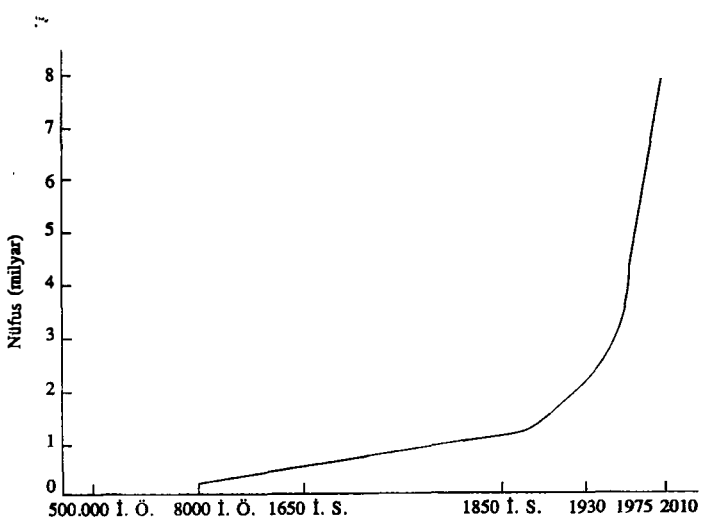
Öte yandan, insanlar bazen belirli bir mekân ya da arazi parçasının kendilerine ait olduğunu düşünür ve bazı koşullar altında bu mekânı, başkalarının girmesine karşı korurlar. Daha önce de tartıştığımız gibi, değişik çalışmalar, başkaları kendilerine ait alanı işgal ettiklerinde insanların olumsuz karşılık verdiklerini göstermektedir. Kuşkusuz, kütüphanede yalnız başınıza çalışmaya çalışıyorsanız, genellikle, yanıbaşınızda birinin durması rahatsız edicidir. Bu rahatsızlık savunuculuk, kızgınlık ya da hatta açık saldırganlık biçiminde anlatım bulablir (Felipe ve Sommer, 1966; Fisher ve Byrne, 1975). Ayrıca, bir yabancı bize rahat ya da uygun saydığımızdan daha yakın durursa da genellikle olumsuz tepki gösterir, büyük bir olasılıkla, geri çekiliriz. Eğer, geri çekilmezsek saldırgan olabiliriz. Kişilerarası mesafe için standartlarımız vardır. Belirli alanları geçici ya da sürekli olarak sahipleniriz ve bu alanlara herhangi bir yabancı girişi savunucu tepkilere yol açar.

Ancak, bir alana gereksinimimiz hiçbir biçimde mutlak ya da değişmez değildir. Gereksinim duyduğumuz alanının ölçüsü ve işgallere karşı gösterdiğimiz tepki o anki özel duruma bağlıdır. Kütüphane örneğinde, tek boş sandalye bizim masamızda olsaydı, masamıza gelen birisine karşı tepkimiz oldukça farklı olurdu. Masanın yalnızca kendimizin olmasını yeğleyebilirdik, fakat eğer boş olan tek sandalye o ise, diğer kişinin oraya oturmasının tümüyle uygun olduğunu düşünürdük. Oraya oturmaya onun da hakkı var-

dır. Tersine, eğer boş başka masa ve sandalyeler varsa, diğer kişi amaçlı olarak yanımıza oturuyor demektir ve davranışın daha fazla anlamı vardır. "İşgalci" bizi tanımak istemiş olabilir, kitaplarımızı çalmayı planlamış olabilir ya da belki kütüphanede en çok sevdiği yere oturmak istiyor olabilir. Fakat davranışının güdülenmiş olduğunu varsayacaktık ki, boş diğer bütün yerleri bir tarafa bırakarak yanımızdakini seçmiştir ve dolayısıyla, işgale tepki göstermeye daha fazla eğilimliyizdir.

Bu durumda bile, tepkilerimiz o durum içindeki başka etmenlere bağlıdır. Örneğin, okuduğunuz şeyden bıkmışsanız, birisinin yanınıza oturmasına sevinebilirsiniz. Daha ilginci, eğer diğer kişi karşı cinsin çekici bir üyesi ise bazı koşullar altında, sizin yanınızı seçmesi koltuklarınızı şişirebilir ve yeni komşunuzu tanımaya çalışabilirsiniz. Yapılanın halâ bir işgal olduğu doğrudur, fakat seve seve katlanılabilecek bir işgal olabilir. Nasıl tepki göstereceğimiz, ayrıca, belirli bir durumda neyin uygun olduğuna bağlıdır. Konechi (1975) tarafından yapılan bir araştırmada, bir kişi karşıya geçmek üzere bir cadde köşesinde bekleyen bir başka kişinin çok yakınında durdu. Bu durumda, kaldırımda boş çok geniş bir alan varken, birisinin çok yakınında durmak açıkça uygun değildir. Denekler bu işgale, kaçmak için caddeyi alışılmıştan daha hızlı geçerek tepki gösterdiler. Fakat aynı türden bir yakın temas başka koşullarda, tümüyle uygun ve hatta istenen bir durum alabilir. Büyük bir informal toplantıda (parti) insanlardan birbirleri ile konuşmaları, yabancılarla tanışmaları ve genel olarak, dostça etkileşmeleri beklenir. Böyle bir toplantıda birisine oldukça yakın durmanın, tümüyle doğal ve dostça olduğu düşünülür. Eğer yaklaşılan kişi dostça etkileşimle ilgilenmiyosa, kuşkusuz, uzaklaşmakta özgürdür. Fakat fazlaca yaklaşmak alışılmışta, ne saldırgan bir eylem olarak algılanacak ve ne de saldırgan bir tepkiye yol açacaktır. Diğer sözcüklerle, insanlar kişisel alanı kullanırlar ve bu alana karşı duyarlıdırlar, fakat yakın durmak alancılık görüşlerinin işaret ettiği gibi, ne her zaman olumsuz, ne de her zaman saldırgandır. Tersine, yakın temas, ya arkadaşça ve çok yakın olabilir ya da saldırgan ve işgalci olabilir. Bir kişi tarafından yapılırsa, olumlu karşılanabilir de, bir başka kişi tarafından yapılırsa hoş karşılanmayabilir. Gerçekten, çoğumuzun bildiği gibi, birisine çok yakın durmanın iki zıt anlamı vardır. Ya arkadaşça ya da saldırgan bir eylemdir. Eğer birey bulunacağı ya da oturacağı yer konusunda seçme özgürlüğüne sahip değilse, kalabalık olduğu bir zamanda bir metroda olduğu gibi, yakın olmanın pek bir anlamı yoktur ve büyük ölçüde ne dostça ne de saldırgandır.

Her yıl yüz milyon, her on yılda bir, bir milyar insan - bu, dünya nüfusunun artış hızıdır ve bu hız gittikçe artmaktadır. Şekil 15-3'de görebileceğiniz gibi, dünya nüfusunun yarım milyara ulaşabilmesi yüzlerce, binlerce yıl almıştır. Nüfus ikiye katlanıp 1 milyara ulaşıncaya kadar ikiyüz yıl geçmiştir. Fakat 2 milyara ulaşmak için ondan sonraki ikiye katlanma yalnızca seksen yıl almıştır, 4 milyarda ikiye katlanması ise yalnızca kırkbeş yıl almıştır. Şimdiki büyüme hızı ile, dünyadaki insanların sayısı yalnızca otuz beş yıl içinde tekrar iki katına çıkarak 8 milyara ulaşacaktır.



ŞEKİL 15-3
Dünyada insan nüfusunun artış hızı

Bu nüfus patlamasının yaşamımızın hemen bütün yönleri için ciddi sonuçlara yol açtığı açıktır. Dünyanın ekonomik kaynaklarını zorlamakta; doğal kaynaklarımızı tüketmekte, akaryakıt, yiyecek ve gerekli başka her şeyin fiyatını yukarıya doğru itmekte ve kirlenmeye yol açmaktadır. Nüfus arttıkça kaynaklar da giderek artan sayılarda insan tarafından paylaşılmak zorundadır. Yalnızca belirli büyüklüklerde iyi arazi, belirli miktarlarda akaryakıt ve evler için belirli ölçülerde ağaç vardır. Örneğin ABD'de ulusal parklar o ka-

dar kalabalıklaşmıştır ki, çok kullanılan bazılarında yalnızca ayakta durulabilecek kadar yer bulunabilmektedir. Halâ çok güzeldirler, fakat sessizlik içinde zevki çıkarılabilecek yerler değildirler artık.

Nüfus patlamasının sonuçlarından birisi insanların kentlerde ve kent çevrelerinde toplanmaları ve bu toplanma hızının kararlı bir biçimde artmasıdır. Geçen yirmi ya da otuz yıl içinde merkezi kentlerin gerçekte nüfus kaybetmiş olmalarına karşın, daha geniş metropolitan alanlar çok fazla nüfus kazanmıştır. ABD, Kanada ve öteki endüstrileşmiş ülke nüfuslarının çoğu kentsel merkezlerde toplanmıştır. Dolayısıyla, bunun bizi nasıl etkileyebileceği sorusu giderek daha fazla ilgileri çekmekte ve önem kazanmaktadır. Psikologlar sorunla gittikçe daha fazla ilgilenmektedirler, o kadarki, geçen beş yıl içinde kalabalığın insanlar üzerindeki etkisine ilişkin olarak, daha önceki 50 yıldakinden daha fazla araştırma yapılmıştır. Şimdi bu araştırmalarda nelerin ortaya çıkarıldığına bir göz atalım.

Tanım

Kalabalıkla ne demek istediğimizi tanımlamaya gereksinim duyulmayabilir, fakat sözcüğün birbirinden oldukça farklı iki anlamda kullanılagelmiş olması bir tanımı zorunlu kılmaktadır. Bu anlamlardan biri, **bir sıkışıp kalmışlık duygusudur**. Bu duygu açıkça tatsız ve olumsuzdur. Bu anlamda "kalabalık" olduğumuzu söylediğimizde, hemen her zaman yakınıyoruzdur. Dahası, bu kalabalıkta olma duyusu, gerçekte sahip olduğumuz alanın genişliğinden bağımsız olarak duyulur. Sıkıştığımızda ya da darda kaldığımızda bu duygu yaşanmak eğilimindedir, fakat bazen çevremizde geniş bir alanın bulunduğu durumlarda bile duyulabilir. Eğer tam anlamıyla yalnız kalmak istiyorsanız bir tek başka kişinin bile varlığı "kalabalık" duygusu için yeterlidir. Kullanılabilir alanın genişliği ne olursa olsun, bir kalabalığın sözkonusu olduğu zamanlar vardır. Eğer, tenha bir plajda yüzmek istiyorsanız bir kaç kişinin varlığı, plajın kalabalık olduğunu düşünmenize yol açabilir. Öte yandan, bir partide oldukça küçük bir odada sizden başka 50 kişi daha bulunsa bile, kendinizi kalabalıkta hissetmezsiniz. Diğer bir deyişle, kalabalık bazen gerçek ölçüleri ne olursa olsun, var olandan daha fazla alana sahip olma isteği ile bağlantılı psikolojik bir durum ya da rahatsızlık anlamına gelir.

Sözcüğün öteki anlamı, **kişi başına kullanılabilir alanın genişliğidir**. Bu tümüyle fiziksel ve nesnel bir tanımdır ve kalabalık duy-

gusuna ilişkin psikolojik durumdan ayırt edebilmek için, sıklıkla, **yoğunluk** olarak adlandırılır. Daniel Stokols (1971) ve diğerlerinin işaret ettikleri gibi, psikolojik bir sıkışıp kalmışlık duygusu olarak kalabalıkla, kişi başına düşen alanın bir ölçüsü olarak kalabalığı birbirinden ayırmak gerekir. İlkinin bir iç psikolojik durum olduğu açıktır ve hemen her zaman olumsuzdur. Bir bağımlı değişkendir ve kalabalıkta bunu hissetmenin tatsız bir yaşantı olduğunu anlamak için araştırma yapmaya gerek yoktur. Tersine fiziksel durum nötrdür ve nüfus yoğunluğunun (kalabalığın) insanlar üzerindeki etkisi yanıtlanması gereken bir sorudur. Bu nedenle, bu tartışma boyunca, kalabalığın kullanılabilir alan büyüklüğü anlamına geldiğini anımsayınız.

Kalabalık ve hayvanlar

Hayvanlar üzerinde yapılmış ve insanlarda yüksek nüfus yoğunluğu koşulları altında yaşamanın güçlü olumsuz etkilere neden olabileceğine işaret eden oldukça çok sayıda araştırma vardır. Klasik bir çalışmada Calhoun (1962) bir grup fareyi bir kafese koydu, gereksinim duyabilecekleri bütün yiyecekleri ve suyu verdi, kafesi temiz tuttu ve onları istediklerini yapmada özgür bıraktı. Fareler verimli doğurganlardır ve büyük bir başarı ile yaptıkları şeylerden biri budur. Koloninin ya da sürünün nüfusu, bu, aşağı yukarı ideal koşullar altında hızla arttı. Fakat belirli bir noktada durum keskin bir biçimde değişti –nüfus hızla düştü. Bu örüntü –nüfusun giderek artması ve sonra keskin bir düşüş– bu koşullar altında tutarlıdır. Bu durum laboratuvarda fareler, fındık fareleri, köstebekler ve bir dizi başka yaratık üzerinde gösterilmiştir (Christian, 1963; Southwick, 1955; Snyder, 1968 vb). Büyük bir grup hayvanın küçük bir alana sıkıştığı durumlarda bu olgu, doğal ortamlarda da gözlenmiştir. Bir adaya sıkışmış bir grup geyikte de aynı nüfus zikzakları görülmüştür (Christian, Flyger ve Davis, 1960). Bu olgunun en tanınmış örneği Norveç'te lemminglerin yürüyüşüdür. Bu, fareye benzer yaratıklar donmuş tundralarda yaşarlar ve nüfusları oldukça düzenli bir biçimde aynı tür döngüden geçer. Sürü, nüfusu çok büyük sayılara ulaşıncaya kadar bir süre, kararlı bir biçimde büyür. Sonra büyük bir yürüyüş başlar ve sürü denize ulaştığında, bir bölümünün suya düşerek boğalması sonucu nüfus belirgin bir biçimde azalır.

Calhoun'un deneyindeki farelerin ve Snyder'ın çalışmasındaki fındık farelerinin gözlenmesi, kafesler çok kalabalıklaştığında, nelerin olduğu konusunda bazı şeyler anlatabilir. Normal olarak, bu

hayvanlar barış içinde bir arada yaşamayı başarırlar. Her erkek bir yuva yapar ve çiftleşmek üzere bir ya da daha fazla dişi bulur. Dişiler doğururlar, yavruları büyütürler ve benzerlerini yaparlar. Yeteri kadar yiyecek ve su bulunduğu sürece, görece az sayıda kavga ve dövüşe rastlanır. Yuvalar özel mülk sayılır ve dişiler yavruları için rahat köşeler oluştururlar. Yavrulara gerçekten iyi bakılır. Çok yüksek nüfus yoğunluğu koşulları altında, çok fazla dövüş vardır ve yuvalar işgal edilir, dişiler yeterli yuva yapmazlar, yavrulara iyi bakılmaz.

Nüfustaki keskin düşmenin anlık nedeni bebek ölümlerindeki artıştır. Gebeliklerin sayısı aşağı yukarı normal düzeydedir, sağ doğumların sayısı alışılmıştan biraz daha düşüktür, fakat temel değişiklik gençlerin çok azının yetişkinliğe ulaşabilmesi biçiminde görülür. Öyle görülüyor ki, bunun nedeni, yavruların yaşamasını sağlamak için yuvaların ve bakımın yetersiz olmasıdır. Ememezler, beslenemezler, ayak altında ezilirler, çok genç ortalığa çıkarlar ve ara sıra yenildikleri bile olur. Aynı zamanda, sürüdeki erkeklerin bir çoğu, alışılmamış düzeyde saldırganlaşır, çok dövüşür, ayırım yapmadan çiftleşir ve genel olarak, normal davranışlarında bir bunalım yaşarlar.

Yüksek nüfus yoğunluğu koşulları altında yaşamanın bu alışılmamış etkileri bazen, daha önce değindiğimiz alancılık iç güdüsünün kanıtları olarak yorumlanır. Bu görüşe göre, hayvanlar çevrelerinde belirli büyüklükte bir alana gereksinim duyarlar. Bu alanın kendi türlerinden başka hayvanlar tarafından işgal edilmesi onlarda içgüdüsel bir saldırgan tepkiyi başlatma işlevi görür - hayvan otomatik olarak, işgalciyi geri püskürterek alanını savunmak için dövüşür. Çok sayıda hayvan bir araya gelerek kalabalıklaştığında, varsayımsal olarak, alancılıkla ilgili bütün içgüdüleri serbest kalmakta, herkes herkesle dövüşmekte ve koloni parçalanmaktadır.

Bu görüşün, ilkel düzeydeki hayvanlar için bile fazlaca bir yalınlaştırma olduğu açıktır. On farelik bir kafes gören herkes bilir ki, bu hayvanlar etraflarında belirli büyüklükte bir alan istemezler. Tersine, on farenin onu da kafesin bir ucunda, büyük bir olasılıkla, bir yığın halinde uyuyacaklardır. Gündüzleri ara sıra bir dövüş patlak verebilir, fakat öyle görülüyor ki, fareler yakın temastan kaçınmamakta ve kendillerine çok yaklaşan diğer bir hayvanı kaçırmamaktadırlar. Bu özel koşullar altında, çok yakınlarında çok sayıda hayvanın bulunmasının neden olduğu alancı ya da kendini korumaya yönelik bir içgüdü işlerlik kazanabilir, fakat hayvanların belirli büyüklükte bir alana yalın bir gereksinimleri yoktur.

Yüksek nüfus yoğunluğu altında yaşamanın etkilerini açıkla-

maya yönelik diğer bir görüş de, başka bir hayvanın varlığının aşırı derecede gerginlik yaratıcı olduğu ve hormonsal değişikliklere neden olduğu yolundadır (Christian, 1950). Bu kurama göre, yüksek yoğunluk koşulları altındaki hayvanlar adrenallerle ilgili etkinliğe neden olan büyük bir gerilim içindedirler. Adrenaller (böbrek üstü bezleri) fazla çalıştıklarında, üreme ile ilgili iç salgı bezlerinin etkinlikleri azalmak eğilimindedir. Aşırı durumlarda bu, hayvanlarda doğurganlığın azalmasına neden olacak, dolayısıyla, doğumların azalmasına, sonuçta da açık bir nüfus azalmasına yolaçacaktır. Gebeliklerin normal sayısında bir azalmanın olduğuna ilişkin çok az kanıt bulunmakla birlikte, hormonsal bir dengesizlik yüzünden doğan hayvanların daha az sağlıklı olmaları olasılığı vardır. Pek çok sayıda başka hayvanın varlığının gerilime neden olduğu konusunda bir kuşku bulunmamakla birlikte, bebek ölümlerindeki keskin artışı ve toplumsal çöküşü açıklayabilmek için böbrek üstü bezlerindeki etkinlik artışı yalnız başına yeterli gibi görünmemektedir.

Bu olgular nasıl açıklanırsa açıklansın, gözlemler yüksek nüfus yoğunluğu koşulları altında yaşamanın olumsuz etkilerinin bulunduğunu göstermektedir. Ancak, hayvanlar üzerinde yapılan araştırma bulgularının insanlara genellenmesi, her zaman hem güçtür, hem de kuşku götürür. Karmaşık toplumsal etmenlerin ve kişilerarası ilişkilerin işe karışması durumunda, bu özellikle doğrudur. Tanınmış biyolog Rene Dubos'un dediği gibi:

> *İnsanların gizilgüç olarak tehlikeli durumlara uyma yetenekleri, kalabalığın hayvanlar üzerindeki güçlü etkilerini sınama amacıyla yapılmış deneylerin sonuçlarını doğrudan insan yaşamına genellemeyi akıllıca olmaktan çıkarmaktadır (1970, s. 207).*

Dolayısıyla, hayvanlar üzerindeki bu araştırmalar yol gösterici olmakla birlikte, insanların kalabalığa nasıl tepki gösterdiklerini görebilmek için yine insanlar üzerinde yapılmış araştırmalara bakmak zorundayız.

KALABALIK VE İNSANLAR

Kalabalığın insanlar üzerindeki etkisi henüz yeni bir araştırma alanı olmakla birlikte, geçen beş ya da on yıl içinde oldukça çok araştırmanın yapıldığı söylenebilir. Araştırmaların bir bölümü kontrollü laboratuvar deneyleri, bir bölümü alan gözlemleri, bir bölümü sınıflar ve benzeri doğal ortamlarda yapılan alan deneyleri, bir

bölümü kalabalık koşullarında yaşayan insanlarla bireysel görüşmeler ve bir bölümü de nüfus yoğunluğu ile suç ve ruhsal rahatsızlık gibi diğer değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak için kentlerde ve diğer yerleşim merkezlerinde yapılan geniş kapsamlı tarama (survey) çalışmalarıdır. Böylece, bu kitapta tartışılan çoğu konu ile karşılaştırıldığında, bu konuda yapılan araştırma sayısı halâ oldukça sınırlı olmakla birlikte, yine de gözden geçirmek için oldukça çok sayıda bulgu vardır.

Şimdiye kadar en önemli bulgu, kalabalığın genellikle insanlara zararlı olmadığı yönündedir. Çoğu çalışma genel olumsuz etkiler ya da ilişkiler bulmakta başarısız olmuştur. Hayvanlarda olduğundan farklı olarak, insanlar yüksek nüfus yoğunluğuna karşı genellikle kötü ya da olumsuz tepki göstermezler. İkinci önemli bulguya göre ise, kalabalığın insanlar üzerinde küçümsenemeyecek etkileri vardır ve bu etkileri durumun ve insanların belirli özellikleri belirler. Şimdi, araştırmalardan bazılarını gözden geçirelim ve sonra da karmaşık sonuçları açıklamak için geliştirilen değişik kuramları tartışalım.

Gerçek dünyada kalabalık

Sosyolog ve sosyal psikologlar yaşam koşulları ile doğal ortamlardaki anormallikler (patolojiler) arasındaki ilişkileri araştırmışlardır. Bu araştırmalarda standart işlem, bir kalabalık ölçüsü almak ki bu, km2 başına düşen insan sayısı ya da evde kişi başına düşen alan büyüklüğü olabilir, sonra aynı topluluk ya da semtler için değişik anormallik ya da patoloji ölçüleri almak ve yüksek yoğunlukla yüksek patoloji düzeyleri arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığına bakmaktadır.

Bir dizi çalışma ABD'nin en geniş metropolitan alanları üzerinde yoğunlaştı. Yoğunluk ölçüsü, milkare başına insan sayısı idi. Diğer bir deyişle, bu tür bir çalışma kentin büyüklüğü ile ilgileniyordu. Yalnızca ikisi ele alındığında yoğunlukla suçluluk oranları arasında anlamlı fakat düşük bir ilişki (r = yaklaşık 0.35) bulundu.(Freedman, Heshka ve Levy, 1973; Pressman ve Carol, 1971). Kuşkusuz, nüfus yoğunluğu ile gelir düzeyi gibi başka etmenler arasında da yüksek bir ilişki var görünmektedir ve öyle görülüyor ki, yoğunluk suçluluk oranları ile de yüksek derecede ilişkilidir. Bu nedenledir ki, yalın ilişki hesaplarına bakarak, yoğunluğun suçların artmasına, ya da gelir düzeyi gibi bir başka etmenin hem yüksek yoğunluğa ve hem de suçluluğun artmasına yol açıp açmadığını söyleyebilmek olanaksızdır. Bunu değerlendirebilmek için, gelir dü

zeyini ve diğer toplumsal etmenleri kontrol etmek ve sonra yoğunlukla suçluluk oranları arasında geriye kalan ilişkiye bakmak gereği vardır. Kısmi korelasyonlar ya da çoklu regresyonlar kullanılarak bu yapıldığında, yoğunlukla suçluluk oranları arasındaki ilişki kaybolmaktadır. ABD'deki belli başlı metropolitan alanlarda, gelir düzeyi kontrol edildikte sonra, yoğunlukla suçluluk oranları arasında çok küçük bir ilişki kalmaktadır. Örneğin, Los Angeles en düşük yoğunluklardan birine sahiptir ama suçluluk oranı en yüksek olan metropolitan alandır.

Ek olarak, büyük ölçüde aynı içeriklerde bireysel kent araştırmaları vardır. Yoğunlukla çocuk suçları, ruhsal hastalıklar, ya da başka patolojiler arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığını görmek için Honolulu, Chicago ve New York hep araştırılmıştır. Sonuçlar, tam olarak tutarlı görünmemekle birlikte, aşağı yukarı metropolitan alanlardaki örüntünün aynısını göstermektedir. Honolulu'da (Schmit, 1955; 1961), Chicago (Wisbrough, 1965; Galle ve ark., 1972) ve New York'da (Freedman, Heshka ve Levy,1975), nüfus yoğunluğu ile değişik patoloji ölçüleri arasında güçlü ilişkiler bulunmuştur. Bu çalışmalarda, yoğunluk yalnızca dönüm başına düşen insan sayısı olarak değil, evlerde kişi başına düşen oda sayısı olarak da ölçülmüştür. Dolayısıyla, yalnızca belirli bir alanda yaşayan insan sayısını değil, evlerinde yaşayan insanların ne kadar bir alana sahip oldukları da ölçülmüştür. Ancak, yoğunluk nasıl ölçülürse ölçülsün, bir kez gelir düzeyi ve diğer etmenler kontrol edildikten sonra, yoğunlukla patolojik davranışlar arasındaki ilişki kaybolmak eğiliminde idi. Tek istisna, bu ilişkinin oldukça büyük olduğu Honolulu idi; *fakat öteki bütün çalışmalarda kısmi korelasyonlar tam anlamıyla sıfırdı.*

Bu çalışmaların tümü gruplandırılmış veriler üzerinde yoğunlaşmıştır - belirli bir zamanda çok sayıda insan grubuna bakmışlardır. Bu etkili bir işlemdir, fakat her zaman kalabalığın bazı insanlar üzerinde ciddi etkilerinin bulunması, bazıları üzerinde ise etkisiz olması olasılığı vardır. İyi bir şans eseri olarak, iki çalışmada da çok sayıda insanla bireysel olarak görüşülmüştür. Bu türden, belki de en çok göz dolduran araştırma, Mitchell (1975) tarafından yapılmıştır. Bu araştırmacı dünyanın en kalabalık toplumlarından biri olan Hong Kong'da çok sayıda evi ziyaret etmiştir. Her ailenin yaşama alanının büyüklüğünü tam olarak ölçmüş ve kaygı, sinirlilik ve başka türlü ruhsal gerginlik ölçümleri yapmıştır. Yoğunlukla patoloji arasında sözü edilebilir bir ilişki bulamamıştır. Benzer ama daha az iddialı bir çalışmada, Booth ve arkadaşları (1974) öncelikle fiziksel ölçüler üzerinde durdular fakat

bazı ruhsal ve toplumsal uyum göstergeleri de elde ettiler. Yine, kalabalığın sözü edilebilir tutarlı, olumsuz ya da olumlu etkilerine rastlanmadı. Böylece, hem tarama verilerine hem de bireysel verilere göre, yüksek yoğunluk koşullarındaki toplumlarda yaşayan ya da evlerinde çok az alanlara sahip olan insanların ruhsal, toplumsal ya da fiziksel patoloji açısından, düşük yoğunluk koşullarında yaşayan insanlardan daha kötü durumda olmadıkları görülmektedir.

Bu durum şaşırtıcı görünebilir, fakat pek çok sayıda insanın, gerçekte, endüstrileşmiş dünyanın çoğunun oldukça yüksek yoğunluk koşullarında yaşadığını anımsayınız. New York, Chicago, Toronto ve öteki büyük Kuzey Amerika kentlerinde nüfus yoğunluğu yüksektir ve bu kentlerdeki insanların çoğu yine de iyi işlev görmektedirler. Kentlerdeki ruhsal rahatsızlık oranları daha küçük yerleşim merkezlerinde olduğundan daha yüksek değildir(Gibbs, 1971). Gerçekte, kentsel kesimdeki insanlar kent çevrelerinde, küçük kasabalarda ya da kırsal alanlarda yaşayanlar kadar mutlu olduklarını söylemektedirler (Shaver ve Freedman, 1976). Yakın geçmişte çıkan bir kitapta, Claude Fisher "... kentlilerin kırsallardan daha gergin, patolojik, yabancılaşmış ya da mutsuz olduklarına ilişkin çok az kanıtın" bulunduğunu yazmaktadır (1976, s. 177). Göreceğimiz gibi, bazı insanların kalabalıkta iyi, bazılarının ise kötü göründüklerine ve bazı koşullar altında kalabalığın yararlı da, zararlı da olabildiğine inanmak için nedenler vardır. Fakat sıklıkla düşünüldüğü gibi, kalabalık genellikle zararlı olan bir etmen değildir.

Ancak, çoğu insana kalabalık bir çevrede bulunmak, yine de, tenha bir çevrede bulunmaktan farklı gelmektedir. Bu yüzden psikologlar bu farklılığın davranışı ve her türden tepkiyi naslı etkilediğini ortaya çıkarmaya çalışmışlardır. Bunu yapabilmek için, araştırmacılar laboratuvarda ya da başka ortamlarda daha kontrollü deneylere dönmüşlerdir.

Deneysel araştırmalar: kısa süreli kalabalık

Bazı kentler yoğun bir biçimde nüfuslandırılmış olmakla birlikte, çok az insan, yaşamının tümünü kalabalık koşulları altında geçirir. Küçük bir alanda, bir çok başka insanla birlikte çalışabilir ya da yaşayabilir, fakat caddede, parklarda ve görece düşük nüfus yoğunluklu başka durumlarda da zamanını geçirir. Bu nedenle, New York, ya da Hong Kong gibi en kalabalık kentlerde yaşayan insanlar için bile, yüksek düzeyde nüfus yoğunluğuna gerçekten girip

yaşama, yalnızca, zaman içerisine serpiştirilmiş olarak ve kısa dönemler için söz konusudur. Örneğin, bir New Yorklu kendini kısa bir süre için kalabalık bir asansör ya da metroda, işe giderken kalabalık bir kaldırımda, ya da insanların birbiri üzerine yığıldığı bir mağazada bulabilir. Bu durumlar kentteki yüksek nüfus yoğunluğundan kaynaklanmaktadır. Ancak, bu yüksek düzeyde yoğunluk, kendini sürekli kalabalıkla boğuşma biçiminde değil de kısa süreli kalabalık yaşantıları olarak hissettirir. Dolayısıyla kalabalıklar üzerindeki deneyler, gerçek yaşamda kalabalığın bizi nasıl etkilediğini açıklamada yararlı olabilirler. Her halde, deneysel yaklaşım şimdilik sorunu ayrıntılı olarak araştırmanın tek yoludur.

Hemen bütün deneysel çalışmalar için standart işlem, bazı insanları küçük bir odaya, bazılarını da büyük bir odaya koymak ve değişik bir dizi değişken açısından farklılıklara bakmaktır. Bu araştırmalardan elde edilen bir bulgu, yukarıda anlatılan tarama çalışmalarının sonuçları ile tutarlıdır - kalabalıklar genellikle insanlara zararlı değildir. Araştırmaların karmaşık bir sonuçlar örüntüsü vermesine karşın, hemen bütün deneyler kalabalıktan kaynaklanan genel bir olumsuz etki göstermemektedir. Küçük odalardaki insanlar, geniş odalardaki insanlar kadar olumlu tepki vermektedirler. Yoğunluğu arttırma alınan herhangi bir ölçümde azalmaya neden olmamaktadır. Göreceğimiz gibi, bu, kalabalığın insanlar için iyi olduğu anlamına gelmez, hiçbir zaman etkilerinin olmadığı anlamına da gelmez. Etkilerinin karmaşık ve koşullara bağlı olduğu anlamına gelir.

Edim (performans)

Bir dizi çalışma, kalabalık ve kalabalık olmayan koşullarda verilen bir görevdeki (işteki) edimi gözlemiştir. Freedman, Klevansy ve Erlich (1971) değişik yaş ve kökenli yüzlerce deneği farklı bir çok görevde çalıştırdılar. Bazı denekler çok kalabalık (kişi başına 1-1.5 metrekareye kadar) koşullarda çalışırlarken, diğerleri çok geniş bir alanda çalıştılar. İki grup arasında hiçbir bakımdan fark yoktu. Bu bulgu bir çok başka araştırma tarafından tekrarlandı (Griffitt ve Veitsh, 1971).

Dahası yirmi güne kadar çok yüksek yoğunluk koşulları altında, dünyadan tümüyle yalıtılmış insanlar da kendilerine verilen görevleri gayet iyi yapabilmektedir. Bu tür yalıtılmışlık çalışmaları, hava baskını sığınakları, denizaltı savaşları ve uzay programları ile bağlantılı olarak gerçekleştirilmektedir. Katılan herkesin yaşantı ya da deneyimden hoşlanmamasına ve bazılarının sonuna kadar

dayanamamasına karşın, çoğu insan dışardakinden farksız kendisine verilen işleri yapmakta ve yüksek düzeyde bir edim göstermektedir (Smith ve Haythorn, 1972). Bu durum pek şaşırtıcı değildir, çünkü insanların bu koşullarda işlev görme yeteneklerine ilişkin hem denizaltılardan ve hem de uzay programlarından çok çarpıcı kanıtlar vardır. Astronotların yüksek derecede güdülenmiş ve eğitim görmüş oldukları açıktır. Yine de, türümüzün bazı üyelerinin bir çok hafta küçücük bir kapsülde sıkışmış olarak karmaşık ve dikkat isteyen yorucu görevleri yerine getirebildiklerine işaret etmeye değer.

Bu araştırmalar, alışılmış anlamı ile kalabalığın genellikle gerginlik yaratıcı bir etmen olmadığını göstermektedir. Öğrenme ve güdülenme üzerine deneysel çalışmalardan biliyoruz ki, korku, acı ya da açlık gibi gerginlikler edimde bir değişikliğe yol açmaktadır. Kalabalık böyle bir değişikliğe neden olmadığı için, öyle görülüyor ki, gerginliğe de yol açmamaktadır.

Fizyolojik etkiler

Kalabalık, genelde bir gerginlik yaratıcı olmamakla birlikte, bazen fizyolojik uyarılmaya neden olabilir. Bir çok deneyde yüksek ve düşük yoğunluk koşullarındaki insanlara ilişkin fizyolojik ölçümler alınmıştır. Hiç değilse, bu çalışmalardan bazıları insanların kalabalık koşullarında daha bir uyarılmış olduklarını göstermektedir (Aiello ve ark., 1975). Ve bu aynı deneyler, en az bir kez edimin kalabalıktan etkilendiği yolunda sonuçlar elde etmişlerdir.

Bu bulguları, çoğu çalışmalarda görülen kalabalığın edim üzerindeki etkisizliği ile nasıl bağdaştırabiliriz? Bu soruya şöyle bir yanıt verilebilir. Kalabalık genelde uyarıcı olmayabilir, fakat uygun koşullar altında olabilir de. Özellikle, bu çalışmalarda kalabalığın derecesi aşırı yüksektir - yaklaşık 125 cm x 125 cm boyutlarındaki bir odada 6 kişi. Ek olarak, deneklere araştırmanın içinde bulundukları odaya tepkileri ile ilgili olduğu söylenmiş ama böylesi küçücük bir odaya niçin konuldukları konusunda hiç bir açıklama yapılmamıştır.

Dikkatleri odaya çekilmiş, orada niçin bulundukları konusunda hiçbir şey söylenmemiştir ve denekler arasında toplumsal etkileşim yoktur. Bu durumda, kalabalık içinde bulunma fiziksel gerçeği, genellikle olduğundan daha önemli hale gelir ve insanlar, bu nedenle, rahatsız olur ya da bir uyarılmışlık hali yaşarlar. Diğer bir deyişle, kalabalık bazen tatsız duygulara yol açabilir ve deneyler onu bu tür duygu ya da tepkilere yol açmaya yetecek kadar belir-

ginleştirmeyi başarmışlardır. Kalabalığın normalde uyarılmaya neden olmadığı, fakat neden olabildiği gerçeğini anlamakta yarar vardır. Yine belirtelim, önemli olan bu etkiyi ne zaman yapıp ne zaman yapmadığıdır.

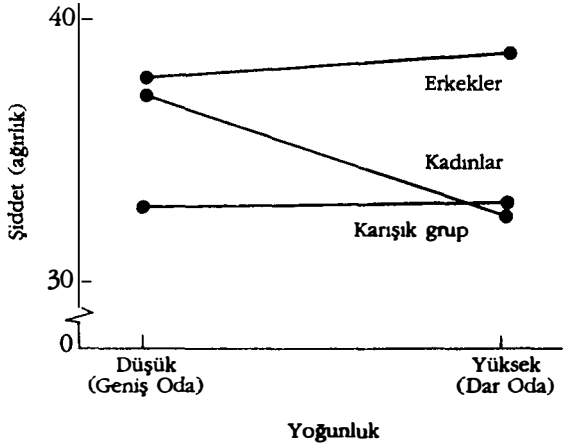
Toplumsal etkiler

Verilen görev ya da işlerdeki edime ilişkin olarak görüldüğü gibi, kalabalığın toplumsal davranış üzerinde de tutarlı ve genel bir etkisi yoktur. Kalabalık koşulları altındaki insanlar, daha az kalabalık koşullar altındakilerden, genellikle daha saldırgan ya da daha az arkadaş canlısı değildirler (Freedman ve ark., 1972; Freedman, 1975). Genellikle sahip oldukları oyun alanının yarısı ile yetinmek zorunda bırakılan çocuklar, alışılmıştan daha saldırgan değildirler (Price, 1972). Çocuklara ilişkin dikkatli gözlemlerin de gösterdiği gibi, eğer aynı olanak ve oyuncaklara sahiplerse alanın büyüklüğü çocukların saldırganlığı üzerinde ya tümüyle etkisizdir ya da çok az etkilidir (Rabe ve Patterson,1974). Yukarıda sözü edilen yalıtma çalışmasında (Smith ve Haythorn, 1972), bazı deneklerin diğer bazılarından daha büyük bir alanları vardı. Daha küçük bir alana sahip olanlar, gerçekte ötekilerden daha az düşmanca ya da saldırgandılar. Böylece, bütün bu araştırmalar kalabalığın saldırganlık ya da diğer toplumsal davranışlarda genel bir artışa yol açmadığını göstermektedir.

Cinsiyet farklılıkları

Bir çok deney, yüksek nüfus yoğunluğuna tepkilerin deneklerin cinsiyetine göre değişebileceğini göstermiştir. İki deneyde (Freedman ve ark., 1972), tümü erkek ya da tümü kadın gruplar yüksek ya da düşük nüfus yoğunluğu koşullarına konulmuş ve yarışmacılıklarına, sözde jüri üyesi oldukları bir durumda verdikleri cezanın ağırlığına ilişkin bir çok ölçüm yapılmıştır.

Erkeklerin, yüksek yoğunluk koşulunda düşük yoğunluk koşulunda olduğundan daha yarışmacı tepki göstermek ve daha ağır cezalar vermek eğiliminde oldukları görülmektedir. Kadınlar, gerçekte yüksek yoğunluk koşulunda daha az yarışmacı idiler ve daha hafif cezalar verdiler. Şekil 15-4 jüri çalışmasının sonuçlarını göstermektedir. Ek olarak, grup içindeki erkekler birbirlerini, yüksek yoğunlukta düşük yoğunlukta olduğundan daha az sevmişlerdir, kadınlarsa yüksek yoğunluk koşullarında birbirlerini daha fazla sevmişlerdir.



ŞEKİL 15-4

Tümü erkek, tümü kadın ve karışık cinsiyetli gruplar tarafından verilen cezaların ağırlığı üzerine nüfus yoğunluğunun etkisi. Yüksek yoğunluk koşullarında kadınlar daha hafif, erkeklerse daha ağır cezalar vermektedirler. Bu çalışmada yoğunluğun kadınlar üzerindeki etkisi, erkekler üzerinde olduğundan çok daha güçlü görünmektedir (Freedman ve ark., 1972).

Başka araştırmalar da kalabalığa karşı tepkilerde cinsiyet farkları bulmuşlardır. Fakat etkiler bütünüyle tutarlı değildir. Çoğu araştırma erkeklerin yoğunluğa kadınlardan daha duyarlı ve daha olumsuz tepki göstermek eğiliminde olduklarını ortaya koymaktadır (Ross ve ark., 1973; Stokols ve ark., 1973; Paulus, 1976). Fakat en az bir çalışma, erkeklerin yoğunluğa daha olumlu tepki gösterdiklerini bulmuştur (Lao, 1972). Bu deneyde, çocuklar ya geniş ya da dar odalarda aynı cinsten gruplara konulmuş ve davranışları gözlenmiştir. Odanın büyüklüğü kızları etkilemezken, erkeklerin dar alanda daha az saldırgan oldukları görülmüştür. Sonuç olarak, Marshall ve Heslin (1975) deneklerin cinsiyeti, cinslerin karışık olup olmaması ve yoğunluk arasında çok karmaşık ilişkiler buldular. Etkiler o kadar karışık ve şaşırtıcı idi ki, araştırmanın ana fikri bu etkilerin tutarlı olmadıklarını doğrultusundadır. **Böylece, erkeklerde yoğunluğa karşı biraz daha duyarlı olma ve olumsuz tepki gösterme eğilimi gözlenirken, kadınlarda yüksek yoğunluğa karşı olumlu tepki gösterme eğilimi vardır.** Ancak bulgularda oldukça büyük bir tutarsızlık söz konusudur. Buna uygun olarak etkiler, yoğunluğa tepkileri açısın-

dan cinsler arasındaki temel bir farklılıktan değil, daha genel bir açıklamadan kaynaklanmaktadır.

KALABALIKLA İLGİLİ KURAMLAR

Kalabalığın etkilerine ilişkin bir dizi açıklama önerilmiştir. Bu örülmüş açıklamalardan çok, sınanmaya açık denence niteliği taşımaları nedeniyle, bunlara kuram demek doğru olmayabilir. Fakat adları ne olursa olsun, yukarıda anlattığımız bulguları açıklama girişimleridirler.

Duyusal yüklülük ve uyarılma düzeyi

Stanley Milgram (1970) kalabalığı duyusal yüklülük adını verdiği bir kavram açısından tartışmıştır. Bu kavrama göre, insanlar çok fazla uyarılmaya maruz kaldıkları her zaman duyusal yüklülük yaşarlar ve artık uyarılmaların tümü ile uğraşamazlar. Duyusal yüklülük tatsız bir durumdur ve kişinin uygun işlev görme yeteneğini etkiler. Dolayısıyla, insanlar yüklülükle, bazı uyarılmaları süzüp dışarda bırakarak ve yalnızca en önemlileri ile uğraşarak başa çıkarlar. Bu görüşe göre, kalabalık, uyarılma kaynaklarından biridir ve bazen yüklülüğe neden olabilir. Bu olduğu zaman insanlar, deyim yerinde ise, bozulurlar, gerilim içine girerler, dikkatlerini ve ilgilerini "kapatırlar".

Milgram, bu görüşü ile kalabalığa ilişkin araştırma sonuçları arasında bir ilişki kurmamıştır. Buna karşın, Milgram'ın görüşü bu bulgulardan bazılarını açıklayabilir. Örneğin, erkekler çok sayıda uyarılma ile uğraşmada kadınlar kadar iyi olmayabilirler. Yoğunluk artarken erkekler daha erken yüklenir ve dolayısıyla, daha olumsuz tepki gösterirler. Benzer biçimde, yüksek yoğunluk bazen yüklülüğün sözkonusu olabileceği düzeye ulaşmayabilir ve bu nedenle, hiç bir olumsuz etkiye yol açmayabilir. Ne var ki bu, yüksek yoğunluğun bazı durumlarda neden olumlu etkilere yol açtığını ya da kadınların niçin genellikle olumlu tepki gösterdiklerini de açıklamaz. Ek olarak, yüklülüğün ne zaman görüleceğine ve ne zaman görülmeyeceğine ilişkin hiç bir fikir vermez. Destekleyici araştırmaların yokluğunda yüklülük şimdilik uyarıcı ve özendirici bir görüştür.

Öte yandan, yakından ilişkili bir başka görüş kalabalıkla ilgili sonuçları açıklayabilmektedir. Her bireyin hoşnut ve razı olduğu bir uyarılma düzeyinin bulunduğunu varsayalım. Bazı insanlar yüksek düzeylerde uyarılmayı severler - radyonun sürekli sonuna kadar açık kalmasından, hareketli odalarda çalışmaktan ve bir ko-

nuşma yaparken ya da bir bilmece çözerken televizyon seyretmekten hoşlanırlar. Diğerleri ise düşük düzeylerde uyarılmadan hoşlanırlar. Çalışacakları zaman sessiz bir ortam isterler; televizyon seyrediyorlarsa dikkatlerini dağıtacak başka birşey istemezler; onlar için en iyi çevre sessiz bir çevredir. Yüksek uyarılmayı sevenler yüksek yoğunluktan hoşlanır ve onu heyecan verici bulurlar; düşük düzeyde uyarılmayı sevenler ise onu tatsız ve rahatsız edici bulurlar, çünkü yüksek yoğunluk birinciler için uygun uyarılma düzeyidir, ikinci grup için ise çok yüksektir.

Bu açıklama, kalabalığın etkilerine ilişkin farklı bulguları anlamamızda yardımcı olabilir. Erkek ve kadınlar tercih ettikleri uyarılma düzeyi bakımından farklılık gösterebilirler, farklı gruplar farklı tercihlere sahip olabilirler ve tercihlerin kendileri söz konusu duruma bağlı olarak biraz değişebilir (Örneğin, bir kişi bir iş yaparken dikkatinin başka şeylere çekilmesinden nefret eder fakat eğer yaptığı yalnızca bir toplumsal konuşma ise sesini çıkarmayabilir). Bir kez daha, bu görüş, yüksek yoğunluğun ne zaman olumlu, ne zaman olumsuz, ya da nötr etkilere yol açacağı konusunda bir şey söylememektedir. Fakat kalabalığa tepkilerde bireysel farklılıkların gözönüne alınabileeği bir çerçeve sağlamaktadır. Ayrıca bu yaklaşım, niçin bazı insanların kentleri sevdiklerini, bazılarınınsa sevmediklerini de açıklayabilir. Varsayımsal olarak, yüksek düzeylerde uyarılmayı sevenler kenti heyecan verici bulurken, düşük düzeylerde uyarılmayı sevenler etkinlik çeşit ve sayısından rahatsız olacaklardır.

Yoğunluk-yeğinlik

Kalabalığın değişik etkilerine ilişkin farklı bir açıklama, yüksek yoğunluğun toplumsal bir duruma karşı gösterilen alışılmış tepkilerin şiddetini arttırdığı görüsü üzerine kurulmuştur. Bu düşünceye göre (Freedman, 1975) başka insanların varlığı, durumdaki uyaranlardan biridir ve yoğunluğu arttırma onun önemini de arttırır. Bir Hi-Fi müzik setinde sesi yükseltmenin müziğe tepkimizi arttırdığı gibi, yoğunluğu arttırma da başka insanlara karşı tepkimizi arttırır. Eğer, düşük bir sesle müzik dinliyorsak, sesi yükseltme tepkilerimizin yeğinliğini arttıracaktır. Müziği sevmiyorsak, onu gürültülü çalındığında, yumuşak çalındığı zamankinden daha kötü buluruz; seviyorsak, gürültülü ya da yüksek sesle çalındığında daha çok severiz. Benzer biçimde yoğunluğu artırma, bize yakın diğer insanlara gösterdiğimiz tepkinin yeğinliğini de arttırır. Eğer onları seviyorsak, yüksek yoğunlukta daha fazla severiz; eğer sevmiy-

orsak, daha fazla sevmeyiz. Düşük yoğunlukta korkuyorsak, sinirli, kızgın, saldırgan, arkadaş canlısı, ya da başka herhangi bir duygu içindeysek, yüksek yoğunlukta onun daha fazlasını duyarız.

Bu görüşe göre, cinsiyet farklılıkları, duruma karşı gösterilen farklı ilk tepkilerden kaynaklanacaktır. Tümüyle erkek gruplar biraz kuşkucu ve yarışmacı olmak eğilimindedirler, bu nedenle, yoğunluğu arttırma onları daha yarışmacı ve saldırgan yapar; tümüyle kadın gruplar birbirlerine karşı daha dostça ve yakın davranırlar ve yoğunluğu arttırma onları daha arkadaşça ve işbirliğine eğilimli kılar. Tutarsız sonuçların nedeni, özgül durumlardaki farklılıklardır. Bazı özgül durumlar düşük yoğunlukta cinslerden birinde ya da diğerinde olumsuz tepkilere yol açarlar ve bazıları cinsiyet farklılıkları doğurmazlar. Yoğunluk arttırıldığında, alışılmış tepkilerin yeğinliği de artar. Fakat alışılmış tepkiler değişebildiği için, yoğunluğun etkisi de değişebilir. Freedman, Heshka, Levy ve Staff tarafından (Freedman, 1975) yapılan bir dizi çalışmada bu görüş için doğrudan bazı kanıtlar elde edilmiştir. Bu çalışmalarda, durumlar amaçlı olarak her iki cins için de, ya hoş ya da hoş olmayan tatsız durumlara dönüştürülmüştür. Yoğunluğu arttırma her iki cinsin tepkilerinin yeğinliğini de arttırmakta, yani deneğin cinsiyetine ve grupların karışık olup olmamasına bakılmaksızın, hoş olan durumu daha hoş, hoş olmayan durumu da daha tatsız yapmaktadır.

Kalabalığın etkisine ilişkin açıklama günlük deneyimlerimize oldukça iyi uyar görünmektedir. Kalabalık bazen hoş, bazen de hoş olmayan bir durumdur, fakat genellikle toplumsal durumun yeğinliğini arttırır görünmektedir. Otobüsle bir yere gitme, özellikle hoşnutmluk verici bir durum değildir. Eğer otobüs kalabalık ise, genellikle seyahat daha tatsız hale gelir. Daha doğrusu, eğer bir otobüste altı kişi varsa, başkalarının kimler oldukları pek önemli değildir. Korku verici ya da ilginç olabilirler, fakat otobüsün içine dağılmış durumda pek bir etkileri olmaz. Şimdi aynı altı kişinin bir araba içinde olduklarını düşünün. Özellikleri çok daha önemli duruma gelir ve tepkilerimizin yeğinliği büyük ölçüde artar. Eğer korku verici iseler, onlarla bir araba içinde birlikte bulunmak çok daha korku vericidir; eğer ilginç iseler, araba içinde olmak çok daha güzeldir. Ya da bir partiyi düşünün. Dev bir odada yalnızca yirmi kişi varsa parti sönük, heyecansız ve cansız olmak eğilimindedir. Gerçekten, bu koşullar altında, insanlar genellikle mutfakta ya da odanın bir ucunda toplanırlar. Aynı yirmi kişi küçük bir odada çok daha iyi bir parti havası oluşturabilirler. Kuşkusuz, eğer hoş, neşeli insanlar olduklarını varsayarsak. Neşesiz, sıkıntılı kişi-

lerse, küçük oda büyük odadan, daha neşesiz ve sıkıntılı bir partiye yol açacaktır. Diğer bir deyişle, temelde olumlu durumlar, yoğunluk arttığında, genellikle daha olumlu; olumsuz durumlar da daha olumsuz olurlar.

Bu yoğunluk-yeğinlik görüşü bulguların çoğu ile tutarlıdır ve mantıksal bir açıklama sağlar görünmektedir. Ancak, halâ düşünce aşamasındadır ve sınanması için çok daha fazla araştırma gerekmektedir. Ayrıca, üzerinde durduğumuz değişik kuramlar, hiçbir biçimde çelişkili değildirler. Öyle görülüyor ki, kalabalık bazen gerçekten, durumla uğraşamama ya da başa çıkamamadan kaynaklanan bir yüklülüğe ve rahatsızlığa neden olmaktadır: İnsanların uyarılma düzeyleri için, gerçekten, farklı tercihleri vardır ve yüksek düzeyleri sevenler yüksek yoğunluğa daha olumlu tepki göstereceklerdir; yüksek yoğunluk diğer insanların önemini arttırır ve dolayısıyla, onlara karşı tepkilerimizin yeğinliğini arttırır. Kişisel alanla ilgili olarak olduğu gibi, kalabalığa tepkilerimiz de duruma ve onu nasıl yorumladığımıza bağlıdır.

MİMARİ TASARIM

Çevresel psikolojinin çok ilginç sorunlarından biri, bina ve mekanların tasarımı bizi nasıl etkiler sorusudur. Mimarlar doğal olarak, bu soru ile çok yakından ilgilidirler, fakat yakın geçmişe kadar düzenli bir araştırma yoktu. Geçen bir kaç yılda psikolog ve sosyologlar problemin belirli yönlerini araştırmaya başladılar. Çalışmaların çok erken bir aşamada bulunmasına ve kesin bir şeyin söylenememesine karşın, tasarımın bizi hangi yollardan etkilediğini ve etkilerin genellikle kolay görülemez türden ve karmaşık olduğunu anlamaya başlıyoruz. Araştırmaların çoğunun yapıldığı iki alan yurtların yapısı (odalar takımına karşı koridor) ile yüksek-çok katlı konutlara karşı alçak-az katlı konutlardır.

Yurt tasarımı

Üniversite yurtlarının genellikle birbirinden oldukça farklı iki tür tasarım görülmektedir. Daha geleneksel olanlarda bir koridor boyunca yerleştirilmiş tek ya da çift kişilik odalar vardır; tuvalet, banyo ve sosyalleşme alanları koridordaki bütün sakinler tarafından ortaklaşa kullanılır. Daha yeni yurtlarda ise ortak bir oturma odası çevresine yerleştirilmiş yatak odalarından oluşan oda takımları vardır; tuvalet, banyo, mutfak ve diğer alanlar yalnızca bu yatak

odalarının sakinlerince paylaşılır. Her sakine düşen alanın büyüklüğü ve bu nedenle de yoğunluk her iki tasarım için yaklaşık olarak aynıdır. Fakat iki türden binalar sakinleri üzerinde farklı etkiye sahip görünmektedirler.

Baum ve Valins (1976) tarafından yapılan bir dizi çalışma, koridor ve takım oda binalarını karşılaştırmıştır. Araştırmalar takım oda türünden yurtlarda kalan öğrencilerin daha sosyal ve arkadaş canlısı olduklarını göstermektedir. İlk bakışta bu gayet doğal görünmektedir. Eğer bir oturma odasını, örneğin, dokuz başka kişi ile (her birine iki kişi olmak üzere beş yatak odası) paylaşırsanız, bu dokuz kişiyi iyi tanıyacağınız açıktır. Bir anlamda, bir aile yaşamı içindesinizdir ve diğerleri "ailenizin" birer parçasıdırlar. Yalnızca, bir kişi ile bir odayı paylaşırsanız, aynı kattaki diğer insanları tanımak sizin için daha büyük bir çabayı gerektirir ve onlar aynı ölçüde ailenizin birer parçası değildirler. Beşinci bölümde tartıştığımız gibi, yakınlık sevgi ve arkadaşlıkta temel bir etmendir. Takım oda düzeni daha fazla insanı yakın çevre içine koyar ve bu yüzden, daha fazla arkadaşlığa ve dostluğa yol açmalıdır. Buraya kadar söylediklerimiz yakınlığın etkilerine ilişkin bilgilerimizden çıkmaktadır ve kesinlikle beklentilere de uygundur. Baum ve Valins çalışmalarının çarpıcı yönü bu sosyalleşme farklılıklarının yurt binası dışındaki dünyaya da taşınıyor görünmesidir. Öğrenciler psikoloji laboratuvarında gözlendiklerinde, takım oda sakinlerinin koridor sakinlerinden daha arkadaşça bir tutum sergiledikleri görülmüştür. Örneğin, bir çalışmada bir öğrenci laboratuvara geldi ve içinde kendisi gibi bir başka öğrencinin (gerçekte bir yalancı denek) oturduğu bir odaya götürüldü. Odada bir çok sandalye vardı ve ilgi konusu, deneğin öteki öğrenciye ne kadar yakına oturacağı idi. Takım oda sakinleri koridor sakinlerinden daha yakına oturmak ve daha fazla konuşma başlatmak eğilimindeydiler.

Bu tür araştırmalarda (ve bundan sonra tartışılacak yüksek konutlar üzerindeki araştırmalarda) karşılaşılan güçlüklerden biri, iki tip yurttaki insanların arasında daha buralara gelmeden önce bazı farklılıkların bulunabilmesi olasılığıdır. Yurt odalarına yerleştirmenin tümüyle seçkisiz (rastlantıya bağlı) olmasına karşın, bundan emin olabilmek güçtür. Eğer, herhangi bir nedenle, takım oda tipindeki yurtlara daha sosyal insanlar yerleştirilirse, Baum ve Valins'in buldukları farklılıkların yurt tasarımının etkilerinden değil, başlangıçtaki farklılıktan kaynaklanacağı açıktır. Yazarların bu olasılığı ortadan kaldırmaya çalışmalarına karşın, sorunu çözmeye çalışan kontrollü bir tek araştırma tümüyle inandırıcı değildir. Bu yüzden, yurtların belirtilen (rapor edilen) etkilere yol açmıyor olma-

ları da mümkündür. Bu soruna karşın, mimari tasarımın insanları nasıl etkilediğini ortaya çıkarabilmek için bu tür araştırmalara gereksinim vardır. Büyük bir olasılıkla, bundan sonraki çalışmalar daha fazla kanıt sağlayacak ve böylece hangi etkilerin tasarımdan hangilerinin başka etmenlerden kaynaklandığından daha bir güvenle söz edebileceğiz.

Yüksek, çok katlı konutlara karşı alçak, az katlı konutlar

Doğal olarak, öğrenciler yurt tasarımı ile oldukça çok ilgilenmektedirler fakat toplumumuz için çok daha ciddi bir sorun, yüksek çok katlı konutların insanları nasıl etkilediğidir. 1950'lerde ve 60'larda hızla artan nüfuslar için çok büyük sayılarda yüksek bina yapılmıştır. Bu binaların bazıları gerçekten dev boyutlardadır: yüzlerce hatta binlerce bireysel daireden oluşan otuz ya da kırk katlı binalar; diğerleri daha küçüktür. Fakat bunların tümü, bir ya da iki katlı özel evlerden ya da dört-beş katlı apartmanlardan çok belirgin bir biçimde ayrılırlar. Bu tür çok katlı ve çok daireli konutların, yaşamak için iyi bir çevre olup olmadıklarını belirlemek büyük toplumsal önemi olan bir sorun haline gelmiştir.

Bu sorun ortaya atılmıştır çünkü, bu binalardan bazılarının başarısızlıkla sonuçlandığı bilinmektedir. Fiziksel koşulları kötüleşmiş, koridorları çirkinleşmiş, dairelerin kötü kullanılmasına izin verilmiş, suçlar ve yıkıcılık binaları güvensiz hale getirmiş ve insanlar ellerinden geldikçe başka yerlere taşınmışlardır. Böylesi bir başarısızlığın en çarpıcı örneği, artık içinde kimsenin yaşamak istememesi yüzünden, kent belediyesi tarafından yıktırılan Saint Luis'deki Puritt Igeo Projesi'dir. Milyonlarca dolara mal olan bu dev konut projesi tümüyle bir kayıptır. Öteki binalar bu kadar kötü durumda olmayabilirler, fakat bazılarının iyi durumda olmadığı da açıktır. Öte yandan, ayrıca halka açık ya da özel çoğu binanın, hiç değilse, insanların oralarda yaşamayı sürdürmeleri ve oldukça iyi işlev görmeleri anlamında, başarılı oldukları da bilinmektedir. Sorun, çok az katlı binaların sakinleri üzerinde farklı etkilere yol açıp açmadıkları ve özellikle çok katlı çok daireli çevrelerin zararlı olup olmadığı sorunudur.

Bu sorunla ilgili çalışmaların hemen hepsi kent sosyologları tarafından yapılmıştır, fakat şimdilerde sosyal psikologlar da işe karışmaya başlamışlardır. Araştırma sonuçları çok katlı yüksek binaların genellikle zararlı herhangi bir etkilerinin bulunmadığını göstermektedir. Bu sorunla ilgili uzmanlardan biri olan Barry Well-

man'ın (1974) belirttiği gibi: "Çok katlı, çok daireli, yüksek binalarda yaşama deneyiminin patolojik olduğuna ilişkin inandırıcı hiç bir kanıt yoktur. Böyle konutlar üzerinde büyük boyutlu çalışmalar yapan Michelson (1977) ve diğerleri tarafından da benzer bulgular elde edilmiştir. Belki bir istisna, çok katlı çok daireli binalarda daha fazla suçun işlendiğini ileri süren Oscar Newman'ın(1975) çalışmasıdır. Fakat bu alanda çalışan çoğu kişi, yöntemsel hataları ve desteklenmeyen sonuçları yüzünden bu araştırmayı reddetmektedirler. Şimdiki durumda, hiç kimsenin çok katlı yüksek binaların bizim için kötü sonuçlara yol açtığına ilişkin inandırıcı kanıtlar ileri sürmediğini söylemek yerinde olur.

Öte yandan, çok katlı dev binaların ya da aynı sorunla ilgili olarak, her türlü binanın, herkes için uygun olmayabileceğini unutmamakta yarar vardır. Araştırmalardan hiçbirinin çok ve az katlı binalar arasında tutarlı farklılıklar bulamamış olmasına karşın, bazı insanların bunlardan birini ya da diğerini yeğledikleri konusunda hiç kuşku yoktur. Özellikle, küçük çocukları olan ana babalar, sık sık çok katlı binaların çocukların yönetim ve gözetiminde büyük güçlükler çıkardığından yakınmaktadırlar (Michelson, 1970). Yirminci katta yaşayan bir kişi, giriş katı düzeyinde bulunan oyun alanındaki çocuğu gözleyemez. Bir çok anababa çocuklarının yalnız başlarına asansöre binmelerine izin vermeye istekli değildir, bu nedenle, çocuklar oyun alanında oynayabilseler bile, onları oraya götürme işi can sıkıcıdır. Belki de bu nedenle, çok katlı yüksek binaların sakinleri, genellikle konutlarından, kendi özel evlerinde yaşayan insanlar kadar hoşnut değildirler. Dahası, çok katlı apartman sakinleri komşularının dostluğuna, özel evlerinde oturanlar kadar değer vermemektedirler (Wellman, 1974). Bu farklılıklardan hiç biri büyük değildir ya da sakinlerin sağlığında ve genel doyumlarında belirgin bir farklılıkla ilgili değildir, fakat vardırlar. Diğer bir deyişle, araştırmalar gerçek herhangi bir olumsuz etki göstermemekle birlikte, insanlar çok katlı binalardan daha fazla yakınmaktadırlar.

Yurt tasarımı çalışmalarında olduğu gibi, çok katlı binalara ilişkin çalışmalarda da değişik türden binaların sakinlerini eşleştirmede çok büyük sorunlarla karşılaşılmaktadır. Toplumumuzda insanlar konutlara seçkisiz ya da rastlantı eseri olarak yerleştirilmemektedir, bu yüzden de, farklı türden binaların sakinleri, hemen her zaman gizilgüç olarak önemli bir çok bakımdan farklılık göstermektedir. Örneğin, Wellman'ın çalışmasında yüksek binaların sakinleri az katlı binaların sakinlerinden biraz daha yüksek sosyo-ekonomik düzeyden gelmekteydiler; Michelson'un çalış-

masında çok katlı binalardaki insanlar kendi özel evlerinde yaşayanlardan, genellikle daha gençti. New York gibi pek çok yüksek ve çok daireli binanın bulunduğu kentlerde, yüksek binalarda üst, orta ve işçi sınıfından aileler yaşarlar. İstediği yerde yaşayabilecek durumda olan bir çok insanın New York'un ortasında çok katlı bir binada yaşamayı seçtiğini belirtmeye değer. Diğer bir deyişle, çok katlı binalarda yalnızca gelir düzeyi düşük olanlar oturmaz. Öte yandan, orta ve üst sınıflar genellikle bir seçme özgürlüğüne sahipken, daha yoksul aileler sık sık çok katlılarda yaşamaya zorlanırlar çünkü paraları ile oturabilecekleri tek konut türü budur. Bu seçme gücü yoksunluğunun kendisi, sorunlara yol açabilir ve bu nedenle, herkese seçme hakkı sağlamak belki de bir kamu politikası sorunu olmalıdır. Başka bir anlatımla, eğer düşük gelirli insanlar için çok katlı binalar yapmaya devam edersek, bu aynı insanlar için ayrıca az katlı bina seçeneği de sağlamalıyız. Çok katlı binalar olumsuz herhangi bir etkiye neden olmayabilmekle birlikte, bunlardan biri içinde (ya da istemediğiniz herhangi bir yerde) yaşamaya zorlanmak zararlı olabilir. Ve çok katlı binalarla ilgili olarak karşılaşılan güçlüklerin çoğunun, genellikle, düşük gelirli ailelerin oturdukları binalarda ortaya çıkması belki de bir rastlantı değildir.

Özet olarak, araştırmaların hiç biri çok katlı binaların olumsuz etkilere kaynaklık ettiği yolunda açık sonuçlara ulaşmamıştır. Ancak, insanlar yüksek ve çok daireli binalardan yakınmaktadırlar, ve böyle bazı apartmanların bir başarısızlık olduğu da ortadadır. Bugün, bu iki tür yapının özgül etkileri konusunda halâ bir belirsizlik yaşamaktayız, fakat olanaklar ölçüsünde herkese çok ve az katlı binalar arasında bir seçme hakkının sağlanması istenen bir durum olarak görünmektedir.

KENTTE YAŞAM

Daha önce de belirtildiği gibi, nüfuslarının % 70'inden fazlasının kentlerde ve kent çevrelerinde yaşadığı ABD ve Kanada, büyük ölçüde kentsel toplumlardır. Bu nedenle, kentte yaşamanın başka koşullar altında yaşamaktan ne gibi farklılıklar gösterdiğini sormak, hem önemlidir hem de böyle bir sorunun yeridir. Parasal sorunlara ek olarak kentlerimiz yüksek suç oranları, kötü koşullardaki okullar, ağır sosyal hizmet yükü, işsizlik ve genel olarak düşük moralle iç içedirler. Dahası, en azından, ABD'de pek çok insanda bir şaşkınlık duygusu görülmektedir. New York'ta yaşadığımdan söz ettiğim zaman, insanlar bana, genellikle, ya sempati ile ya da dehşetle bakmaktadırlar. Orada nasıl yaşayabildiğime ve nasıl

olup da bir akıl hastahanesine düşmediğime, ya da işimin morgda bitmediğine şaşmaktadırlar. Yine de, nüfusumuzun çoğu kentseldir ve her nasılsa çoğumuz yaşamayı başarıyoruz. Gerçekte, ileride göreceğimiz gibi, bir kentte yaşamanın insanlar üzerinde olumsuz psikolojik ya da fiziksel hiç bir etkisi yoktur. Yaşam bazen tehlikeli olabilir, herkesin zevkine göre olmayabilir, fakat akla ya da vücuda zararlı değildir.

Yapılması gereken ilk şey, kalabalık ve gürültü başlıkları altında söylediklerimizin yinelenmesidir. Bu iki etmen, kentlerin çok belirgin özellikleri olarak, zararlı oldukları en çok düşünülenlerdir, fakat insanlar üzerinde, eğer varsa, yalnızca bir kaç olumsuz etkileri vardır. Yüksek yoğunluk, ister yaşanılan semtte, ister kalabalık bir apartmanda olsun, genel anlamda, zararlı sonuçlara yol açmaz (Freedman, 1975). Yüksek suç oranları, ruhsal hastalıklar, bebek ölümleri ya da herhangi bir türden hastalıkla arasında bir ilişki yoktur. Kalabalık koşullarda yaşayan insanlar fiziksel, ruhsal ve toplumsal olarak, daha az kalabalık koşullarda yaşayanlar kadar sağlıklıdırlar. Benzer biçimde, gürültü çoğumuzun düşünebileceğinden çok daha az olumsuz etkiye sahiptir (Glass ve Singer, 1972). Çok yüksek gürültü edimde anlık olarak küçük bir kötüleşmeye yol açmakta, fakat bu etki çok kısa bir süre içinde kaybolmaktadır. Uzun süre yüksek gürültü içinde olmak bazı kötü etkiler yaratabilir, fakat insanlar şaşırtıcı derecede uyarlanabilirdirler ve genellikle yüksek sese kolaylıkla uyum sağlamaktadırlar.

Öte yandan, kestirilemez ve denetimi olanaksız gürültünün daha rahatsız edici olduğunu ve uzun süreli olumsuz etkilere yol açabileceğini belirtmiştik. Bu tür gürültüye bazı kentlerde rastlanır. Eğer evinizin önündeki asfaltı deliyor ya da kazıyorlarsa, ara sıra gelen gürültü patlamaları ile karşı karşıyasınız demektir. Aynı şey, yakınınızda bir inşaat varsa, sessiz bir caddede yaşıyorsanız ve ara sıra bir kamyon geçiyorsa ve benzeri durumlar için de doğrudur. Kentlerde yaşayan insanlar, daha küçük merkezlerde yaşayanlardan çok daha yüksek düzeylerde görültüye alışırlar, fakat rahatsız edici olan, belki de, alışılmış gürültü düzeyindeki ani değişikliklerdir. Ancak, bu tür gürültünün nasıl zararlı olabileceği konusunda hiçbir fikrimiz yoktur ve büyük zararlı etkilerinin olabileceğine inanmak için de bir neden yoktur.

Vurgulanması gereken ikinci nokta, kentte yaşayan insanların küçük kasabalarda, hatta kırsal alanlarda yaşayanlardan daha fazla ruhsal rahatsızlık oranlarına sahip olmadıklarıdır (Srole, 1972). Kentte daha fazla gerginlik yaşanıyor gibi görünebilir, fakat yaşansa da yaşanmasa da, daha fazla rahatsızlığa yol açmamakta-

dır. Psikoz oranları, ilkel toplumlar da dahil olmak üzere, her yerde yaklaşık olarak aynıdır ve sinirsel hastalıklarda (nevrozlar) da belirgin farklılıklar yoktur. Dahası, kent insanları kendilerini diğerlerinden daha kaygılı ya da mutsuz hissetmemektedirler. Çok sayıda Amerikalı üzerinde yapılan bir taramada (Shaver ve Freedman, 1976), kentlerde yaşayanlar, küçük kasabalarda ya da kırsal alanlarda yaşayanlar kadar mutlu ve sakin olduklarını söylemişlerdir. Bu çalışma psikolojik sağlık ya da başka herhangi bir bakımdan, yerleşim merkezi türünün-kent, kent çevresi, kasaba ya da köy-çok az bir farklılığa yol açtığını göstermiştir.

Öte yandan, bazı insanların kentte olmaktan, kentte yaşamaktan nefret ettiklerini de biliyoruz. Gürültüyü tatsız, insan kalabalıklarını sinir bozucu, yaşamın akışını çok hızlı ve genel havayı çirkin bulmaktadırlar. Bir çok insan, kent çevresinde, ya da daha iyisi, bir küçük kasaba yahut köyde daha sessiz, barışçıl ve yavaş bir yaşam sürdürmeyi tercih etmektedir. Eğer kentlerden bu kadar nefret ediyorlarsa, kentlerin zararlı olmadığını nasıl söyleyebiliriz?

Yanıt, kente tepkilerin bireyin ayırtkanlık ya da niteliklerine bağlı olduğu biçiminde verilebilir. Tıpkı bazı insanlar yüksek düzeylerde uyarılmayı severken bazılarının sevmemesi gibi, bazı insanlar kentleri severken diğerleri onlardan nefret etmektedirler. Gerçekten, kritik etmen tercih ettiğimiz uyarılma düzeyi olabilir. Eğer yüksek bir düzeyi tercih ediyorsanız, kentlerin daha olumlu duygulara yol açma olasılıkları, da yüksektir. Benzer biçimde, eğer yüksek bir uyarılma düzeyini seviyorsanız, küçük kasabalardan hoşlanmayabilirsiniz. Yukarıda sözü edilen taramada (Shaver ve Freedman, 1976), bir çok insan yaşadıkları yerden hoşnut değildi. Bu her türlü yerleşim merkezi için doğru idi. Kentsel alanlardaki bazı insanlar gibi, kırsal alanlardaki bazı insanlar da bulundukları yerden hoşnut değildi. Hoşnutsuzluk düzeyi bütün alanlar için aynı idi (gerçekte, en büyük kentler için diğer bütün merkezlerden az daha düşüktü). Fakat, önemli olan, içinde yaşadıkları topluluğu sevmeyen insanların en mutsuz ve sağlıksız insanlar olmak eğiliminde olmaları idi. İçinde yaşadıkları yerleşim merkezi türü mutluluk düzeyini etkilememekle birlikte, toplumlarına ilişkin doyumları etkilemekteydi. Dolayısıyla, hepimizin gözlediği gibi, bazı insanlar kentleri gerçekten sevmezler ve oralarda mutsuz olurlarken, diğerleri severler ve oralarda yaşamaktan mutludurlar. Her yerleşim merkezi türünün bazı üstünlükleri ve bazı sınırlılıkları vardır. Kentler heyecan vericidirler, yüksek düzeyde uyarıcıdırlar, bir çok hizmet ve olanağa, değişik bir çok insana sahiptirler. Fakat gürültülüdürler, kalabalıktırlar ve kesinlikle sakin yerler değildirler. Ter-

sine, küçük kasabalar, büyük kentlerin yoksun olduklarına sahiptirler- sakinlik, bir aileye ya da topluluğa ait olma duygusu, rahatlık ve kentlerin sahip olduklarından yoksundurlar - heyecan ve olanaklar. Herşey ne istediğimize bağlıdır ve bu da bireysel bir karardır.

ÖZET

1. Çevresel psikoloji çevredeki değişik etmenlerin insanları nasıl etkilediği ile uğraşır. Her şey çevrenin bir parçası sayılabilmekle birlikte, çevresel psikoloji gürültünün etkileri, mekanının kullanılması, kalabalık, binaların tasarımı ve genel olarak, kentler üzeride yoğunlaşmaktadır.

2. Gürültü bizi düşündüğümüzden daha az etkilemektedir. Gürültü fiziksel incinmeye neden olacak kadar yüksek olmadıkça, insanlar ona çok çabuk ve zararlı etkilere hedef olmadan uyum sağlamaktadırlar. Yüksek gürültü belli iş ya da görevlerdeki edimi etkiler. Bunlar arasında farklı göstergeleri izleme gibi aynı anda birçok şeyin yapılmasını gerektiren işler sayılabilir.

3. Gürültüye uyum sağlama çabayı gerektirir. Eğer gürültü kestirilemez ve denetim altına alınamaz türdense, etkileri gürültü kesildikten sonra da görülmektedir. Böyle gürültü koşullarında, iyi edimin, yüksek düzeyde güdülenme gerektirdiği işlerde çalışan insanlar daha kötü iş çıkarmaktadır. Ayrıca, yüksek gürültü ile uzun süre birlikte olmanın işitme ve okuma üzerinde olumsuz etkilere neden olabilceğine ilişkin belirtiler vardır.

4. Proxemics bizi saran yakın mekânı nasıl kullandığımıza ilşikin bir kavramdır, bazen kişisel alan adını alır. Başka insanlarla aramızda bıraktığımız uzaklık etnik kökenimize, cinsiyetimize, ve insanlarla olan ilişkimize bağlıdır. Beyaz Amerikalılar ve Kuzey Avrupalılar birbirlerine en uzak, Güney Avrupalılar daha yakın, Güney Amerikalılar, Pakistanlılar ve Araplar daha da yakın duran toplumlardır. ABD'de siyah ve beyazların benzer tercihleri vardır. Kadınlar birbirlerine erkeklerden daha yakın dururlar ve karışık çiftler, aynı çiftlerden daha yakın dururlar.

5. Yakın durmanın birbirinden oldukça farklı iki anlamı vardır. Sevdiğimiz, yakın ilişkilerimizin bulunduğu ya da cinsel olarak çekici bulduğumuz insanlara daha yakın dururuz. Fakat birinin kişisel alanını işgali içerdiğinde, yakın durma saldırgan bir eylem de olabilir - birisi kütüphanede bir şeyler okurken bilerek ona çok yakın oturmamız gibi. Öte yandan, belirli bir büyüklükte alana do-

ğuştan bir gereksinimimiz olduğuna ilişkin kanıt yoktur - bu, duruma bağlıdır.

6. Kalabalık ve yoğunluğun insanlar dışındaki canlılar üzerinde olumsuz etkileri vardır. Bunlar normal toplumsal davranışta bir kesintiye yol açarlar. Fakat insanlar üzerinde genellikle olumsuz etkileri yoktur. Kalabalık gerek gerçek dünyada gerekse laboratuvarda suça, patolojik sorunlara ya da olumsuz sonuçlara yol açmaz.

7. Birçok koşul altında, tümü erkek gruplar yoğunluğa kötü tepki gösterirken, tümü kadın gruplar olumlu tepki göstermektedirler. Ancak, kalabalığın, duruma gösterilen alışılmış tepkiyi yeğinleştirme işlevi gördüğüne işaret edilmektedir - olumlu tepkileri daha olumlu, olumsuzları da daha olumsuz yapmak gibi.

8. Kalabalıktan kaynaklanan etkilerin diğer bir açıklaması, bazı insanların yüksek düzeylerde uyarılmayı, bazılarının ise düşük düzeylerde uyarılmayı sevdikleri biçiminde olabilir. Yüksek yoğunluk yüksek uyarılmayı beraberinde getirdiğinden, yüksek düzeylerde uyarılmayı sevenler kalabalığa olumlu tepki gösterirlerken, diğerleri olumsuz tepki göstereceklerdir.

9. Mimari tasarımın insanların davranışları üzerinde bazı etkileri vardır. Yurtlarda takım oda düzenlemesi toplumsal etkileşimi, koridor düzenlemesinden daha fazla destekler ve pekiştirir görünmektedir. Ancak, çok katlı yüksek konutlar, her zaman, az katlı ve yüksek olmayan konutlardan daha kötü değildir.

10. Kent yaşamı, diğer yerleşim merkezlerinde yaşamadan, genel olarak, daha az sağlıklı değildir. Yerleşim merkezi tipinin etkisi her bireyin tercih ve özelliklerine bağlı olmak eğilimindedir.

SÖZLÜK

açılma. Kendimiz hakkında başkalarına bilgi verme süreci. Daha yakın (mahrem) açılmalar ilişkilerin daha ileri aşamalarında görülür.

alancılık. Hayvanların belirli coğrafik alanları kendilerine mal ederek, başka hayvanlara karşı korunduklarını savunan görüş. Kanıtlar alancılığın yalnızca bazı hayvanlar için ve bazı koşullar altında geçerli olduğunu göstermektedir.

alan deneyi. Laboratuvar dışı gerçek yaşam durumlarında değişkenlerin sistematik olarak değişimlenip ölçüldüğü bir deney çeşidi.

anlam kayması. Farklı bir bağlama konulduğunda bir kişilik özelliğinin taşıdığı anlamların değişmesi.

araçsal. Bir amaca ulaşılmasında yardımcı olma. Bir görüşe göre tutumlar amaçlara ulaşmada araç işlevi gördükleri için benimsenirler.

araştırmacı yanlılığı. Araştırmacının bilerek ya da bilmeden beklenti ve isteklerini deneklere sezdirmesinin ya da bu beklentilere uygun olarak deneklere farklı davranmasının sonucu. Her iki durumda da bu sonuç deneklerin tepkilerini etkileyerek deneyi geçersizleştirebilir.

arşiv araştırması. Yayınlanmış ya da saklanmış kayıtlarda hazır bulunan verilerin çözümlenmesine dayalı araştırma tekniği.

aşılama. McGuire'ın önceden zayıf karşıt görüşlerle karşılaştıklarında insanların etkileyici iletişimin etkilerine karşı daha dirençli olduklarına ilişkin görüşü.

azıcıktan bir şey çıkmaz tekniği. Bir kişinin önce küçük bir isteğe uymasını sağlayarak daha sonraki büyük bir isteğe uyması olasılığını arttırma yöntemi.

bağımlı değişken. Bir deneyde ölçülen, bağımsız değişkenin etkisiyle değişip değişmediği kontrol edilen davranış ya da tutumlar. Değişimlenen bağımsız değişkenin değişik düzeylerine verilen tepkiler.

bağımsız değişken. Davranış üzerindeki etkilerini belirlemek için araştırmacı tarafından sistematik olarak değişimlenen etmen.

bağlanmamışlık duygusu. Bir kişinin, eğer kötü sonuç verirse kararını değiştirebileceğine ya da belirli bir gidiş yolunun izlenmeyebileceğine ilişkin duygusu. Bu koşullar altında, bilişsel çelişki ortaya çıkmayacak ve tutum değişikliği görülmeyecektir.

bağlam. Diğer bir kişi hakkındaki yeni bilgilerin daha sonraki izlenimler üzerindeki etkisini değiştiren bilgiler.

bağlanma (taahhüt). Bir kişinin bir tutum, yargı ya da başka türlü bir konuma bağlanma, kendisini işin içinde görme ya da herhangi bir nedenle ondan vazgeçmeyi güç bulma derecesi. Yüksek düzeyde bağlanma toplumsal etkiye uymayı ve tutum değişikliğini azaltır.

belirginlik. Bir kişinin tepkisinin belirli bir uyarana (varlık) özgü olması ve başka uyaranlara karşı gösterilmemesi; Kelley'in küp kuramında nedensel yüklemelerde bulunulurken kullanılan bilgi türlerinden biri.

benzeştirme. Bir kişinin kendi konumuna yakın konumları gerçekte olduklarından daha yakın görmesi eğilimi.

bilişsel çelişki. İki bilişsel öge arasında bir tutarsızlık ya da çelişkinin bu ögeleri tutarlı hale getirme yönünde bir baskıya yol açtığını ileri süren ve Festinger tarafından ortaya atılmış bir kuram.

bilişsel öge. Bir tutumun bir parçası; bir tutum nesnesine ilişkin olarak sahip olunan düşünce, inanç ve bilgilerin tümü.

bilişsel tutarlılık. İnsanlarda inanç ve tutumlar arasında tutarlı olma eğilimi; tutumların oluşum ve değişimlerinde temel bir belirleyici olduğu düşünülmektedir.

bireysellikten uzaklaştırma (kişiliksizleştirme). İnsanların normal olarak yalnızken yapmayacakları şeyleri, bir grup içinde iken yapmalarına neden olan kişisel sorumluluk duygusu kaybı.

birlik (ait olma) ilişkisi. Nesneler arasında algılanan birbirine bağımlılık (birbirine ait olma)

boşalma (catharsis). Saldırganlık dürtüsünün açığa vurulması ya da anlatım bulmasının saldırganlığı boşaltarak azaltacağına ilişkin Freud'un görüşü.

boyun eğme. Bir başkasının isteği üzerine bir davranışta bulunma.

çağrışım. Zaman ve mekânda birlikte görülen farklı uyaranları bellekte birbirine bağlama. Eşleştirme yolu ile bir uyarana ilişkin değerlendirmeler bir başka uyarana ilişkin olanlara bağlanır; öğrenmede temel süreçlerden biridir.

cinsel enerji (libido). Freud'un cinsel, yaratıcı enerji kavramı.

çözüm yolları. Tutumlara ters düşen iletişimlerin neden olduğu çelişkiyi tutum değişikliğini, kaynağın kötülenmesini ya da çarpıtmayı da içeren azaltma yolları.

daire. Üyeleri eşit konumlarda olan yani her üyenin iki komşusu ile iletişim kurabildiği iletişim ağı.

değer-ifadesi. Tutumların temel işlevi; kişinin merkezi değerlerinin bir yönünü ifade eden tutum ifadelerine bağlı doyum.

değerlendirme boyutu. İzlenim oluşturma altında yatan en önemli temel boyut; diğer bir kişi, nesne ya da kavramın iyilik ya da kötülüğü.

değişmezlik. Bir dizi farklı koşulda belirli bir etki ile belirli bir neden arasında birlikte değişmenin bulunup bulunmadığına bakma eğilimi. Belirli bir nedenle belirli bir etki birçok koşulda bir arada görülür de, nedenin yokluğunda etki ortaya çıkmazsa, etki o nedene yüklenir.

demokratik önder. İzlenecek yolları grupla tartışan ve grup üyelerine istedikleri kişi ile çalışma izni veren önder. Bu önderlik çeşidi genelde pek verimli olmayan fakat çalışma güdüsü güçlü, daha mutlu ve kendine güvenen üyeleri olan gruplar yaratır.

deneysel araştırma. Deneklerin rastlantısal olarak dağıtıldıkları, özgül koşul ya da koşul bileşimlerinden her birine nasıl tepki verdiklerini görmek amacı ile yapılan sistematik araştırma.

denge kuramı. Heider'ın iki kişi ve bir nesne arasındaki dengesiz ilişkilerin (tek sayıda olumsuz ilişkiye sahip durumlar) dengeli ilişkilere dönüşmek eğiliminde olduğunu ileri süren kuramsal modeli.

dış geçerlik. Bir deneyin sonuçlarının evrene ya da başka durumlara genellenebilme derecesi.

dışsal güçler. Yapılan işin zorluğu şans, toplumsal baskı gibi bireyin dışındaki etmenler ya da davranışı etkileyen, ona neden olan her türlü çevresel baskı.

dikkatin başka yöne çekilmesi. Dikkatin, etkileyici iletişimden başka uyarıcılara çekilmesi. Bazen insanların kendi tutumlarını iletişimde sunulan görüşlere karşı savunmalarını güçleştire-

rek tutum değişikliğini kolaylaştırır ya da arttırır.

doğal ayıklama. Bir hayvanın yaşama şansını arttıran özelliklerin birçok kuşak boyunca giderek başat hale gelmesi.

doğum sırası. Toplumsallık eğilimi ile ilişkili bir etmen. Korktuklarında ilk doğan ve tek çocuklar aile büyüklüğü ne olursa olsun, daha sonra doğanlardan daha fazla toplumsallık eğilimi göstermektedirler.

doğuştan özellikler. Genetik olarak belirlenmiş özellik ya da nitelikler; organizma böyle bir özelliğe doğuştan sahiptir ya da onu çevreye bağımlı olmaksızın geliştirir. Bir örnek, bebeklerin yaşayabilmesi için insanları kaçınılmaz olarak toplumsal yapan yiyecek ve korunma bakımından başkalarına bağımlılıklarıdır.

duygusal anlam farklılığı. Bir dizi iki uçlu (zıt uçlu) değerlendirme boyutu üzerinde bir nesneye verilen tepkileri çözümleyerek tutumları ölçme yöntemi. Osgood tutumlardaki (özellikle insanlara ilişkin olanlar) değişkenliğin büyük bölümünün yalın bir değerlendirme etmeni ile açıklanabileceğini göstermiştir. Diğer iki temel boyut güç ve etkinlik boyutlarıdır.

duygusal değişim (alışveriş). Altman ve Taylor'un toplumsal giriş sürecinin üçüncü aşaması; engellerden çoğunun ortadan kalktığı, eleştiri ve övgüye izin verildiği aşama - örneğin, yakın arkadaşlıklarda olduğu gibi.

duygusal ilişkiler. Bir tutum nesnesini sevme ya da sevmeme gibi duygusal tepkiler.

duygusal öge. Bir tutum nesnesine bağlı heyecansal duygular; temel olarak tutum nesnesinin değerlendirilmesinden oluşur (sevme-sevmeme, taraftar olma-karşı olma gibi).

duygusal-sosyal önder. Grubun uyumlu ve mutlu bir biçimde işlev görmesi üzerinde yoğunlaşan kişi; genellikle bu aynı kişi, grup dayanışmasını geliştirmek eğilimindedir.

duygusal yüklülük. Çok yüksek düzeylerde uyarılmaya maruz kalan, çok fazla bilgi akımı ile karşılaşan bireylerin bu bilgilerin hepsini işleyemeyeceklerini ileri süren görüş. Yüklülük durumu insanların daha az önemli duygusal girdileri süzerek yüklülüğü azaltmalarına yol açan tatsız bir durumdur. Milgram süzme ya da elemenin kalabalık koşullarında ya da kent ortamlarında görüleceğini ileri sürmüştür. Fakat henüz bu görüşü destekleyici nitelikte kanıt yoktur.

düşlem içinde saldırganlık. Doğrudan saldırgan davranışları azaltmak eğiliminde olan düşlem içinde saldırganlık eylemleri.

düşmanca saldırganlık. Adam öldürme gibi genel olarak benim-

senmiş toplumsal kuralları çiğneyen saldırganlık.

EASÇA ölçeği. En az sevilen çalışma arkadaşı ölçeği. Bir önderin en az istediği çalışma arkadaşını ne kadar sevdiği üzerine kurduğu ya da grubun üyelerine karşı ne kadar eleştirici olduğu açısından Fiedler'ın geliştirdiği bir önder kişilik ölçeğidir. Yüksek EASÇA puanlı liderler arkadaşça, rahat ve başkalarını da düşünmek eğilimindedirler; düşük EASÇA puanlı liderlerse, resmi, kontrolcü ve yönlendirici olmak eğilimindedirler.

engellenme. Bir amaca ulaşmak için çalışan bireyin bu amaca ulaşmasının önlenmesi ya da zorlaştırılması. Engellenme genellikle saldırganlık duygularına yol açar.

etiketleme (ad verme). Bir kişi ya da eyleme sözel bir ad verme. İnsanlarda kendi benlik imgelerini betimleyen bir etikete göre davranma eğilimi vardır. Örneğin yardımsever olarak etiketlenmiş insanlar böyle etiketlenmemiş olanlardan daha cömert olmak eğilimindedirler.

etkinlik. Duygusal anlam farklılığı ölçeği üzerinde temel değerlendirme boyutlarından biri; bir başka kişi, nesne ya da kavramın etkinliği ya da edilgenliği.

fikir fırtınası. Üyelerin bireysel olarak herhangi bir tek üyenin tek başına üretebileceğinden daha iyi fikirler üretme yönünde grubu uyarmaya yardımcı olabileceğini düşündükleri her şeyi söyleyebildikleri yapılaşmamış grup problem çözme tekniği.

gestalt. İnsanların algısal alanın bütünü üzerinde tutarlı ve anlamlı izlenimler oluşturduklarını ileri süren görüş. Böylece, bütün parçalarının toplamından farklıdır. Bunun sonucu olarak, sosyal algıda bir kişilik özelliğinin anlamı o özelliğin içinde bulunduğu bağlamdan etkilenir.

içgüdü. Daha doğuştan organizmada bulunan herhangi bir davranış ya da tepki eğilimi. Örneğin, erken sosyal psikologlar insanlarda toplumsallığın içgüdüsel olduğuna inanmışlardı.

içsel güç. Yetenek, çaba, kişilik ve tutumlar gibi bireyin içindeki etmenlere yüklenebilecek davranış nedeni.

iki aşamalı bilgi akımı. Bilgilerin yayın araçlarından onları başkalarına aktaracak olan fikir önderlerine geçmesi.

iki taraflı tehdit. Her iki oyuncunun da rakibinin yolunu kapatma seçeneğine sahip oldukları kamyonla yük taşıma oyunu koşulu.

iletişim. Bir grup insanın bilgi alışverişinde bulunduğu kanalların yapı örüntüsü.

iletişime hedef olmada seçicilik. İnsanlarda halihazırdaki tutumlarına uyan görüşlere, uymayanlara olduğundan daha faz-

la hedef olma eğilimi.

iletişim örüntüsü. Gruplarda etkileşimi etkileyen etmenler dizisi.

ilişkisel araştırma (korelasyon araştırması). Deneysel kontrol olmaksızın iki ya da daha fazla değişken arasındaki ilişkinin gözlenmesi. Bu, çok miktarda veri toplamak için etkili bir yaklaşımdır, fakat değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü belirlemeye elverişli değildir, yani neden sonuç ilişkilerini ortaya çıkarmada kullanılamaz.

ilişkisel yanlılık. Başkalarının davranışlarını algılamada yanlılığa yol açmak eğilimindeki değişik kişilik özellik ve ayırtkanlıkları arasındaki karşılıklı ilişkiler hakkındaki varsayım.

inanılabilirlik. İlgilenilen bir konuda bir kaynağın uzman olarak algılanma ve iletişimi alan kişi tarafından güvenilme derecesi.

işbirliği içinde karşılıklı bağımlılık. Eşit konum (statü) ilişkileri içinde etkileşen zenci ve beyazlarda önyargılı tutumların zayıflamak eğiliminde olduğunu savunan görüş.

işlevselcilik. Tutumların amaçlara ulaşılmasında araç işlevi gördükleri için benimsendiklerini ileri süren yaklaşım. Örneğin, bir işadamı eğer işinde yardımcı olacaksa belirli bir siyasal ideolojiye ilişkin olumlu tutumlar geliştirebilir.

iş önderi. Belirli işleri yaparken grubu denetleyen, biçimlendiren, yönlendiren ve örgütleyen kişi; bu kişinin etkisi yapılan işle sınırlıdır.

"iyi hissetme etkisi". Kendilerini iyi hisseden insanlar kendilerini pek iyi hissetmeyenlerden daha fazla özgeci davranış göstermek eğilimindedirler.

izin verilmiş saldırganlık. Anababanın itaat etmeyen çocuğu dövmesi gibi genelde kabul edilen toplumsal normları destekleyen saldırgan davranışlar.

gönderme (atıf) grubu. Bireyin ait olduğu, kendisi ile karşılaştırdığı, davranış ve tutumlarını ona göre ayarladığı grup.

görgül araştırma. Belirli bir kuram ya da denenceye dayanmaksızın bir olgu hakkında bilgi toplama amacı ile planlanan araştırma.

görülme sıklığı (tanışıklık). Görülme ya da işitilme sıklığı arttıkça uyaranların daha fazla sevilmesi ya da daha olumlu olarak algılanması eğilimi. Aşinalık (tanışıklık) sevgiye yol açar.

grup sargınlığı. İnsanların bir gruba doğru çekilmelerine ve o grubun üyeleri olarak kalmalarına neden olan güçlerin toplamı. Bir grubun üyelerinin birbirlerine karşı sevgileri, grup üyeliğinden bekledikleri kazançlar arttıkça ve kendilerini gruba bağlı hissettikçe grup sargınlığı ve üyelerin gruba uyma eğilim-

leri de artar.

grupta söz birliği. Bir grubun üyeleri arasında anlaşma ya da uyum. Sözbirliği belirli bir üyenin gruba uyması yönünde büyük bir baskıya yol açar; tam bir söz birliğinden sapmalar daha az baskıya yol açar.

grup yapısı. Grup üyelerinin etkinlikleri arasında farklılaşma. Yapı, liderliği, iletişimin miktar ve yönünü, iş bölümünü ve benzerlerini içerir.

günah keçisi (suçlu arama sürecinde suçun yüklendiği kişi). Güçsüzlüğü, farklılığı ve kolayca ayırt edilebilir olması nedeniyle yön değiştirmiş saldırganlığın hedefi olarak seçilmesi olasılığı yüksek kişi.

güç (potency). Duygusal anlam farklılığı ölçeği üzerinde temel değerlendirme boyutlarından biri; bir başka kişi, bir nesne ya da kavramın gücü ya da güçsüzlüğü.

güdülenmiş seçicilik. İnsanların kendi tutumları arasındaki tutarlılığı korumak amacı ile bilerek destekleyici bilgilere hedef olduklarını ve karşıt nitelikteki bilgilerden kaçındıklarını ileri süren görüş.

Hawthorn etkisi. Bir deneyde olmaları nedeniyle özel insanlar olduklarını düşünmeleri sağlandığında insanların kendilerinden beklendiğini düşündükleri tepkileri vermeleri eğilimi. Hawthorn çalışmalarındaki deneklerin edimleri çalışma koşullarında değişikliklerin yapıldığı her durum ve zamanda daha iyiye doğru gitmiştir. Çünkü denekler değişikliklerin kendi yararlarına olduğunu varsaymışlardır.

Halo etkisi. Başkalarını, genel olarak ya da yalnızca bir tek özellikleri bakımından olumlu algıladığımızda onlara başka olumlu özellikler yükleme eğilimi.

herkesten herkese iletişim örüntüsü. Her üyenin başka her üye ile iletişim kurabildiği iletişim örüntüsü.

kafadarlık. Onlarla aynı fikirde olduğumuzu belirtme, onları sevdiğimizi söyleme ve benzeri olumlu tepkilerde bulunma yolu ile başkalarının bize karşı sevgisini artırma. Eğer kişiler gizli amaçlar için böyle davranıyor olarak algılanırlarsa sonuçta onlara karşı sevgi artmayabilir.

kalabalık. Var olandan daha fazla yer ya da alan gereksinimi ile ilgili psikolojik rahatsızlık durumu; ayrıca, çok küçük bir alan içinde olma fiziksel durumu (genellikle yoğunluk olarak bilinir).

kamyonla yük taşıma oyunu. Deutsch ve Krauss tarafından tehditler ve iletişim gibi koşulların işbirliği ve rekabeti nasıl etki-

lediğini araştırmak için geliştirilen bir laboratuvar oyunu. Oyunun, işbirliği yapmaları halinde her iki oyuncunun da avantajına olacak biçimde ayarlanmasına karşın, oyuncular birbirlerini tehdit etme seçeneğine sahip olduklarında rekabet etmek eğilimindedirler.

kararlı neden. Bireyde belirli davranışlara yol açan, yapılan işin güçlüğü gibi bir dış nesnenin ya da yetenek gibi aktörün içsel eğilimlerinin göreli olarak kalıcı yönleri.

kararsız neden. Belirli davranışlara yol açan dış (şans) ya da iç (çaba) geçici bir özellik ya da durum.

karşılıklı çıkarsamalar. Bir kişinin davranışının onun kendine özgü ve kararlı iç eğilimlerini yansıttığı yönünde varılan yargılar. Bu çıkarsamalar en yaygın olarak davranışın toplumsal beğenisinin düşük olduğu durumlarda yapılır.

karşılıklılık. Bizi sevdiklerine inandığımız kişileri sevme eğilimi.

karşı tepki. Brehm'in insanların davranış özgürlüklerini korumaya çalıştıklarını savunan görüşü; bu özgürlük tehdit edildiğinde onu koruyabilmek ya da yeniden elde edebilmek için ellerinden geleni yapmaktadırlar; bu durumda karşı tepki görülür ve uyma azalır.

kaygı. Bilinçaltı arzuların uyanmasına dayalı sıkıntı duygusu (Freud); gerçek bir tehlike olmamasına karşın korkma.

kazanma-kaybetme olgusu. İnsanlarda kendilerine karşı sevgileri artan insanları en çok, sevgileri azalan insanları da en az sevme eğilimi. Aronson ve Linder bu olguyu başkalarının değerlendirmelerindeki değişikliklerden kaynaklanan kendine saygıdaki değişiklikler bakımından açıklamaktadırlar.

kendine saygı. İdeal benlikle gerçek benlik arasındaki fark; fark büyüdükçe, kendine saygı azalır, yetersizlik duyguları ve kaygı görülmeye başlar. Kendisine saygısı düşük insanlar kendisine saygısı yüksek olanlardan daha kolay ikna olmak eğilimindedirler.

kendini algılama. İnsanların kendi iç durularını algılamaları sırasında işlerlik kazanan süreç.

kestirilebilir gürültü. Değişmez ya da kestirilebilir aralarla gelen gürültü patlamaları. Glass ve Singer kestirilebilir gürültüye maruz kalan deneklerin, deneyin gürültü bölümünde, kestirilemez aralarla gelen gürültüye maruz kalanlardan daha iyi bir edim göstermediklerini fakat gürültü sonrası daha başarılı olduklarını göstermişlerdir.

kestirilemez gürültü. Düzensiz, belirlenemeyen aralarla gelen gürültü. Glass ve Singer kestirilemez gürültüye maruz bırakı-

lan deneklerin, deneyin gürültü aşamasında, kestirilebilir gürültüye maruz bırakılanlar kadar başarılı olduklarını fakat gürültü kesildikten sonra edimlerinin daha kötü olduğunu ortaya koymuşlardır.

kısa süreli kalabalık. Deneklerin kısa süreler için nüfus yoğunlukları değişik odalara konulmasını gerektiren bir deney çeşidi. Bu tür çalışmalar kısa süreli kalabalık yaşantısının davranış ya da mizaç üzerinde genelde olumsuz etkiye yol açmadığını göstermiştir.

kişi algısı. Başkalarına ilişkin olarak izlenim oluşturma, başkalarının kişilikleri hakkında yargılarda bulunma ve başkalarının kişiliklerine ilişkin denenceler geliştirme süreci.

kişilerarası uzaklık (mesafe). Etkileşirken insanların birbirleri arasında korudukları uzaklık; kişisel alan.

kişisel alan. Özellikle toplumsal etkileşim sırasında bir kişiyi birinci derecede çevreleyen alan. İstediğimiz kişisel alan büyüklüğü kişinin özelliklerinde (cinsiyet, etnik grup) ve içinde bulunulan durumdan (başkaları ile ilişki) etkilenir. (Yakınlığa bakınız.)

kontrolü gevşetme etkisi. Toplumsal olarak onaylanan koşullar altında bir kez açığa vurulup ifade edildikten sonra genel olarak saldırganlık üzerindeki sıkı kontrolün gevşemesi; yani bir kez bir kişi toplumsal olarak onaylanan bir saldırgan davranışta bulunduktan sonra, başka koşullar altında saldırganlığına daha az ket vurmaktadır.

korku. Gerçek bir tehlike ile ilişkili korku duygusu; Schachter'ın deneylerinde toplumsal davranışta artışlarla ilişkili bulunmuştur.

koşullanma. Temel bir öğrenme süreci; tutum gelişimine ilişkin olarak, tutumların, öğrenmenin başka türlerini kontrol eden aynı süreç ve mekanizmalarla öğrenildiğini varsayan yaklaşım.

kuramsal araştırma. Bir kuramdan çıkarılan denenceleri sınamak için tasarlanmış araştırma.

kültürel değer. Uçlara kayma olgusunu açıklamada kullanılan bir kavramdır ki, grup üyeleri risk (ya da tutucu davranma) normunu buna göre değerlendirirler, bu da onların en az öteki üyeler kadar riskli ya da tutucu davranmalarına neden olur.

küp kuramı. İnsanların yüklemelerini birbirinden bağımsız üç çeşit bilgi - belirginlik, tutarlılık ve fikir birliği - üzerine temellendirdiklerini ileri süren Kelley modeli.

itaat. Bir emir ya da isteğe uyarak bir davranış ya da eylemde bulunma.

mantıksal hata. İnsanlarda bir özelliğe sahip olan bir kişinin değişik başka özelliklere de sahip olduğunu çıkarma eğilimi.

matriks (matrix). Bir tutuklunun çıkmazı oyununda her tepki bileşimi için ulaşılabilecek sonuçlar bileşimi.

merkezileşmiş iletişim örüntüsü (ağı). Öteki bütün üyelerden yalnızca bir kişinin bilgi aldığı iletişim örüntüsü çeşitidir. Böyle örüntüler yalın iş ya da görevlerde etkilidirler ve bilgi akımını etkili bir biçimde sağlarlar, fakat üyeler grubu sevmemek eğilimindedirler.

merkezilik. Bir kişilik özelliğinin algılanan kişinin öteki özelliklerini çağrıştırarak ona ilişkin izlenimde merkezi bir rol oynama derecesi. Cana yakınlık ve soğukluk gibi özelliklerin merkezi oldukları düşünülür. Çünkü izlenimleri belirlemede önemli rol oynarlar.

merkezi olmayan (yetkileri dağıtılmış) iletişim ağı. İçinde üyelerin birbirlerine eşit derecede ulaşabildiği iletişim ağı. Merkezi olmayan iletişim ağları karmaşık işler için çok elverişlidir, bilgiyi yavaş aktarırlar ve dikkati dağıtıcı birçok etmen vardır. Fakat üyeler grubu sevmek eğilimindedir.

meşruluk. Önderlik yetkisinin (otoritesinin) üyeler tarafından tanınma derecesi. Seçimle gelen önderler atama ile gelenlerden daha meşru görülürler. Meşrulukta artış genellikle yetki ve etkililikte de artışla sonuçlanır.

model alma (taklit). Bir başkasının davranışını taklit etme eğilimi.

olgusal nedensellik. İnsanların başka insanların nasıl davranacaklarını kestirebilmek için davranışların altında yatan nedenleri sezmeye çalıştıklarına ilişkin olarak Heider'ın ortaya attığı görüş.

olumluluk yanlılığı (eğilimi). İnsanlarda, diğer insanlara ilişkin olarak olumsuz değerlendirmelerden çok olumlu değerlendirmelerde bulunma yönünde genel bir eğilim.

olumsuzluk etkisi. İzlenimlerin, olumlularla karşılaştırıldığında, olumsuz özelliklerden daha fazla etkilenmesi eğilimi. Bu yüzden, olumlu izlenimler, olumsuzlardan daha kolay değişmek eğilimindedir.

olumlu toplumsal davranış. Başkalarına yardım niteliğinde olan ya da yardım niyeti taşıyan her türlü davranış.

ortalama alma modeli. İzlenim oluştururken kullanılan bilgilerin ortalamasının alındığını savunan kuramsal görüş. Örneğin, bir başka kişiye ilişkin olumlu bir izlenim, gelen yeni olumlu bilgiler tarafından değiştirilmeyecektir.

otokinetik etki olayı. Tümüyle karartılmış bir ortamda tek bir ışıklı noktanın gerçekte hareketsiz olmasına karşın, hareket ediyormuş gibi göründüğü görsel yanılgı; Sherif'in uyma deneylerinde kullanılmıştır.

oyun kuramı. Kazanma olasılığını en üst düzeye çıkarabilecek seçeneklerin belirlenmesini olanaklı kılan matematiksel çözümleme.

öğrenmenin temel ilkesi. Ödül ya da ceza uygulamaları yolu ile herhangi bir davranışta bulunma olasılığını değiştirme süreci.

önceden uyarma. Bireylere kendileri için önemli bir konuda karşıt propaganda ile karşılaşacaklarını önceden haber verme. Önceden uyarma bireylerin iletişime, uyarılmadıkları durumlarda olduğundan daha iyi direnmelerine neden olmaktadır.

önder. Bir grubun etkinlikleri ve üyelerinin inançları üzerinde etkisi en fazla olan üye. Grup tarafından önder olarak tanınan kişi.

örtülü kişilik kuramı. Bir kişinin hangi kişilik özelliklerinin birbirine uyduğuna ya da birlikte gittiğine ilişkin inancı. Bu inanç o kişinin başka insanlar hakkında oluşturduğu izlenimlerin belirlenmesine yardım eder.

özgeci davranış. Ödül beklentisi olmaksızın bir başkasına yardım niyeti taşıyan davranış.

özendirici (incentive). Bir tutuklunun çıkmazı oyununda bir kazançlar çizelgesinde sonuçların büyüklük ve değeri. İşbirliğinde özendiricinin etkisi karışıktır; bu etki bazen artmakta bazen azalmaktadır ve bazen de işbirliği üzerinde çok az etkili olmaktadır. Ayrıca, özendirici insanların belli bir konumu benimsemekle kazandıkları ya da kaybettikleridir. Çatışan amaçlar söz konusu olduğunda, bireyler kazançlarını en üst düzeye çıkaracak konumları benimsemek eğilimindedirler.

paylaştırma ilkesi. Eğer olası başka nedenler varsa, insanların belirli bir etkiye yol açmada belirli bir nedeni paylaştırdıkları yönüde Kelley'nin görüşü.

pekiştirme. Grup normu tutum değişikliğine yol açan ikna edici bir güç işlevi görebilir ya da saldırıya uğradığında bireyin konumunu destekleyerek değişikliği önleyebilir.

proxemics. Kişinin mekânı kullanımını ve farklı uzaklıklarda uygun toplumsal etkileşim çeşitlerini anlatmak için Hall'ın kullandığı deyim.

rastlantısal (random) dağıtım. Deneklerin deneysel koşullara, tümüyle rastlantısal olarak dağıtılmalarını güvenceye alacak biçimde, örneğin, bir rastlantısal sayılar çizelgesi kullanılarak

yerleştirilmeleri; bu bir deneyin kesinlikle gerekli bir özelliğidir.

riske kayma. Grupların bireylerden daha riskli kararlar aldığına inanıldığı zamanlarda "uçlara kayma"ya verilen ad.

rol oynama. Araştırmacıların deneklere bir durumu anlattıktan sonra onlardan söz konusu koşullar altında kendilerinin ya da başka bir kişinin ne yapacağını sordukları araştırma tekniği.

saldırganlık. Başkalarını incitme niyeti ile girişilen her türlü davranış, eylem; ayrıca, başkalarını incitmeye ilişkin bir iç istek (saldırganlık duygusu) anlamına da gelebilir.

sapma. Başkalarından farklı görünmek ya da gerçekçen farklı olmak.

savunma amaçlı yükleme. Benliği ya da kendine saygıyı destekleyici yüklemeler yapma eğilimi: Örneğin, başarıyı kendi yeteneklerimize, başarısızlığı dış güçlere yükleme gibi.

seçici dikkat. İnsanlarda destekleyici iletişimlere daha çok dikkat etme eğilimi.

seçici hedef olma. Etkileyici iletişimlerin dinleyicilerin çoğu zaman kendileri ile aynı görüşte kaynakları dinlemeleri nedeniyle, gerçek hedeflerine ulaşamamaları eğilimi. Bu deyim bazen olumsuz ya da destekleyici olmayan iletişimden sakınmak yönünde psikolojik baskı anlamında kullanılır. Fakat araştırma sonuçları böyle bir eğilimi desteklememektedir.

sorumluluk dağılması. Uçlara kayma olgusuna ilişkin bir açıklamadır ki, buna göre bir grubun üyeleri kararın sonuçlarına ilişkin sorumluluğu paylaşabilecekleri için riskli çözüm yollarını tercih ederler. Bu açıklamayı destekleyen kanıtlar kuşku götürür niteliktedir.

suçluluk duygusu. Yanlış bir şey yapmanın neden olduğu duygu; özgeci davranış ve kişinin kendi kendini cezalandırması suçluluk duygularını azaltır.

tamamlayıcılık. Birbirlerininkilere zıt özelliklere sahip insanların birbirlerini sevmeleri eğilimi. Örneğin, başat bir kişi ile boyun eğici bir kişi birbirlerini sevebilirler.

tanık konumundakilerin işe karışması. Zor durumdaki bir yabancıya yardım etme davranışı. Araştırmalar acil bir durumda bireyin yalnızken başkaları ile birlikte olduğu zamankinden daha fazla yardıma koşmak eğiliminde olduğunu göstermektedir.

temel araştırma. Belli sorunlara ilişkin özgül sorulara yanıt aramaktan çok olgular arasındaki genel ilişkileri araştırmayı amaçlayan araştırma.

Thanatos. Freud'un yıkıcı ve saldırgan enerji kavramı. Bu, kişinin kendi kendisini yok edici güçler ya da ölüm arzuları içe doğru döndürülerek kişinin kendisini cezalandırması, mazohizm ya da intiharla sonuçlanabilir ya da dışa döndürülerek saldırganlıkla sonuçlanabilir.

tek taraflı tehdit. Kamyonla yük taşıma oyununda, oyunculardan birinin rakibinin yolunu kapatma seçeneğine sahip olduğu koşul.

toplam alma modeli. Genel bir izlenim oluştururken bize gelen bilgilerin toplandığını savunan kuramsal görüş. Örneğin, bir başka kişiye ilişkin olumlu bir izlenim yeni olumlu bilgilerin eklenmesi ile daha da olumlu olacaktır.

toplamı sıfır olan oyun. Kazanç ve kayıplarının toplamı sıfıra eşit olan oyun. Yani bir kişinin kazancı diğerinin kaybına eşittir. Tekel ve poker oyunları toplamı sıfır oyunlarına örnektirler.

toplumsal hızlandırma (kolaylaştırma). İnsanlarda (ve bazı hayvanlarda) kolay işlerde başkalarının varlığında, yalnızken olduğundan daha iyi edim gösterme eğilimi.

toplumsal giriş. İnsanların birbirlerine karşı yavaş yavaş ve zamanla yakınlık ve sırdaşlık duyguları geliştirme sürecine ilişkin Altman ve Taylor tarafından geliştirilmiş bulunan bir kuramın adı.

toplumsal karşılaştırma. Kendimizi değerlendirme dürtüsüne sahip olduğumuz ve nesnel kanıtlardan yoksun olduğumuz durumlarda tepkilerimizin uygun olup olmadığına karar verebilmek için başka insanları arayıp onlarla durumumuzu karşılaştırdığımız yönündeki Festinger'in görüşü.

toplumsallık. İnsanlarda başkaları ile birlikte olma, başkaları ile ilişki kurma, başkalarına katılma eğilimi.

tutarlılık. Kelley'e göre, nedensel yüklemeler yapılırken kullanılan bilgi türlerinden biri. Belirli bir kişinin başka zaman ve durumlarda aynı davranışı gösterme derecesi.

tutarsızlık. İki biliş (bilgi) arasında insanda gerginliğe yol açan bir uyumsuzluk.

tutum. Bir bilişsel, bir duygusal ve bir de davranışsal ögesi bulunan, oldukça kalıcı davranış eğilimi; insanlara, nesnelere ve fikirlere ilişkin tutumlar geliştirir ve bunları koruruz.

tutumlara ters düşen davranış. Bir kişinin tutumları ile tutarsız davranışlar; bir kişi bir inancına ters düşen bir davranışta bulunduğunda sonuç bilişsel çelişkidir ve tutumun değişmesi yönünde bir baskı ve eğilim söz konusudur.

tutuklunun çıkmazı. İnsanları yarıştıran ya da rekabet ettiren koşulları araştırmak için tasarlanmış laboratuvar oyunu. Oyunun genellikle işbirliği yapmaları halinde oyuncuların kazançlarını en üst düzeye çıkarabilmelerini sağlayacak biçimde düzenlenmiş olmasına karşın rakiplerini "yenmek" için oyuncuların genellikle yarışmayı tercih ettikleri görülmektedir.

uçlara kayma. Kararlar bireyler tarafından yalnız başlarına değil de grup olarak alınırken tutucu ya da riskli (radikal) yönde uçlardan birine doğru gerçekleşen kayma.

uyarılma düzeyi. İnsanların değişik uyarılma düzeyi tercihlerinde kararlı bireysel farkılıkların bulunduğu varsayımı. Örneğin bazı insanlar radyo açıkken çalışmayı tercih ederler.

uygulamalı araştırma. Genellikle herhangi bir genel kuramsal ya da bilimsel sorunla ilişkisi kurulmaksızın özgül, gerçek dünya sorularına ilişkin soruları yanıtlamak için tasarımlanmış araştırma.

uygunluk kuramı. Osgood ve Tannenbaum tarafından geliştirilerek tutum değişikliğine yol açmada kaynağın etkililiğinin kestirilmesine uygulanan denge kuramının değişik bir biçimi.

uyma. Başkaları yaptığı için gönüllü olarak bir davranışta bulunma.

uzmanlık. Belirli özgül bir iş ya da yargı konusunda bir kişinin sahip olduğu yetenek ve bilgilerin tümü.

üçlü ya da üçgen. Üç kişiden ya da iki kişi ve bir nesneden oluşan grup.

yanlış nedene yükleme. Belirli bir davranış ya da heyecansal durumu gerçek nedeni dışında bir nedene yükleme. Örneğin, sizi heyecanlandıran şey gerçekte içtiğiniz on fincan kahvedir, ancak siz heyecanınızın nedeni olarak derste anlatılanları düşünebilirsiniz.

yansıtma (varsayma benzerlik). İnsanların başkalarının kendilerine benzer olduğunu varsaymaları eğilimi. Özellikle etnik köken, yaş ve eğitim gibi demografik özellikleri paylaştıkları zaman bu eğilim açıkça görülmektedir.

yaygınlık (**fikir birliği**). Bir duruma tepkilerinde diğer kişiler arasında bulunan uyumun derecesi. Kelley'e göre bu, geliştirdiği küp kuramında nedensel yüklemeler yapılırken kullanılan bilgilerin bir çeşidi.

yersel yönelim. Etkileşimde bulunan insanlar arasındaki yönelim açısı. Sommer bir masada aynı cinsten arkadaşların köşelere, karşıt cinslerden arkadaşların ise yan yana oturmak eğiliminde olduklarını göstermiştir.

yetkeci lider. Grup politika ve etkinliklerini kendisi belirleyen ve üyelerin çalışmaları ve çalışma arkadaşlarının seçimini kendisi düzenleyen lider. Bu liderlik biçemi, verimin büyük ölçüde artmasına karşın üyeler arasında uyumsuzluklara da yol açar.

yoğunluk. Bir çevrede her organizmanın payına düşen alan büyüklüğünün fiziksel ölçüsü.

yoğunluk-yeğinlik. Freedman'ın yüksek yoğunluğun insanların toplumsal durumlara karşı gösterdikleri alışılmış tepkilerin yeğinliğini arttırdığına ilişkin görüşü.

yön değiştirme. Saldırganlığın gerçek engellenme ya da rahatsızlık kaynağı dışında bir hedef üzerinde açığa vurulması. Yön değiştirmenin nedeni genelde ya gerçek engellenme kaynağının ulaşılamaz olması ya da bu başka hedefe karşı saldırganlığı kontrol için koşulların daha elverişli olmasıdır.

yükleme. İnsanların tutum ya da davranışların nedenlerine ilişkin çıkarsamalarda bulundukları sürecin adı. Yükleme kuramı bu yüklemelerin belirlendiği ilkeleri ve yaptıkları etkiyi açıklama amacı güder.

zıtlaştırma. Bireyin kendi tutumsal konumundan çok farklı tutumsal konumları, gerçekte olduklarında daha da farklı algılaması eğilimi.

zincir. Herhangi iki kişinin yalnızca belirlenmiş bir tek başka kişi ile iletişim kurabildiği ve geriye kalan kişilerden her birinin iki başka kişi ile iletişim kurabildikleri iletişim örüntüsü ya da ağı türü.

KAYNAKÇA

ABEL, E.L. 1977. The relationship between cannabis and violence: A review. *Psychological Bulletin, 84,* 193-211.

ABELSON, R.P., 1959. Modes of resolution of belief dilemmas. *Conflict Resolution, 3,* 343-352.

ADAMS, J.S., 1966. Injustice in social exchange. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology.* Vol. 2. New York: Academic Press.

ADERMAN, D. Elation, depression, and helping behavior. 1972. *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 91-101.

AIELLO, J.R. & AIELLO, T. 1974. The development of personal space: proxemic behavior of children 6 through 16. *Human Ecology, 2,* 177-189.

AIELLO, J.R. & COOPER R.E. 1972. The use of personal space as a function of social affect. *Proceedings of the 80 th Annual Convention of the American Psychology Association, 7,* 207-208.

AIELLO, J.R. & JONES, S.E. 1971. Field study of the proxemic behavior of young children in three subcultural groups. *Journal of Social Psychology, 19,* 351-356.

ALLEE, W.C., & MASURE, R.H. 1963. A comparison of maze behavior in paired and isolated shelf-parakeets (Melopsittacus undulatus Shaw) in a two-alley problem box. *Journal of Comparative Psychology, 22,* 131-155.

ALLEN, V.L. 1964. Uncertainty of outcome and post-decision dissonance reduction. In L. Festinger (ed.), *Conflict, decision, and dissonance.* Stanford, Calif.: Stanford.

ALLEN, V. L., & LEV N, J.M. 1971. Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology, 7,* 48-58.

ALLGEIER, A.R. & BYRNE, D. 1973. Attraction toward the opposite sex as a determinant of physical proximity. *Journal of Social Psychology, 90,* 213-219.

ALLPORT, F.H. 1920. The influence of the group upon association and thought. *Journal of Experimental Psychology, 3,* 159-182.

ALLPORT, F.H. 1924. *Social psychology.* Boston: Riverside Editions, Houghton Mifflin.

ALTMAN, I. & HAYTHORN, W.W. 1965. Interpersonal exchange in isolation. *Sociometry, 28,* 411-426.

ALTMAN, I. & TAYLOR, D.A. 1973. *Social penetration: The development of interpersonal relationships.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

ANDERSON, N.H. 1965. Averaging vs. adding as a stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Experimental Psychology, 70,* 394-400.

ANDERSON, N.H. 1966. Component ratings in impression formation. *Psychonomic Science,* 6, 279-280.

ANDERSON, N.H. 1965. Primacy effects in personality impression formation using a generalized order effect paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 2,* 1-9.

ANDERSON, N.H. 1968. Application of a linear-serial model to a personality-impression task using special presentation. *Journal of Personality and Social Psychology, 10,* 354-362.

ANDERSON, N.H. 1968. Likableness ratings of 555 personality-trait words. *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* 272-279.

ANDERSON, N.H.1959. Test of a model for opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 371-381.

ANDERSON, N.H. & HUBERT, S. 1963. Effects of concomitant verbal recall on order effects in personality impression formation. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 2,* 379-391.

APSLER, R. 1975. Effects of embarrassment on behavior toward other. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 145-153.

APSLER, R. & SEARS, D.O. 1968. Warning, personal involvement, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* 162-166.

ARDREY, R. 1966. *The territorial imperative.* Nw York: Atheneum.

ARMSTRONG, E.A. 1965. *Bird display and behaviour: An introduction to the study of bird psychology,* 2nd ed. New York: Dover.

ARONSON, E. & CARLSMITH, J.M. 1963. The effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 66, 584-588.

ARKIN, R.M. & DUVAL, S. 1975. Focus of attention and causal attributions of actors and observers. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 427-438.

ARONSON, E. 1972. *The Social Animal.* San Francisco: W.H. Freeman.

ARONSON, E. & LINDER, D. 1965. Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology, 1,* 156-171.

ARONSON, E., TURNER, J. & CARLSMITH, J.M. 1963. Communicator credibility and communication discrepancy. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 31-36.

ASCH, S.E. 1946. Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,* 258-290.

ASCH, S.E. 1951. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. In H. Guetzkow (ed.), *Group, leadership and men.* Pittsburgh, Pa.: Carnegie Press.

ASHMORE, R.D. 1970. Prejudice: Causes and cures. In B.E. Collins (ed.), *Social Psychology.* Reading, Mass.: Addison-Wesley.

BANDLER, R.J., MADARAS, G.R. & BEM, D.J. 1968. Self-observation as a source of pain perception. *Journal of Personality and Social psychology, 9,* 205-209.

BANDURA, A., ROSS, D. & ROSS, S. 1961. Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63,* 575-582.

BANDURA, A., ROSS, D. & ROSS, S. 1963a. Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 66, 3-11.

BAREFOOT, J. & STRAUB, R. 1971. Opportunity for information search and the effect of false heart rate feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 17.*

154-157.
BARKER, R.G., DEMBO, T. & LEWIS, K. 1941. Frustration and regression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare, 18*, No.1.
BARON, R.A. 1971a. Aggression as a function of magnitude of victim's pain cues, level of prior anger arousal, and aggressor-victim similarity. *Journal of Personality and Social Psychology, 18* (1), 48-54.
BARON, R.A. 1974a. Aggression as a function of victim's pain cues, level of prior anger arousal, and exposure to an aggressive model. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 117-124.
BARON, R.A. 1971b. Magnitude of victim's pain cues and level of prior anger arousal as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 236-243.
BARON, R.A. 1971. Reducing the influence of an aggressive model: The restraining effects of discrepant modeling cues. *Journal of Personality and Social Psychology, 20*, 240,.245.
BARON, R.A. 1972. Reducing the influence of an aggressive model: The restaining effects of peer censure. *Journal of Experimental Social Psychology, 8*, 266-275.
BARON, R.A., & BELL, P.A. 1975. Aggression and heat: Mediating effects of prior provocation and exposure to an aggressive model. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 825-832.
BARON, R.A. & BELL, P.A. 1976. Aggression and heat: The influence of ambient temperature, negative affect, and a cooling drink on physical aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 245-255.
BARON, R.A. & KEPNER, C.R. 1970. Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 335-344.
BARON, R.S., DION, K. L., BARON, P. & MILLER, N. 1970. Group norms, elicited values and risk-taking. Unpublished manuscript. University of Minnesota.
BAR-TAL, D. & SAXE, L. 1976. Perceptions of similarly and dissimilarly attractive couples and individuals. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (6), 772-781.
BASSILI, J.N. 1976. Temporal and spatial contingencies in the perception of social events. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (6), 680-685.
BATESON, N. 1966. Familiarization, group discussion, and risk-taking. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 119-129.
BAUM, A. & VALINS, S. 1977. *Architecture and social behavior: Psychological studies of social density*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
BAVELAS, A., HASTORF, A.H., GROSS, A.E. & KITE, W.R. 1965. Experiments on the alteration of group structure. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 55-70.
BAXTER, J.C. 1970. Interpersonal spacing in natural settings. *Sociometry, 33*, 444-456.
BECKER, L.B., McCOMBS, M.E., McLEOD, M.M. 1975. The development of political cognitions. In S.H. Chaffee (ed.), *Political communication: Issues and strategies for research*. Beverly Hills: Stage.
BECKMAN, L. 1970. Effects of students' performance on teachers' and observers' attributions of causality. *Journal of Educational Psychology, 61*, 76-82.
BEM, D.J. 1965. An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Psychology, 1*. 199-218.
BEM, D.J. 1967. Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74*, 183-200.

BEM, D.J. 1972. Self-perception theory. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, (vol. 6). New York: Academic Press.

BEM, D. J., WALLACH, M.A. & KOGAN, N. 1965. Group decision making under risk of aversive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 453-460.

BENHAM, T.W. 1965. Polling for a presidential candidate: Some observation of the 1964 campaign. *Public Opinion Quarterly, 29*, 185-199.

BERELSON, B.R., LAZERSFELD, P.F., AND McPHEE, W.N. 1954. *Voting: A study of opinion formation in a presidential election.* Chicago: University of Chicago Press.

BERKEV C. T., AND GLASGOW, R. 1973. Boundary conditions of false heartrate feedback effects on avoidance behavior: a resultion of discrepant results. *Behavior research and therapy, 11*, 171-177.

BERKOWITZ, L. 1954. Group standards, cohesiveness, and productivity. *Human Relations*, 7, 509-519.

BERKOWITZ, L. 1968. Responsibility, reciprocity, and social distance in help-giving: An experimental investigation of English social class differences. *Journal of Experimental Social Psychology, 4*, 46-63.

BERKOWITZ, L. 1965. Some aspects of observed aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 2* (3), 359-369.

BERKOWITZ, L. 1970. The contagion of violence. In W.J. Arnold and M.M. Page (eds.). *Nebraska symposium on motivation.* Lincoln: University of Nebraska Press.

BERKOWITZ, L. & ALIOTO, J.T. 1973. The meaning of an observed event as a determinant of its aggressive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 206-217.

BERKOWITZ, L. & COTTINGHAM, D.R. 1960. The interest value and relevance of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 60*, 37-43.

BERKOWITZ, L. & DANIELS, L.R. 1964.Responsibility and dependency. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 427-436.

BERKOWITZ, L. & GEEN, R.G. 1966. Film violence and the cue properties of available targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3 (5), 525-530.

BERKOWITZ, L. & GEEN, R.G. 1967. Stimulus qualities of the target of aggression. A further study. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 364-368.

BERKOWITZ, L. & LePAGE, A. 1967. Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 202-207.

BERKOWITZ, L. & RAWLINGS, E. 1963. Effects of film violence on inhibitions against subsequent aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology 66* (5), 405-412.

BERMAN, J.S. & KENNY, D.A. 1976. Correlational bias in observer ratings. *Journal of Personality and Social Psychology, 34* (2), 263-273.

BERSCHEID, E., BROTHEN, T. & GRAZIANO, W. 1976. Gain-loss theory and the "Law of Infidelity": Mr. Doting versus the admiring stranger. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (6), 709-718.

BERSCHEID, E., DION, K., WALSTER, E. & WALSTER, G.W. 1971. Physical attractiveness and dating choice: A test of the matching hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 173-189.

BERSCHEID, E. & WALSTER, E. 1974. A little bit about love.In T.L. Huston (ed.), *Foundations of interpersonal attractive.* New York: Academic Press.

BERSCHEID, E. & WALSTER, E. 1967. When does a harm-doer compensate a victim? *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 435-411.

BICKMAN, L. 1971. The effect of another bystander's ability to help on bystander intervention in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 367-379.

BLACK, T.E. & HIGBEE, K.L. 1973. Effects of power, threat, and sex on exploitation. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 382-388.

BLANCHARD, F.A., ADELMAN, L. & COOK, S.W. 1975. Effect of group success and failure upon interpersonal attraction in cooperating interracial groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (6), 1020-1030.

BLANCHARD, F.A. & COOK, S.W. 1976. Effects of helping a less competent member of a cooperating interracial group on the development of interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 34* (6), 1245-1255.

BLANCHARD, F.A., WEIGEL, R.H. & COOK, S.W. 1975. The effect of relative competence of group members upon interpersonal attraction in cooperating interracial groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 32* (3), 519-530.

BLANK, A. 1968. Effects of group and individual condition on choice behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 294-298.

BLEDA, P.R. 1974. Toward a clarification of the role of cognitive and affective processes in the similarity-attraction relationship. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (3), 368-373.

BOCHNER, S., INSKO, C.A. 1966. Communicator discrepancy, source credibility, and opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 614-621.

BOND, M.H. & DUTTON, D.G. 1975. The Effect of interaction anticipation and experience as a victim on aggressive behavior. *Journal of Personality, 43* (3).

BOOTH, A. & COWELL, J. 1974. The effects of crowding upon health. Paper presented at the American Population Association Meetings, New York.

BORING, E.G. & TITCHENER, E.B. 1923. A model for the demonstration of facial expression. *American Journal of Psychology, 34*, 471-485.

BREHM, J.W. 1966. A theory of psychological reactance. New York: Academic Press.

BREHM, J.W. 1956. Post-decision changes in desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 348-389.

BREHM, J.W. & JONES, R.A. 1970. The effect on dissonance of surprise consequences. *Journal of Experimental Social Psychology, 6*, 420-431.

BREHM, J.W. & SENSENIG, J. 1966. Social influence as a function of attempted and implied usurpation of a choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 703-707.

BRICKMAN, P., MEYER, P. & FREDD, S. 1975. Effects of varying exposure to another person with familiar or unfamiliar thought processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 261-270.

BROADBENT, D.E. 1957. Effects of noise on behavior. In. C.M. Harris (ed.), *Handbook of noise control*. New York: McGraw-Hill.

BROCK, T.C. & BALLOUN, J.L. 1967. Behavioral receptivity to dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 413-428.

BROCK, T.C. & BECKER, L.A. 1965. Ineffectiveness of "overheard" counterpropaganda. *Journal of Personality and Social Psychology, 2*, 654-660.

BROCKNER, J. & SWAP, W.C. 1976. Effects of repeated exposure and attitudinal similarity on self-disclosure and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (5), 531-540.

BROPHY, I.N. 1946. The luxury of anti-Negro prejudice. *Public Opinion Quarterly*, 9, 456-466.

BRUNER, J.S., SHAPIRO, D. & TAGIURI, R. 1958. The meaning of traits in isolation and in combination. In R. Tagiuri and L. Petrullo (eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, Calif.: Stanford.

BRUNER, J.S. & TAGIURI, R. 1954. The perception of people. In G. Lindzey (ed.), *Handbook of social psychology*, Vol. 2, Reading, Mass.: Addison-Wesley.

BRYAN, J.H. & TEXT, N.A. 1967. Models and helping: Naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 400-407.

BURNSTEIN, E. 1967. Sources of cognitive bias in the representation of simple social structures: Balance, minimal change, positivity, reciprocity, and the respondent's own attitude. *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 36-48.

BURNSTEIN, E. & VINOKUR, A. 1973. Testing two classes of theories about group induced shifts in individual choice. *Journal of Experimental Social Psychology, 9,* 123-137.

BURNSTEIN, E. & VINOKUR, A. 1975. What a person thinks upon learning he has chosen differently from others: Nice evidence for the persuasive-arguments explanation of choice shifts. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 412-426.

BUSS, A.H. 1961. *The psychology of aggression.* New York: John Wiley & Sons.

BUSS, A.H., BOOKER, A. & BUSS, E. 1972. Firing a weapon and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 296-302.

BYRNE, D. 1961. Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62* , 713-715.

BYRNE, D., ERVIN, C.R. & LAMBERTH, J. 1970. Continuity between the experimental study attraction and real-life computer dating. *Journal of Personality and Social Psychology, 16* (1), 157-165.

BYRNE, E. & NELSON, D. 1964. Attraction as a function of attitude similarity-dissimilarity: The effect of topic importance. *Psychonomic Science, 1,* 93-94.

BYRNE, D. & WOND, T.J. 1962. Racial prejudice, interpersonal attraction and assumed dissimilarity of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65,* 246-253.

CALHOUN, J.B. 1962. Population density and social pathology. *Scientific American, 206,* 139-148.

CAMPBELL, ANGUS, 1971. *White attitudes toward black people.* Ann Arbor: Institude for Social Research.

CAMPBELL, A., CONVERSE, P.E., MILLER, W.E. & STOKES, D.E. 1960. *The American voter.* New York: John Wiley & Sons.

CAMPBELL, D.T. & STANLEY, J.C. 1963. *Experimental and quasi-experimental designs for research.* Chicago: Rand McNally.

CARLSMITH, J.M., COLLINS, B.E & HELMREICH,R.L. 1966. Studies in foreced compliance: I. The effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role-playing and anonymous essay writing. *Journal of Personality and Social Psychology, 4,* 1-13.

CARLSMITH, J.M., ELLSWORTH, P. & WHITESIDE, J. 1969. Guilt, confession and compliance. Unpublished manuscript, Stanford University.

CARLSMITH, J.M. & FREEDMAN, J.L. 1968. Bad decisions and dissonance: Nobody's perfect. In R. Abelson et al. (eds.), *Theories of congnitive consistency.* Chicago: Rand McNally.

CARLSMITH, J.M. & GROSS, A.E. 1969. Some effects of guilt on compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 11,* 232-239.

CARLSMITH, J.M., LEPPER M. & LANDAUER, T.K. 1969. Two processes in children's obedience to adult requests. Unpublished manuscript, Stanford University.

CARVER, C.S. 1974. Facilitation of physical aggression through objective self-awareness. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 365-370.

CARTER, D. & STRICKLAND, D. 1975. *TV violence and the child.* New York: Russell Sage.

CHAIKIN, A.L. & DARLEY, J.M. 1973. Victim or perpetrator?: Defensive attribution of

responsibility and the need for order and justice. *Journal of Personality and Social Psychology, 25* (2), 268-275.
CHAIKIN, A.L. & DERLEGA, V.J. 1974. Liking for the norm-breaker in self-disclosure. *Journal of Personality, 42* (1), 112-129.
CHAPMAN, A.J. 1973. Social facilitation of laughter in children. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*, 528-541.
CHEN, S.C. 1937. Social modification of the activity of ants in nest-building. *Physiological Zoology, 10*, 420-436.
CHRISTIAN, J.J. 1968. Endocrine adaptive mechanisms and the physiologic regulation of population growth. In Mayer and Van Gelder (eds.), *Physiological mammology*. New York: Academic Press.
CHRISTIAN, J.J. 1950. The adreno-pituitary system and population cycles in mammals. *Journal of Mammology, 31*, 247-259.
CHRISTIAN, J.J., GLYGER, V. & DAVIS, D. 1960. Factors in the mass mortality of a herd of sika deer *carvus nippon*. *Chesapeake Science, 1*, 79-95.
CIALDINI, R.B., BRAVER, S.L. & LEWIS, S.K. 1974. Attributional bias and the easily persuotded other. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (5), 631-637.
CIALDINI, R.B., LEVY, A., HERMAN, P. & EVENBECK, S. 1973. Attitudinal politics: The strategy of moderation. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 100-108.
CIALDINI, R.B., VINCENT, J.E., LEWIS, S.K., CATALAN, J., WHEELER, D. & DARBY, B.L. 1975. Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 206-215.
CITRIN, J. 1974. Comment: The political relevance of trust in government. *The American Political Science Review, 68* (3), 973-988.
CLARK, R.D., III. & WORD, L.E., 1971. A case where the bystander did help. Paper presented at the meeting of the Eastern Psychological Association, New York.
CLARK, R.D., III & WORLD, L.E. 1974. Where is the apathetic bystander? Situational characteristics of the emergency. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 279-287.
CLINE, V.B. 1964. Interpersonal perception. In B.A. Maher (ed.), *Progress in Experimental Personality Research*. Vol. I. New York: Academic Press.
CLORE, G.L., WIGGINS, N. & ITKIN, S. 1975. Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (4), 706-712.
COHEN, S., GLASS, D.C. & SINGER, J.E. 1973. Apartment noise, auditory discrimination, and reading ability in children. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*, 407-422.
COHEN, D., WHITMYRE, J.W. & FUNK, W.H. 1960. Effect of group cohesiveness and training upon creative thinking. *Journal of Applied Psychology, 44*, 319-322.
COLEMAN, J.F., BLAKE, R.R. & MOUTON, J.S. 1958. Task difficulty and conformity pressures. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57*, 120-122.
COLLINS, B.E. & HOYT, M.F. 1972. Personal responsibility-for-consequences: An integration and extension of the "forced compliance" literature. *Journal of Experimental Social Psychology, 8*, 558-593.
COMSTOCK, G., CHRISTEN, F.G., FISHER, M.L., QUARLES, R.C. & RICHARDS, W.D. 1975. *Television and human behavior: The key studies*. Santa Monica: Rand Corporation.
CONVERSE, P.E. 1964. The nature of belief systems in mass publics. In D.E. Apter (ed.), *Ideology and Discontent*. New York: Free Press of Glencoe.
COOK, S.W. 1970. Motives in a conceptual analysis of attitude-related behavior. *Ne-*

braska Symposium on Motivation, 18, 179-231.
COOPER, J. 1971. Personal responsibility and dissonance: The role of foreseen consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 18,* 354-363.
COOPER, J. & BREHM, J.W. 1971. Prechoise awareness of relative deprivation as a determinant of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 7,* 571-581.
COOPER, J., DARLEY, J.M. & HENDERSON, J.E. 1974. On the effectiveness of deviant- and conventional-appearing communicators: A field experiment. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (6), 752-757.
COOPER, J. & GOETHALS, G.R. 1974. Unforeseen events and the elimination of cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology. 29,* 441-445.
COOPER, J. & JONES, R.A. 1970. Self-esteem and consistency as determinants of anticipatory opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 312-320.
COTTRELL, N.B. 1975. Heider's structural balance principle as a conceptual rule. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (4), 713-720.
COTTRELL, N.B.,RITILE, R.H. & WACK, D.L. 1967. Presence of an audience and list type (competitional or noncompetitional) as joint determinants of performance in paired-associates learning. *Journal of Personality, 35,* 425-434.
COXBY, P.C. 1973. Self-disclosure: A literature review. *Psychological Bulletin, 79* (2), 73-91.
CRANO, W.D. 1970. Effects of sex, response order and expertise in conformity: A dispositional approach. *Sociometry, 33,* 239-252.
CRANO, W.D. & COOPER, R.E. 1973. Examination of Newcomb's extension of structural balance theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 27* (3), 344-353.
CROCKETT, W.H. 1974. Balance, agreement, and subjective evaluations of the P-O-X triads. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (1). 102-110.
CRONER, M.D. & WILLIS, R.H. 1961. Perceived differences in task competence and symmetry of dyadic influence. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 62, 705-708.
CURRAN, J.P. & LIPPOLD, S. 1975. The effects of physical attraction and attitude similarity on attraction in dating dyads. *Journal of Personality, 44* (3), 528-539.
DABBS, J.M., JR. & LEVENTHAL, H. 1966. Effects of varying the recommendations in a fear-arousing communication. *Journal of Personality and Social Psychology, 4* (5), 525-531.
DAHER, D.M. & BANIKIOTES, P.G. 1976. Interpersonal attraction and rewarding aspects of disclosure content and level. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (4). 492-496.
DASHIELL, J.F. 1930. An experimental analysis of some group effects. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 25,* 190-199.
DAVIS, J.D. 1976. Self-disclosure in an acquaintance exercise: Responsibility for level of intimacy. *Journal of Personality and Social Psychology,* 33 (6), 787-792.
DAVITZ, J.R. (ed.). 1964. *The communication of emotional meaning.* New York: McGraw-Hill.
DEAN, R.B., AUSTIN, J.A. & WATTS, W.A. 1971. Forewarning effects in persuasion: Field and classroom experiments. *Journal of Personality and Social Psychology, 18,* 210-221.
DESOTO, C.B. & KEUTHE, J.L. 1959. Subjective probabilities of interpersonal relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 95* (2).
DEUTSCH, M. 1960. The effect of motivational orientation upon trust and suspicion. *Human Relations, 13,* 122-139.

DEUTSCH, M. & COLLINS, M.E. 1951. *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

DEUTSCH, M. & GERARD, H.M. 1955. A study of normative and informational social influences upon individual judgement. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51,* 629-636.

DEUTSCH, M. & KRAUSS, R.M. 1960. The effect of threat on interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61,* 181-189.

DIENSTBIER, R.A. & MUNTER, P.O. 1971. Cheating as a function of labeling of natural arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 17,* 208-213.

DION, K. K. 1972. Physcial attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 285-290.

DION, K., BARON, R.S. & MILLER, N. 1970. Why do groups make riskier decisions than individuals? In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology,* Vol. 5, New York: Academic Press.

DION, K., BERSCHEID, E. & WALTER, E. 1972. What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24* (3), 285-290.

DITTES, J.E. 1959. Effect of changes in self-esteem upon impulsiveness and deliberation in making judgements. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 348-356.

DOHRENWEND, B.P. & DOHRENWEND, B.S. 1974. Social and cultural influences on psychopathology. *Annual Review of Psychology, 25,* 417-452.

DOLLARD, J., DOOB, J., MILLER, N., NOWRER, O. & SEARS, R. 1939. *Frustration and aggression.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

DONNERSTEIN, E. & DONNERSTEIN, M. 1975. The effect of attitudinal similarity on interracial aggression. *Journal of Personality, 43* (3), 485-502.

DONNERSTEIN, E. & DONNERSTEIN, M. 1973. Variables in interracial aggression: Potential ingroup censure. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 143-150.

DONNERSTEIN, E. & DONNERSTEIN, M. 1972b. White rewarding behavior as a function of the potential for black retaliation. *Journal of Personality and Social Psychology, 24* (3), 327-333.

DONNERSTEIN, E., DONNERSTEIN, M., SIMMONS, S. & DITRICHS, R. 1972a. Variables in interracial aggression: Anonymity, expected retaliation, and a riot. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 236-245.

DOOB, A.N. & CLIMIE, R.J. 1972. Delay of measurement and the effects of film violence. *Journal of Expeimental Social Psychology, 8,* 136-142.

DOOB, A.N. & WOOD, L. 1972. Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 156-162.

DOOB, L. 1947. The behavior of attitudes. *Psychological Review, 54,* 135-156.

DORFMAN, D.D., KEEVE, S. & SASLOW, C. 1971. Ethnic identification: A signal detection analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 18,* 373-379.

DORNBUSCH, S.M., HASTORF, A.H., RICHARDSON, S.A., MUZZY, R.E. & VREELAND, R.S 1965. The perceiver and the perceived: Their relative influence on the categories of interpersonal cognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 434-440.

DRISCOLL, R., DAVIS, K.E. & LIPETZ, M.E. 1972. Parental interference and romantic love: The Romeo & Juliet effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 1-10.

DUVAL, S. & WICKLUND, R.A. 1972. *A theory of objective self-awareness.* New York Academic Press.

EAGLY, A.H. & CHAIKEN, S. 1975. An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 32* (1), 136-144.

EAGLY, A.H. & TELAAK, K. 1972. Width of the latitude of acceptance as a determinant of attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 388-397.

EBBESEN, E.B. & BOWERS, R.J. 1974. Proportion of risky to conservative arguments in a group discussion and choice shift. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 316-327.

EBBESEN, E.B., DUNCAN,B. & KONECNI, V.J. 1975. Effects of content of verbal aggression on future verbal aggression: a field experiment. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 192-204.

EHRLICH, D., GUTTMAN, I., SCHONBACH, P. & MILLS, J. 1957. Post-decision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 54*, 98-102.

EKMAN, P. & FRIESEN, W.V. 1971. Constant across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 124-129.

EKMAN, P. & FRIESEN, W.V. 1974. Detecting deception from body or face. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 288-298.

EKMAN, P., FRIESEN, W.V. & SCHERER, K. *(in press.)* Body movements and voice pitch in deceptive interaction. *Semiotica.*

EKMAN, P., SORENSON, E.R. & FRIESEN, W.V. 1969. Pan-cultural elements in facial displays of emotions. *Science, 164*, 86-88.

ELLSWORTH, P. & CARLSMITH, J.M. 1973. Eye contact and gaze aversion in an aggressive encounter. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 280-292.

ELLSWORTH, P., CARLSMITH, J.M. & HENSON, A. 1972. The stare as a stimulus to flight in human subjects: A series of field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 302-311.

ESSER, J.K. & KOMORITA, S.S. 1975. Reciprocity and concession making in bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 864-872.

ETTINGER, R.F., MARINO, C.J. ENDLER, N.S., GELLER, S.H. & NATZIUK, T. 1971. Effects of agreement and correctness on relative competence and conformity. *Journal of Personality and Social Psychology, 19*, 204-212.

EVANS, R.I., ROZELLE, R.M.,LASATER, T.M., DEMBROSKI, T.M. & ALLEN,B.P. 1970. Fear arousal, persuasion, and actual versus implied behavioral change: New perspective utilizing a real-life dental hygiene program. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 220-227.

FELDMAN, N.S., HIGGINS, E.T., KARLOVAC, M. & RUBLE, D.N. 1976. Use of consensus information in causal attributions as a function of temporal presentation and availability of direct information. *Journal of Personality and Social Psychology, 34* (4), 694-698.

FELIPE, N.J. & SOMMER, R. 1966. Invasions of personal space. *Social Problems, 14*, 206-214.

FESHBACH, S. 1970. Aggression. In Musser (ed.), *Carmichael's manual of child psychology*, Vol. 2, New York: John Wiley& Sons.

FESHBACH, S. 1972. Reality and fantasy in filmed violence. In. J.P.Murray, E.A. Rubinstein, and G.A. Comstock (eds.), *Television and social behavior*, Vol. 2. Washington, D.C.: Government Printing Office.

FESHBACH, S. 1955. The drive-reducing function of fantasy behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 50*, 3-12.

FESHBACH, S. 1961. The stimulating versus cathartic effects of a vicarious aggressive activity. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63*, 381-385.

FESHBACH, S. & SINGER, R.D. 1970. *Television and aggression.* San Francisco: Jossey-Bass.

FESTINGER, L. 1954. A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7,* 117-140.

FESTINGER, L. & CARLSMITH, J. 1959. Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 203-210.

FESTINGER, L. & MACCOBY, N. 1964. On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68,* 359-366.

FESTINGER, L., RIECKEN, H.W. & SCHACHTER, S. 1956. *When prophecy fails.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

FESTINGER, L., SCHACTER, S. & BACK, K. 1950. *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing.* New York: Harper & Row.

FIEDLER, F. 1958. *Leader attributes and group effectiveness.* Urbana: University of Illinois Press.

FIEDLER, F. 1971. *Leadership.* New York: General Learning Press.

FILTER, T.A. & GROSS, A.E. 1975. Effects of public and private deviancy on compliance with a request. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 553-559.

FINKELMAN, J.M. & GLASS, D.C. 1970. Reappraisal of the relationship between noise and human performance by means of a subsidiary task measure. *Journal of Applied Psychology, 54,* 211-213.

FIRESTONE, I.J., KALMAN, J.K. & RUSSEL, J.C. 1973. Anxiety, read, and affiliation with similar-state versus dissimilar-state others: Misery sometimes loves nonmiserable company. *Journal of Personality and Social Psychology, 26,* 409-414.

FISCHER, C.S. 1976. *The urban experience.* New York: Harcourt Brace.

FISHBEIN, M. & HUNTER, R. 1864. Summation versus balance in attitude organization and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 69,* 505-510.

FISHER, J.D. & BYRNE, D. 1975. Too close for comfort: Sex differences in response to invasions of personal space. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 15-21.

FISHER, S. & LUBIN, A. 1958. Distance as a determinant of influence in a two-person serial interaction situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 56,* 230-238.

FLANDERS, J.P. & THISTLEWAITE, D.L. 1967. Effects of familiarization and group discussion upon risk-taking. *Journal of Personality and Social Psychology, 5,* 91-97.

FOLKES, V.S. & SEARS, D.O. 1977. Are likers liked best? *Journal of Experimental Social Psychology,* 13.

FONTAINE, G. 1975. Causal attribution in simulated versus real situations: When are people logical, when are they not? *Journal of Personality and Social Psychology, 32*(6), 1021-1029.

FRAGER, R. 1970. Conformity and anticonformity in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 203-210.

FRASER, C., GOUGE, C. & BILLIG, M. 1971. Risky shifts, cautious shifts, and group polarization. *European Journal of Social Psychology, 1,* 7-30.

FREEDMAN, J.L., 1963. Attitudinal effects of inadequate justification. *Journal of Personality, 31,* 371-385.

FREEDMAN, J.L. 1975. *Crowding and behavior.* New York: Viking Press.

FREEDMAN, J.L. 1964. Involvement, discrepancy, and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64,* 290-295.

FREEDMAN, J.L. 1965. Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 1,* 145-155.

FREEDMAN, J.L. 1965. Preference for dissonance information. *Journal of Personality and Social Psychology, 2,* 287-289.
FREEDMAN, J.L. & DOOB, A.N. 1968. *Deviancy.* New York: Academic Press.
FREEDMAN, J.L. & FRASER, S.C. 1966. Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4,* 195-202.
FREEDMAN, J.L., HESHKA, S. & LEVY, A. 1975. Population density and pathology: Is there a relationship? *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 539-552.
FREEDMAN, J.L., KLEVANSKY, S. & EHRLICH, P. 1971. The effect of crowding on human task performance. *Journal of Applied Socal Psychology, 1,* 7-25.
FREEDMAN, J.L., LEVY, A.S., BUCHANAN, R.W. & PRICE, J. 1972. Crowding and human aggressiveness. *Journal of Experimental Social Psychology, 8,* 528-548.
FREEDMAN, J.L. & SEARS, D.O. 1965. Warning, distraction and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 262-265.
FREEDMAN, J.L. & STEINBRUNER, J.D. 1964. Perceieved choice and resistance to persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 68. 678.
FREEDMAN, J.L., WALLINGTON, S. & BLESS, E. 1967. Compliance without pressure: The effect of guilt. *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 117-124.
FRENCH, J.R.P., JR. 1944. Organized and unorganized groups under fear and frustration. *University of Iowa studies: Studies in child welfare.* Iowa City: University of Iowa.
FRIEDLAND, N., ARNOLD, S.E. & THIBAUT, J. 1974. Motivationalbases in mixed-motive interactions: The effects of comparison levels. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 188-199.
FRIEDMAN, H. 1976. Effects of self-esteem and expected duration of interaction on liking for a highly rewarding partner. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (6), 686-690.
FRIEDRICH, L.K. & STEIN, A.H. 1973. Aggressive and prosocial television programs and the natural behavior of preschool children. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 38* (4, Serial No. 151).
FRIEZE, I., & WEINER, B. 1973. Cue utilization and attributional judgments for success and failure. *Journal o, Personality.*
GAGE,N.L. 1952. Judging interests from expressive behavior. *Psychology Monographs. 66* (18, Whole No. 350).
GALLE, O.R., GOVE, W.R. & McPHERSON J.M. 1972. Population density and pathology: What are the relations for man. *Science, 176,* 23-30.
GALLO, PS. 1966. Effects of increased incentives upon the use of threat in bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology, 4,* 14-20.
GALLO, P.S. & SHEPOSH, J. 1971. Effects of incentive magnitude on cooperation in the prisoner's dilemma game: A reply to Gumpert, Deutsch, and Epstein. *Journal of Personality and Social Psychology, 19,* 42-46.
GATES, M.F. & ALLEE, W. C. 1933. Conditioned behavior of isolated and grouped cockroaches on a simple maze. *Journal of Comparative Psychology, 15,* 331-358.
GEEN, R.G. & O'NEAL, E.C. 1969. Activation of cue-elicited aggression by general arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 11,* 289-292.
GEEN, R.G. & PIGG, R. 1970. Acquisition of an aggressive response and its generalization to verbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 165-170.
GEEN, R. G., STONNER, D. & SHOPE, G.L. 1975. The facilitation of aggression by aggression: Evidence against the catharsis hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 721-726.
GERARD, H.B. 1963. Emotional uncertainty and social comparison. *Journal of Abnor-*

mal and Social Psychology, 66, 568-573.

GERARD, H.B., CONOLLEY, E.S. & WILHELMY, R.A. Compliance, justification, and cognitive change. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology.* New York: Academic Press.

GERARD, H.B. & RABBIE, J.M. 1961. Fear and social comparison. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62,* 586-592.

GERARD, H.B. WILHELMY, R.A. & CONNOLLEY, E.S. 1968. Conformity and group size. *Journal of Personality and Social Psychology, 8,* 79-82.

GERGEN, K.J., ELLSWORTH, P., MUSLACH, C. & SEIPEL, M. 1975. Obligation, donor resources, and reactions to aid in three cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 390- 400.

GIBB, C. 1969. Leadership. In G. Lindzay and E. Aronson (eds.) *Handbook of social psychology,* 2nd edition, Vol. 4. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

GINTER, G. & LINDSKOLD, S. 1975. Rate of participation and expertise as factors influencing leader choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 1085-1089.

GLASS, D.C. & SINGER, J.E. 1972. *Urban stress.* New York: Academic Press.

GOLDSTEIN, J.H. DAVIS, R.W. & HERMAN, D. 1975. Escalation of aggression: Experimental studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*(1), 162-170.

GORANSON, R.E. & BERKOWITZ, L. 1966. Reciprocity and responsibility reactions to prior help. *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 227-232.

GORANSON, R.E. & KING, D. 1977. Rioting and daily temperature: Analysis of the U.S. riots in 1967. Unpublished manuscript. York University, Toronto, 1970. Cited inR.A. Bacon and D. Byrne, *Social psychology,* 2nd edition. Boston: Allyn-Bacon.

GRABER, D.A. 1976. Press and TV as opinion resources in presidential campaigns. *Public Opinion Quarterly, 40* (Fall), 285-303.

GRAMZA, A.F. 1967. Responses of brooding nighthawks to a disturbance stimulus. *Auk, 84* (1), 72-86.

GRANBERG, D. & BRENT, E.E., JR. 1974. Dove-Hawk placements inthe 1968 election: Application of social judgment and balance theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (5), 687-695.

GREELEY, A.M. & SHEATSLEY, P.B. 1971. Attitudes toward racial integration. *Scientific American, 223,* 13-19.

GREENBERG, M.S. & FRISCH, D.M. 1972. Effects of intentionality on willingness to reciprocate a favor. *Journal of Experimental Social Psychology, 8,* 99-111.

GREENWALD, A.G. 1975. On the inconclusiveness of "crucial" cognitive tests of dissonance versus self-perception theories. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 490-499.

GREENWALD, A.G. & SAKUMURA, J.S. 1967. Attitude and selective learning: Where are the phenomena of yesteryear? *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 387-397.

GRIFFIT, W. & VEITCH, R. 1971. Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17,* 92-98.

GRUSEC, J.E. & SKUBISKI, S. 1970. Model nurturance, demand characteristics of the modeling experiment and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 353-359.

GUETZKOW, H. & SIMON, H.A. 1955. The impact of certain communication nets upon organization and performance in task-oriented groups. *Management Science, 1,* 233-250.

GUILFORD, J.P. 1929. An experiment in learning to read facial expression. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 24*, 191-202.

GUMPERT, P., DEUTSCH, M. & EPSTEIN, Y. 1969. Effect of incentive magnitude on cooperation in the prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 66-69.

GURWITZ, S.B., PANCIERA, L. 1975. Attributions of freedom by actors and observers. *Journal of Personality and Social Psychology, 32* (3), 531-539.

GUYER, M. & RAPOPORT, A. 1970. Threat in a two-person game. *Journal of Experimental Social Psychology, 6*, 11-25.

HAEFNER, D.P. October 7, 1964. The use of fear arousal in dental health education. Paper presented at the meeting of the American Public Health Association.

HALL, E.T. 1966. *The hidden dimension.* Garden City, N.Y.: Doubleday.

HALL, E.T. 1959. *The silent language.* Garden City, N.Y.: Doubleday.

HALL,K.R.L. 1960. Social vigilance behaviour of the chacma baboon. Papio ursinus. *Behaviour, 16* (3, 4), 261-294.

HAMILTON, D.L. & FALLOT, R.D. 1974. Information salience as a weighting factor in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (4), 444-448.

HAMILTON, D.L. & HUFFMAN, L.J. 1971. Generality of impression-formation processes for evaluation and nonevaluation judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 20*, 200-207.

HAMILTON, D.L., ZANNA, M.P. 1974. Context effects in impression formation: Changes in connotative meaning. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (5), 649-654.

HAMILTON, D.L. & ZANNA, M.P. 1972. Differential weighting favorable and unfavorable attributes in impressions of personality. *Journal of Experimental Research in Personality, 6*, 204-212.

HANSEN, R.D., & DONOGHUE, J.M. 1977. The power of consensus: information derived from one's own and others' behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 294-302.

HARDING, J. & HOGREFE, R. 1952. Attitudes of white department store employees toward Negro co-workers. *Journal of Social Issues, 8*, 18-28.

HARRIS, V.A. & JELLISON, J. M. 1971. Fear-arousing communications, false physiological feedback, and the acceptance of recommendations. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 269-279.

HARTMAN, D.P. 1969. Influence of symbolically modeled instrumental aggression and pain cues on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 11* (3), 280-288.

HARTNETT, J.J., BAILEY, K.G. & GIBSON, F.W., JR. 1970. Personal space as influenced by sex and type of movement. *Journal of Psychology, 76*, 139-144.

HARVEY, J.H. & SMITH, W.P. 1977. *Social psychology - An attributional approach.* St. Louis: C.V. Mosby.

HEBERLEIN, T.A. & BLACK, J.S. 1976. Attitudinal specificty and the prediction of behavior in a field setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (4), 474-479.

HEIDER, F. 1958. *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley.

HEIDER, F. & SIMMEL, M. 1944. An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology, 57*, 243-259.

HENCHY, T. & GLASS, D.C.1968. Evaluation apprehension and the social facilitation of dominant and subordinate responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 446-454.

HIGBEE, K.L. 1969. Fifteen years of fear arousal: Research on threat appeals 1953-1968. *Psychological Bulletin, 72*, 426-444.

HIMMELFARB, S. & ARAZI, D. 1974. Choice and source attractiveness in exposure to discrepant messages. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 516-527.

HODGES, B.H. 1974. Effect of valence on relative weighting in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 39* (3), 378-381.

HOFFMAN, L.R. & MAIER, N.R.F. 1961. Quality and acceptance of problem solutions by members of homogeneous and heterogeneous groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62*, 401-407.

HOKANSON, J.E. 1961. Vascular and psychogalvanic effects of experimentally aroused anger. *Journal of Personality, 29*, 30-39.

HOKANSON, J.E. & BURGESS, M. 1962. The effects of three types of aggression on vascular processes. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64*, 446-449.

HOLMES, D.S. 1972. Aggression, displacement and guilt. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 296-301.

HOMANS, G.C. 1965. Group factors in worker productivity. In H. Proshansky and L. Seidenberg (eds.), *Basic studies in social psychology*. New York: Holt.

HOMANS, G.C. 1961. *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt Brace.

HOPKINS, J.R. Sexual behavior in adolescence. *Journal of Social Issues*, 1977, 33 (2).

HOROWITZ, M.J., DUFF, D.F. & STRATTON, L.O. 1970. Personal space and the body buffer zone. In H.Proshansky, W. Ittelson, & L. Rivlin (eds.), *Environmental psychology: Man and his physical setting*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

HOVLAND, C.I. 1959. Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. *American Psychologist, 14*, 8-17.

HOVLAND, C.I., HARVEY, O.J. & SHERIF, M. 1957. Assimilation and contrast effects in reactions to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 55*, 224-252.

HOVLAND, C.I. & JANIS, I.L. (eds.) 1953. *Personality and persuasibility*. New Haven: Yale University Press.

HOVLAND, C.I., LUMSDAINE, A.A. & SHEFFIELD, F.D. 1949. *Experiments on mass communication*. Princeton: Princeton University Press.

HOVLAND, C.I. & PRITZKER, H.A. 1957. Extent of opinion change as a function of amount of change advocated. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 54*, 257-261.

HOVLAND, C.I. & SEARS, R.R. 1940. Minor studies in aggression: VI. Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Personality, 9*, 301-310.

HOVLAND, C.I. & WEISS, W. 1952. The influence of course credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly, 15*, 635-650.

HUNT, P.J. & HILLERY, J.M. 1972. Social facilitation at different stages in learning. Paper read at the Midwestern Psychological Association Meetings, Cleveland, Ohio.

HUSBAND, R.W. 1940. Cooperative versus solitary problem solution. *Journal of Social Psychology, 11*, 405-409.

ISEN, A.M. 1970. Success, failure, attention, and reaction to others: The warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 294-301.

ISEN, A.M., HORN, N. & ROSENHAN, D.L. 1973. Effects of success and failure on children's generosity. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 239-247.

ISEN, A.M. & LEVIN, P.F. 1972. Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 384-388.

INSKO, C.A., ARKOFF, A. & INSKO, V.M. 1965. Effects of high and low fear arousing

communications upon opinions towards moking. *Journal of Experimental Social Psychology, 1,* 256-266.

INSKO, C.A., BLAKE, R.R. & CIALDINI, R.B. 1970. Attitude toward birth control and cognitive consistency: Theoretical and practical implications of survey data. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 228-237.

JACOBS, J. 1962. *Death and life of great American cities.* London: Cape.

JAHODA, M. & WEST, P. 1951. Race relations in public housing. *Journal of Social Issues, 7,* 132-139.

JANIS, I.L. & FESHBACH, S. 1953. Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 48,* 78-92.

JANIS, I.L., KAYE, D. & KIRSCHNER, P. 1965. Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 181-186.

JANIS, I.L. & MANN, L. 1965. Effectiveness of emotional role-playing in modifying smoking habits and attitudes. *Journal of Experimental Research in Personality, 1,* 84-90.

JANIS, I.L. & RAUSCH, C.N. 1970. Selective interest in communications that could arouse decisional conflict: A field study of participants in the draft-resistance movement. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 46-54.

JANIS, I.L. & TERWILLIGER, R.F. 1962. An experimental study of psychological resistances to fear arousing ommunications. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 65, 403-410.

JECKER, J.D. 1964. The cognitive effects of conflict and dissonance. In L. Festinger (ed.), *Conflict, decision and dissonance.* Stanford, Calif.: Stanford.

JENNINGS, M.K. & NIEMI, R.G. 1974. *The political character of adolescence.* Princeton: Princeton University Press.

JOHNSON, P.B., SEARS, D.O. & McCONAHAY, J.B. 1971. Black invisibility, the press,and the Los Angeles riot. *American Journal of Sociology, 76* (4), 698-721.

JOHNSON, T.J., FEIGENBAUM, R. & WEIBY M. 1964. Some determinants and consequences of the teacher's perception of causation. *Journal of Educational Psychology, 55,* 237-246.

JONES, E.E. 1964. *Ingratiation.* New York: Appleton-Century-Crofts.

JONES, E.E., & DAVIS, K.E. 1965. From acts to dispositions. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental sociopsychology* (Vol. 2). New York: Academic Press.

JONES, E.E. & HARRIS, V.A. 1967. The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3,* 1-24.

JONES, E.E. & NISBETT, R.E. 1972. The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, N.J.: General Learning Press.

JONES, E.E., WORCHEL, S., GOETHALS, G.R. & GRUMET, J.F. 1971. Prior expectancy and behavioral extremity as determinants of attitude attribution. *Journal of Experimental Social Psychology, 7,* 59-80.

JONES, R.A. & BREHM, J.W. 1967. Attitudinal effect of communicator attractiveness when one chooses to listen. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 64-70.

JONES S.C. 1973. Self and interpersonal evaluations: Esteem theories versus consistency theories. *Psychological Bulletin, 79,* 185-199.

JONES, S.E. & AIELLO, J.R. 1973. Proxemic behavior of black and white first-, third-, and fifth-grade children. *Journal of Personality and Social Psychology, 25,* 21-27.

JOURARD, S.M. & FRIEDMAN, R. 1970. Experimenter-subject "distance" and self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology, 15* (3), 278-282.

JULIAN, J.W., REGULA, C.R. & HOLLANDER, E.P. 1967. *Effects of prior agreement from others on task confidence and conformity.* Technical Report 9, ONR Contract 4679. Buffalo, N.Y.: State University of New York.

JULIAN, J.W., RYCKMAN, R.M., AND HOLLANDER, E.P. 1966. *Effects of prior group support on conformity: An extension.* Technical Report 4, ONR Contract 4679, Buffalo, N.Y.: State University of New York.

KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A. 1973. On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80,* 237-251.

KANDEL, D. 1974. Inter- and intragenerational influences on adolescent marijuana use. *Journal of Social Issues, 30* (2), 107-135.

KAPLAN, K..J., FIRESTONE, I. J., DEGNORE, R. & MORRE, M. 1974. Gradients of attraction as a function of disclosure probe intimacy and setting formality: On distinguishing attitude oscillation from attitude change - Study One. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (5), 638-646.

KAPLAN, M. F. 1971. Context effects in impression formation: The weighted average versus the meaning-change formulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 19,* 92-99.

KAPLAN, R. & SINGER J.E. 1976. Violence and viewer aggression: A reex amination of the evidence. *Journal of Social Issues, 32* (4), 35-70.

KARAZ, V. & PERLMAN, D. 1975. Attribution at the wire: Consistency and outcome finish strong. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 470-477.

KATZ, D. 1960. The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly, 24,* 163-204.

KATZ, D., SARNOFF, I. & McCLINTOCK, C.G. 1956. Ego-defence and attitude change. *Human Relations, 9,* 27-46.

KELLEY, H.H. 1972. Attribution in social interaction. *Attribution: Perceiving the causes of behavior.* Morristown, N.J.: General Learning Press.

KELLEY, H.H. 1967. Attribution theory in social psychology. In D. Levine (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation.* Lincoln: University of Nebraska Press.

KELLEY, H.H. 1950. The warm-cold variable inthe first impressions of persons. *Journal of Personality, 18,* 431-439.

KELLEY, H.H., CONDRY, J.C., DAHLKE, A.E. & HILL, A.H. 1965. Collective behavior in stimulated panic situation. *Journal of Experimental Social Psychology, 1,* 20-54.

KELLEY, H.H., SHURE, G.H., DEUTSCH, M., FAUCHEUZ, C., LANZETTA, J.T., MOSCOVICI, S., NUTTIN, J.M., RABBIE, J.M. & THIBAUT, J.W. 1970. A comparative experimental study of negotiation behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 411-438.

KELLEY, H.H. & STAHELSKI, A.J. 1970. Errors in perception of intentions in a mixed-motive game. *Journal of Experimental Social Psychology, 6,* 379-400.

KELLEY, H.H. & VOLKART, E.H. 1952. The resistance to change of group-anchored attitudes. *American Sociological Review, 17,* 453-456.

KELLEY, H.H. & WOODRUFF, C. 1956. Members' reactions to apparent group approval of a counter-norm communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52,* 67-74.

KELLEY, S., JR. & MIRER, T.W. 1974. The simple act of voting. *The American Political Science Review, 68* (2), 572-591.

KELLOGG, R. & BARON R.S. 1975. Attribution theory, insomnia, and the reverse placebo effect: a reversal of Storms and Nisbett's finding. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 231-236.

KELMAN, H.C. 1961. Process of opinion change. *Public Opinion Quarterly, 25,* 57-78.

KENDON, A. 1967. Some functions of gaze-direction in social interaction. *Acta Psychologica, 26,* 22-63.

KEPHART, W.M. 1957. *Racial factors and urban law enforcement.* Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

KERCKHOFF, A.C. & DAVIS, K.E. 1962. Value consensus and need complementarity in mate selection. *American Sociological Review, 26,* 295-303.

KINDER, D.R. 1975. Balance theory and political person perception: asymmetry in beliefs about political leaders. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Los Angeles.

KINGDON, J.W. 1967. Politicians' beliefs about voters. *The American Political Science Review, 61* (1), 137-145.

KLECK, R.E. & RUBENSTEIN, C. 1975. Physical attractiveness, percieved attitude similarity and interpersonal attraction in a opposite-sex encounter. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (1), 107-114.

KLEINHESSELINK, R.R. & EDWARDS, R.E. 1975. Seeking and avoiding belief-discrepant information as a function of its percived refutability. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (5), 787-790.

KLOPFER, P.H. 1958. Influence of social interaction on learning rates in birds. *Science, 128,* 903-904.

KNOX, P.D. , LASATER, L. & SHUMAN R. 1974. Aggression-guilt and conditionability for aggressiveness. *Journal of Personality, 42* (2), 332-344.

KNOZ, R.E. & DOUGLAS, R.L. 1971. Trivial incentives, marginal comprehension, and dubious generalization from prisoner's dilemma studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 20,* 160-165.

KOENIG, K. 1973. False emotional feedback and the modification of anxiety. *Behavior Therapy, 4,* 193-202.

KOFFKA, K. 1935. *Principles of gestalt psychology.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.

KOGAN, N. & CARLSON, J. 1968. Group risk-taking under competitive and noncompetitive conditions in adults and children. *Journal of Education Psychology, 60,* 158-167.

KOGAN, N. & DOISE, W. 1969. Effects of anticipated delegate status on level of risk-taking in small decision-making groups. *Acta Psychologica, 29,* 228-243.

KOGAN, N. & WALLACH, M.A. 1967. Risk taking as a function of the situation, the person, and the group. In G. Mandler (ed.), *New directions in psychology,* Vol. III. New York: Holt.

KONECNI, V.J., 1972. Some effects of guilt on compliance: A field replication. *Journal of Personality and Social Psychology, 23,* 30-32

KONECNI, V.J. & DOOB, A.N. 1972. Catharsis through displacement of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 23,* 379-387.

KONECNI, V.J. & EBBESEN, E.B. 1976. Disinhibition versus the cathartic effect: Artifact and substance. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 352-365.

KONECNI, V.J.,LIBUSER, L.,MORTON, H. & EBBESEN, E.B. 1975. Effects of a violation of personal space on escape and helping responses. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 288-299.

KRAUSS, R.M., GELLER, V. & OLSON, C. September, 1976. Modalities and cues in the detection of deception. Paper presented at American Psychology Association meetings.

KRAUS, S. & DAVIS, D. 1976. *The effects of mass communication on political behavior.* University Park, Penn.: Pennsylvania State University Press.

KRAUT, R.E. 1973. Effects of social labelling on giving to charity. *Journal of Experi-*

mental Social Psychology, 9, 551-562.

KREBS, D. & ADINOLFI, A.A. 1975. Physical attractiveness, social relations, and personality style. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (2), 245-253.

KRECH, D., CRUTCHFIELD, R.S. & BALLACHEY, E.L. 1962. *Individual in society.* New York: McGraw-Hill.

KEUTHE, J.L. & WEINGARTNER, N. 1964. Male-female schemata of homosexual and nonhomosexual penitentiary inmates. *Journal of Personality, 32,* 23-31.

LAMM, H. & KOGAN, N. 1970. Risk-taking in the context of intergroup negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology, 6,* 351-363.

LANDY, D. 1972. The effects of an overheard audience's reaction and attractiveness on opinion change. *Journal of Experimental Social Psychology, 8,* 276-288.

LANDY D. & ARONSON, E. 1969. The influence of the character of the criminal and his victim on the decisions of simulated jurors. *Journal of Experimental Social Psychology, 5,* 141-152.

LANDY, D. & SIGALL, H. 1974. Beauty is talent: Task evaluation as a function of the performer's physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (3), 299-304.

LANE, I. M.& MESSÉ, L.A. 1972. Distribution of insufficient, sufficient, and oversufficient rewards: A clarification of equity theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 21,* 228-233.

LANGFIELD, H.S. 1918. The judgement of emotions from facial expressions. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 13, 162-184.

LaPIERE, R.T. 1934. Attitudes versus actions, *Social Forces, 13,* 230-237.

LARSSON, R. 1956. *Conditioning and sexual behavior in the male albino rat.* Stockholm: Almqvist & Wiksell.

LATANÉ, B. & DARLEY, J.M. 1968. Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology, 10,* 215-221.

LATANÉ, B. & RODIN, J. 1969. A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental and Social Psychology, 5,* 189-202.

LAWRENCE, D.G. 1976. Procedural norms and tolerance: A reassessment. *The American Political Science Review, 70* (1), 80-100.

LAZARSFELD, P.F., BERELSON, B. & GAUDET, H. 1948. *The People's Choice,* 2nd ed. New York: Columbia University Press.

LEAK, G.K. 1974. Effects of hostility arousal and aggressive humor on catharsis and humor preference. *Journal of Personality and Social Psychology, 30,* 736-740.

LEAVITT, H.J. 1951. Some effects of certain communication patterns on group performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46,* 38-50.

LEPPER, M.R. 1970. Anxiety and experimenter valence as determinants of social reinforcer effectiveness. *Journal of Personality and Social Psychology,* 16, 704-709.

LERNER, M.J. 1965a. The effect of responsibility and choice on a partner's attractiveness following failure. *Journal of Personality, 33,* 178-187.

LERNER, M.J. 1974. The justice motive; "equity", and "parity" among children. *Journal of Personality and Social Psychology 29,* 539-550.

LERNER, M.J. & MATTHEWS, G. 1967. Reactions to the suffering of othersunder conditions of indirect responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 5,* 319-325.

LEVENTHAL, G.S. & ANDERSON, D. 1970. Self-interest and the maintenance of equity. *Journal of Personality and Social Psychology,* 15, 57-62.

LEVENTHAL, G.S. & LANE, D.W. 1970. Sex,age and equity behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 312-216.

LEVENTHAL, G.S., MICHAELS, J.W. & SRANFORD, G. 1972. Inequity and interpersonal conflict: Reward allocation and secrecy about reward as methods of preventing conflict. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 88-102.

LEVENTHAL, H., JONES, S. & TREMBLY, G. 1966. Sex differences in attitude and behavior change under conditions of fear and specific instructions. *Journal of Experimental and Social Psychology, 2* (4), 387-399.

LEVENTHAL, H. & SINGER, R.P. 1966. Affect arousal and positioning of recommendations in persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 137-146.

LEVINGER, G. & SCHNEIDER, D.J. 1969. Test of the "Risk is a value" hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 165-170.

LEWIN, K., LIPPITT, R. & WHITE, R.K. 1939. Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates. *Journal of Social Psychology, 10*, 271-299.

LEYENS, J.P., CAMINO, L., PARKE, R.D. & BERKOWITZ, L. 1975. Effects of movie violence on aggression in a field setting as a function of group dominance and cohesion. *Journal of Personality and Social Psychology*.

LIEBMAN, M. 1970. The effect of sex and race norms on personal space. *Environment and Behavior, 2*, 208-246.

LINDER, D.E., COOPER, J. & JONES, E.E., 1967. Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 6* (3), 245-254.

LIPPIT, R. & WHITE, R.K. 1943. The "social climate" of children's groups. In. R.G. Barker, J.S. Kounin, and H.F. Wright (eds.), *Child behavior and development*. New York: McGraw-Hill.

LITTLE, K.B. 1968. Cultural variations in social schemata. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 1-7.

LONG, G.T. & LERNER, M.J. 1974. Deserving, the "personal contract", and altruistic behavior by children. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 551-556.

LOO, C.M. 1972. The effects of spatial density on the social behavior of children. *Journal of Applied Social Psychology, 2*, 372-381.

LORENZ, K.Z. 1952. *King Solomon's Ring*. London: Methuen.

LOTT, D.F. & SOMMER, R. 1967. Seating arrangements and status. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 90-95.

LUGINBUHL, J.E.R. & CROWE, D.H. 1975. Causal attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*(1), 86-93.

McARTHUR, L.A. 1972. The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 22*, 171-193.

McARTHUR, L.A. 1976. The lesser influence of consensus than distinctiveness information on causal attributions: A test of the person-thing hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*. 33 (6), 733-742.

MacDONALD, R.A.P., JR. 1970. Anxiety, affiliation and social isolation. *Developmental Pscyhology, 3*, 242-254.

McGUIRE, W.J. & PAPGEORGIS, D. 1961. The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology. 62*, 327-337.

MacKENZIE, B.K. 1948. The importance of contact in determining attitudes toward Negroes. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 43*, 417-441.

McNEEL, S.P. 1973. Training cooperation in the prisoner's dilemma. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*, 335-348.

MADARAS, G.R. & BEN, D.J. 1968. Risk and conservatism in group decision making.

Journal of Experimental Social Pscyhology, 4, 350-366.
MALOF, M. & LOTT, A.J. 1962. Ethnocentrism and the acceptance of Negro support in a group pressure situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 254-258.
MANN, L. & JANIS, I.L. 1968. A follow-up study on the longterm effects of emotional role-playing. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 339-342.
MARQUIS, D.G. 1962. Individual responsibility and group decisions involving risk. *Industrial Management Review, 3*, 8-23.
MARSHALL, J.E. & HESLIN, R. 1975. Boys and girls together: Sexual group composition and the effect of density and group size on cohesiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 952-961.
MARTENS, R. 1969. Effect of an audience on learning and performance of a complex motor skill. *Journal of Personality and Social Psychology, 12*, 252-260.
MAUSNER, B. 1954. The effect of prior reinforcement on the interaction of observer pairs. *Journal of Abnormal Social Psychology, 49*, 65-68.
MAUSNER, B. 1954. The effect of one's partner success in a relevant task on the interaction of observer's pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 557-560.
MAYKOVICH, M.K. 1975. Correlates of racial prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 32* (6), 1014-1020.
MENDELSOHN, H. & CRESPI, I. 1970. *Polls, television, and the new politics*. Scranton, Penn: Chandler Publications.
MEREL, F. 1949. Group leadership and institutionalization. *Human Relations, 2*, 23-29.
METTEE, D.R. 1971. Changes in liking as a function of the magnitude and effect of sequential evaluations. *Journal of Experimental Social Psycpology, 7*, 157-172.
METTEE, D.R. 1971. The true discerner as a potent source of positive affect. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 292-303.
MEYER, T.P. 1972. The effects of sexually arousing and violent films on aggressive behavior. *Journal of Sex Research, 8*, 324-333.
MICHAELSON, W. 1977. *Environmental Choice, Human Behavior, and Residential Satisfaction*. New York: Oxford University Press.
MICHENER, H.A. & BURT, M.R. 1975. Use of social influence under varying conditions of legitimacy. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 398-407.
MIDDLETON, R. 1976. Regional differences in prejudice. *American Sociological Review, 41*, 94-117.
MILGRAM, S. 1963. Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371-378.
MILGRAM, S. 1961. Nationality and conformity. *Scientific American, 205* (5) 45-51.
MILGRAM, S. 1965. Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations, 18*, 57-76.
MILGRAM, S. 1970. The experience of living in cities. *Science, 167*, 1461-1468.
MILGRAM, S. BICKMAN L., & BERKOWITZ, L. 1969. Note on the drawing power of crowds of different size. *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 79-82.
MILGRAM, S. & SHOTLAND, R.L. 1973. *Television and antisocial behavior: Field experiments*. New York: Academic Press.
MILLER, A.G. 1975. Actor and observer perceptions of the learning of a task. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 95-111.
MILLER, A.G. 1976. Constraint and target effects in the attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 12* (4), 325-339.
MILLER, A.H. 1974. Political issues and trust in government: 1964-1970. *The Ameri-*

can Political Science Review, 68 (3), 951-972.
MILLER, A.H., ERBRING, L. & GOLDENBERG, 1976. *Type-set politics: Impact of newspapers on issue salience and public confidence.* Prepared for delivery at the 1976 Annual Meeting of the American Political Science Association, Chicago, Illinois, September.
MILLER, A.H., MILLER, W.E. BROWN, T.A. & RAINE, A.S., 1976. A majority party in disarray: Policy polarization in the 1972 election. *The American Political Science Review, 70* (3), 753-778.
MILLER, D.T. & ROSS, M. 1975. Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin, 82* (2), 213-225.
MILLER, R.L. 1976. Mere exposure, psychological reactance and attitude change. *Public Opinion Quarterly, 40* (2), 229-233.
MILLS, J. & ARONSON, E. 1965. Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 173-177.
MILLS, J. & HARVEY, J. 1972. Opinion change as a function of when information about the commnicator is received and whether he is attractie or expert. *Journal of Personality and Social Psychology, 21,* 52-55.
MILLS, J. & JELLISON, J.M. 1967. Effect on opinion change of how desirable the communicationis to the audience the communicator addressed. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 98-101.
MILLS, J. & MINTZ, P.M. 1972. Effect of unexplained arousal on affiliation. *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 11-13.
MINAS, J.S., SCODEL, A., MARLOWE, D. & RAWSON, H. 1960. Some descriptive aspects of two-person non-zero-sum games, II. *Journal of Conflict Resolution, 4,* 193-197.
MINTZ, A. 1946. A re-examination of correlations between lynchings and economic indices. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,* 154-160.
MINTZ, A. 1951. Non-adaptive group behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46,* 150-159.
MITCHELL, R.E. 1971. Some social implications of high density housing. *American Sociological Review, 36,* 18-29.
MORIARTY, T. 1975. Crime, commitment, and the responsive bystander: Two field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 370-376.
MORRIS, W.N. & MILLER, R.S. 1975. The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduction in conformity. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 215-223.
MORSE, S.J., GRUZEN, J. & REIS, H. 1976. The "eye of the beholder": A neflected variable in the study of physical attractiveness? *Journal of Personality, 44* (2), 209-225.
MOSCOVICI, S. & ZAVALLONI, M. 1969. The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 12,* 125-135.
MULDER, M. & STEMERDING, A. 1963. Threat, attraction to group and need for strong leadership. *Human Relations, 16,* 317-334.
MUNN, N. L. 1940. The effect of knowledge of the situation upon judgement of emotion from facial expressions. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 35,* 324-338.
MURRAY, H.A. 1933. The effect of fear upon estimates of the maliciousness of other personalities. *Journal of Social Psychology, 4,* 310-329.
MURSTEIN, B. I. 1972. Physical attractiveness and marital choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 22* (1), 8-12.
NEUMAN, W.R. 1976. Patterns of recall among television news viewers. *Public Opinion*

Quartely, Spring, 115-123.
NEWCOMB, T.M. 1968. Interpersonal Balance. In Abelson, R.P. et. al. (eds.), *Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook*, Chicago: Rand, McNally.
NEWCOMB, T.M. 1943. *Personality and social change*. New York: Holt.
NEWCOMB, T.M. 1961. *The acquaintance process*. New York: Holt.
NEWCOMB, T.M., KOENIG, K.E., FLACKS, R. & WARWICK, D.P. 1967. *Persistence and change: Bennington College and its students after 25 years*. New York: John Wiley & Sons.
NEWMAN, O. 1973. *Defensible space*. New York: MacMillan.
NEWTSON, D. & CZERLINSKY, T. 1974. Adjustment of attitude communications for contrasts by extreme audiences. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (6), 829-837.
NICHOLLS, J.G. 1975. Causal attributions and other achievement-related cognitions: Effects of task outcome attainment value,and sex. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (3), 379-389.
NICKEL, T.W. 1974. The attribution of intention as a critical factor in the relation between frustration and aggression. *Journal of Personality, 42* (3). 482-492.
NIE, N.H., VERBA, S. & PETROCIK. 1976. *The changing American voter*. Cambridge: Harvard University Press.
NIEMI, RICHARD, G. 1974. *The Politics of Future Citizens*. San Francisco: Jossey-Bass.
NISBETT, R.E. 1973. Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27* (2), 154-164.
NISBETT, R.E. & BORGIDA, E. 1975. Attribution and the psychology of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 932-943.
NISBETT, R.E., BORGIDA, E., CRANDALL, R. & REED, H. 1976. Popular induction: Information is not necessarily informative. In J.S. Carroll and J.W. Payne (eds.), *Cognition and social behavior*, Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
NISBETT, R.E., CAPUTO, C., LEGANT, P. & MARECEK, J. 1973. Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 154-164.
NISBETT, R.E. & SCHACHTER, S. 1966. Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 227-236.
NISBETT, R.E. & VALIN, S. 1972. Perceiving the causes of one's own behavior. *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, N.J.: General Learning Press.
NORDHOY, F. 1962. Group interaction in decision-making under risk. Unpublished master's thesis. School of Industrial Management, Massachusetts Institute of Technology.
NORMAN, R. 1975. Affective-co nitive consistency, attitudes, conformity, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 32* (1), 83-91.
NORMAN, R. 1976. When what is said is important: A comparison of expert and attractive sources. *Journal of Experimental Social Psychology, 12* (3), 294-300.
OSBORN, A.F. 1957. *Applied imagination*. New York: Scribner.
OSGOOD, C.E., SUCI, G.J. & TANNENBAUM, P.S. 1957. *The measurement of meaning*. Urbana: University of Illinois Press.
OSGOOD, C.E. & TANNENBAUM, P.H. 1955. The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychology Review, 62*, 42-55.
OSKAMP, S. & KLEINKE, C. 1970. Amount of reward as a variable in the prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 133-140.
OSTERHOUSE, R.A., BROCK, T.C. 1970. Distraction increases yielding to propaganda in inhibiting counterarguing. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 344-358.

OSTROM, T.M. 1967. Meaning shift in the judgement of compound stimuli. Unpublished manuscript, Ohio State University.

PAGE, B.I. & WOLFINGER, R.E. 1970. Party identification. In R.E. Wolfinger, (ed.), *Readings in American political behavior, 2nd Edition.*Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

PAGE, M.M. & SCHEIDT, R.J. 1971. The elusive weapon effect: Demand awareness, evaluation apprehension, and slightly sophisticated subjects. *Journal of Personality and Social Psychology, 20,* 304-318.

PALLAK, M.S. 1970. Effects of expected shock and relevant or irrevelant dissonance on incidental retention. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 271-280.

PALLAK, M.S. & PITTMAN, T.S. 1972. General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 21,* 349-358.

PALLAK, M.S., SOGIN, S.R. & VAN ZANTE, A. 1974. Bad decisions: Effect of volition, locus of causality, and negative consequences on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (2), 217-227.

PATTERSON, M.L. & SECHREST, L.B. 1970. Interpersonal distance and impression formation. *Journal of Personality, 38,* 161-166.

PATTERSON, T.E. & McCLURE, R.D. 1976. *The unseeing eye.* New York: G.P. Putnam's Sons.

PAULUS, P.B., ANNIS, A.B., SETA, J.J., SCHKADE, J.K. & MATTHEWS, R.W. 1976. Density does affect task performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 248-253.

PAULUS, P.B. & MURDOCH, P. 1971. Anticipated evaluation and audience presence in the enhancement of dominant responses. *Journal of Experimental Social Psychology, 7.* 280-291.

PERLMAN, D. & OSKAMP, S. 1971. The effects of picture content and exposure frequency on evaluations of negroes and whites. *Journal of Experimental Social Pscyhology, 7.* 503-514.

PESSIN, J. 1933. The comparative effects of social and mechanical stimulation on memorizing. *American Journal of Psychology. 45,* 263-270.

PICVEK, J.S., SHERMAN, S.J. & SHIFFRIN, R.M. 1975. Cognitive organization and coding of social structures. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 758-768.

PILIAVIN, I.M., ROBIN, J. & RILIAVAN, J.A. 1959. Good Samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 289-299.

PILKONIS, P.A. & ZANNA, M.P. 1969. The choice-shift phenomenon in groups. Replication and extension. Unpublished manuscript, Yale University.

PITTMAN, T.S. 1975. Attribution of arousal as a mediator in dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 53-63.

PLINER, P., HEATHER, H., KOHL, J. & SAARI, D. 1974. Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 17-22.

PRESMANN, I. & CAROL, A., 1969. Crime as a diseconomy of scale. Talk delivered at the Operations Research Society of America Convention.

PRICE, J. 1971. The effects of crowding on the social behavior of children. Unpublished dissertation, Columbia University.

RABOW, J., FOWLER, F.J., JR., BRADFORD, D. L., HOFFELLER, M.A. & SHIBUYA, Y. 1966. The role of social norms and leadership in risk-taking. *Sociometry, 29,* 16-27.

RAVEN, B.H. & FRENCH, J.R.P., JR. 1958. Group support, legitimate power, and so-

cial influence. *Journal of Personality, 26,* 400-409.
REGAN, D.T. 1971. Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psycpology, 7,* 627-639.
REGAN, D.T. & TOTTEN, J. 1975. Empathy and attribution: Turning observers into actors. *Journal of Personality and Social Psychology, 32* (5), 850-856.
REGAN, D.T. WILLIAMS, M. & SPARLING, S. 1972. Voluntary expiation of guilt: A field experiment, *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 42-45.
REGULA, R.C. & JULIAN, J.W. 1973. The impact of quality and frequency of task contributions on perceived ability. *Journal of Social Psychology, 89,* 115-122.
RHINE, R.J. & SEVERANCE, L.J. 1970.Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 175-190.
RIECKEN, H.W. 1958. The effect of talkativeness on ability to influence group solutions of problems.*Sociometry, 21,* 309-321.
RIEMER, B.S. 1974. Influence of causal beliefs on affect and expectancy. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (6), 1163-1167.
RIM, Y. 1964. Interpersonal values and risk-taking. Paper presented at the First International Congress of Psychiatry, London.
RIM, Y. 1963. Risk-taking and need for achievement. *Acta Psychologica, 21,* 108-115.
ROBINSON, J.P. 1970. Public reaction to political protest: Chicago, 1968. *Public Opinion Quarterly, 34* (1), 1-9.
ROBINSON, J.P. 1972. Mass communication and information diffusion. In F. Gerald Kline and Phillip J. Tichenor (eds.), *Current Perspectives in Mass Communication Research,* Beverly Hills: Sage.
ROBINSON, J.P. 1971. The audience for national TV news programs. *Public Opinion Quarterly, 35* (3) 403-405.
ROBINSON, M.J. 1976. Public affairs television and the growth of political malaise: The case of "the selling of the pentagon." *The American Political Science Review, 70* (2), 409-432.
ROCHA, R.F. & ROGERS, R.W. 1976. Ares and Babbitt in the classroom: Effects of competition and reward on children's aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (5), 588-593.
ROGERS, R.W. & THISTLEWAITE, D.L. 1970. Effects of fear arousal and reassurance on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 227-233.
ROHE, W. AND PATTERSON, A. 1974. The effects of varied levels of resources and density on behavior in a day care center. In D. Carson (ed.) *EDRA V,* 161-171.
ROKEACH, M. & MEZEI, L. 1966. Race and shared belief as factors in social choice. *Science, 151,* 167-172.
ROSENBERG, M.J. 1960. Cognitive reorganization in response to the hypnotic reversal of attitudinal affect. *Journal of Personality, 28,* 39-63.
ROSENBERG, S., NELSON, C. & VIVEKANANTHAN, P.S. 1968. A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 9* (4), 283-294.
ROSENTHAL, R. 1966. *Experimenter effects in behavioral research.* New York: Appleton-Century-Crofts.
ROSS, A.S. 1971. Effect of increased responsibility on bystander intervention: The presence of children. *Journal of Personality and Social Psychology, 19,* 306-310.
ROSS, L. 1977. The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Merkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology,* in press.
ROSS, L., BIERBRAUER & POLLY, S. 1974. Attribution of educational outcomes by

professional and nonprofessional instructors. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (5), 609-618.

ROSS, M., LAYTON, B., ERICKSON, B. & SCHOPLER, J. 1973. Affect, facial regard, and reactions to crowding. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 69-76.

ROSS, M. & SHULMAN, R.F. 1973. Increasing the salience of initial attitudes: dissonance versus self-perception theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 138-144.

ROTHBART, M. 1970. Assessing the likelihood of a threatening event: English Canadians' evaluation of the Quebec separatist movement. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 109-117.

RUBIN, Z. 1973. *Liking and Loving-An Invitation to Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart, Winston.

RUBLE, D.N. & FELDMAN, N.S. 1976. Order of consensus, distinctiveness, and consistency information and causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 34* (5), 930-937.

RUCKMICK, C.A. 1921. A preliminary study of the emotions. *Psycpological Monographs, 12* (3, Whole No. 136), 30-35.

SAEGERT, S. SWAMP, W. & ZAJONC, R.B. 1973. Exposure, context, and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 234-242.

SAENGER, G. & GILBERT, E. 1950. Customer reactions to the integration of Negro sales personnel. *International Journal of Opinion and Attitude Research*, 4, 57-76.

SAKAGAMI, S.F. & AKAHIRA, Y. 1960. Studies on the Japanese honeybee, Apis cerana, cerana Fabricius: 8, two opposing adaptations in the post-stinging behavior of honeybees. *Evolution 14(1)*, 29-40.

SALANCIK, G.R. & CONWAY, M. 1975. Attitude inferences form salient and relevant cognitive content about behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 829-840.

SARNOFF, I. & ZIMBARDO, P.G. 1961. Anxiety, fear, and social affiliation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 356-363.

SCHACHTER, S. 1951. Deviation, rejection and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 46, 190-208.

SCHACHTER, S. 1964. The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press.

SCHACHTER, S. 1959. *The psychology of affiliation*. Stanford, Calif: Stanford.

SCHACHTER, S. ELLERTSON, N., McBRIDE, D. & GREGORY, D. 1951. An experimental study of cohesiveness and productivity. *Human Relations*, 4, 229-238.

SCHACHTER, S. & SINGER, J.E. 1962. Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review, 69*, 379-399.

SCHEIER, M.F., FENIGSTEIN, A. & BUSS, A.H. 1974. Self-awareness and physical aggression. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 264-273.

SCHERER, S.E. 1974. Proxemic behavior of primary school children as a function of their socioeconomic class and subculture. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 800-805.

SCHIFFENBAUER, A. 1974. Effect of observer's emotional state on judgements of the emotional state of others. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (1), 31-35.

SCHIFFENBAUER, A. & SCHIAVO, R.S. 1976. Physical distance and attraction: An intensification effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 12* (3), 274-282.

SCHMITT, D.R. & MARWELL, G. 1972. Withdrawal and regard reallocation as re-

sponcses to inequity. *Journal of Experimental Social Psychology, 8,* 207-221.
SCHMITT, R.C. 1957. Density, delinquency and crime in Honolulu. *Sociology and Social Research, 41,* 274-276.
SCHMITT, R.C. 1966. Density health, and social disorganization. *Journal of American Institute of Planners, 32,* 38-40.
SCHNEIDER, D.J. 1973. Implicit personality theory: a review, *Psychological Bulletin, 79,* 294-309.
SCHNEIDER, D.J. & MILLER R.S. 1975. The effect of enthusiasm and quality of arguments on attitude attribution. *Journal of Personality,* 43 (4), 693-708.
SCHNEIDER, F.W. 1970. Conforming behavior of black and white children. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 466-471.
SCHRAMM, W. & CARTER, R.F. 1959. Effectiveness of a political telethon. *Public Opinion Quarterly, 23,* 121-126.
SCHUMAN, H. & JOHNSON, M.P. 1976. Attitudes and behavior. *Anual Review of Sociology, 2,* 161-207.
SCHWAB, J.J., McGINNIS, N.H. & WARHEIT, G.J. 1973. Social psychiatric impairment: Racial Comparisons. *American Journal of Psychiatry, 130,* 183-187.
SCHWART, S.H. & CLAUSEN, G.T. 1970. Responsibility, norms, and helping in an emergency. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 299-310.
SEARS, D.O. 1976. *Positivity biases in evaluations of public figures.* Paper presented at annual meeting of American Psychological Association, Washington, D.C.
SEARS, D.O. 1975. Political Socialization.In F.I. Greenstein & N.W. Polsby (eds.) *Handbook of Political Science,* Vol II, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
SEARS, D.O. 1969. Political behavior, In. G. Lendzey and E. Aronson (eds.). *Handbook of Social Psychology.* Vol. V. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
SEARS, D.O. 1968. The paradox of de facto selective exposure without preferences for supportive information. In R.P. Abelson, et al (eds.) *Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook.* Chicago: Rand-McNally.
SEARS, D.O. & FREEDMAN, J.L. 1967. Selective exposure to information: a critical review. *Public Opinion Quartely, 31,* 194-213.
SEARS, D.O., FREEDMAN, J.L. & O'CONNOR, E.F., JR. 1964. The effects of anticipated debate and commitment on the polarization of audience opinion. *Public Opinion Quarterly, 28,* 615-627.
SEARS, D.O. & McCONAHAY, J.B. 1973. *The politics of violence: The new urban blacks and the Watts riot.* Boston: Houghton Mifflin.
SEARS, D.O. & WHITNEY, R.E. 1973. Political persuasion. Morristown, N.J.: General Learning Press.
SEARS, R.R. 1961. Relations of early socialization experiences to aggression in middle childhood. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63,* 466-493.
SEARS, R.R., WHITING, J.W.M., NOWLIS, V. & SEARS, P.S. 1953. Some child-rearing antecedents of aggression and dependency in young children. *Genetic Psychological Monographs, 47,* 135-236.
SEGAL, M.W. 1974. Alphabet and attraction: An unobstrusive measure of the effect of propinquity in a field setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (5), 654-657.
SHAVER, K.G. 1970. Defensive attribution: Effects of severity and relevance on the responsibility assigned for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology, 14* (2), 101-113.
SHAVER, P. & FREEDMAN J.L. Happiness. *Pscyhology Today,* August 1976.
SHAW, M.E. 1955. A comparison of two types of leadership in various communication nets. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 50, 127-134.

SHERIF, M. 1935. A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, No. 187.

SHERMAN, M. 1927. The differentiation of emotional responses from motion picture view and from actual observations. *Journal of Comparative Psychology, 7*, 265-284.

SHOTLAND, R. L. & STRAW, M.K. 1976. Bystander response to an assault: when a man attack a woman. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 990-999.

SIGALL,H. & LANDY, D. 1973. Radiating beauty: the effects of having a physically attractive partner on person perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 218-224.

SIGALL, H. & OSTROVE, N. 1975. Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridic judgement. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (3), 410-414.

SILVERMAN, B.I. 1974. Consequences, racial discrimination, and the principle of belief congruence. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (4), 497-508.

SILVERMAN, I. 1971. Physical attractiveness and corutship. *Sexual Behavior*, 22-25.

SINGER, J.E., BRUSH, C. & LUBLIN, S.D. 1965. Some aspects of deindividuation: Identification and conformity. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 356-378.

SISTRUNK, F. & McDAVID, J.W. 1971. Sex variable in conforming behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 200-207.

SMITH, M.B., BRUNER, J.S. & WHITE, R.W. 1956. *Opinions and Personality*. New York: John Wiley & Sons.

SMITH, R.E., SMYTHE, L. & LIEN, D. 1972. Inhibition of helping behavior by a similar or dissimilar nonreactive fellow bystander. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 414-419.

SMITH, S. & HAYTHORN, W.H. 1972. Effects of compatibility, crowding, group size leadership seniority on stress, anxiety, hostility,and annoyance in isolated groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 22*, 67-79.

SMITH, W.P. & ANDERSON, A.J. 1975. Threats, communication and bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 76-82.

SNYDER, A., MISCHEL, W. & LOTT, B. 1960. Value, information, and conformity behavior. *Journal of Personality, 28*, 333-342.

SYNDER, M. & CUNNINGHAM, M.R. 1975. To comply or Not Comply: Testing the Self-Perception Explanation of the "Foot-in-the-Door" phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 64-67.

SYNDER, M. & EBBESEN, E.B. 1972. Dissonance awareness: a test of dissonance theory versus self-perception theory. *Journal of Experimental Social Pscyhology, 8*, 502-517.

SYNDER, M. & JONES, E.E. 1974. Attitude attribution when behavior is constrained. *Journal of Experimental Social Psychology, 10* (6), 585-600.

SYNDER, M.L., STEPHAN, W.G. & ROSENFELD, D. 1976. Egotism and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (4), 435-441.

SYNDER, M. & SWANN, W.B., JR. 1976. When actions reflect attitudes: The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology, 34* (5), 1034-1042.

SYNDER, R.L. 1968. Reproduction and population pressures. In. E. Steller and J.M. Sprague (eds.), *Progress in Physiological Psychology*. New York: Academic Press.

SOGIN, S.R. & PALLAK, M.S. 1976. Bad decisions, responsibility, and attitude change. Effects of volition, foresee-ability,and locus of causality of negative consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (3), 300-306.

SOMMER, R. 1959. Studies in personal space. *Sociometry*, 22, 247-260.
SOMMER, R. 1969. *Personal space: the behavioral basis of design*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
SORRENTINO, R.M. & BOUTILLER, R.G. 1975. The effect of quantity and quality of verbal interaction on ratings of leadership ability. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 403-411.
SOUTHWICK, C.H. 1955. The population dynamics of confined house mice supplied with unlimited food. *Ecology, 36*, 212-215.
SROLE, L. 1972. Urbanization and mental health: some reformulations. *American Scientist, 60*, 576-583.
STANG, D.J. 1973. Effect of interaction rate on ratings of leadership and liking. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 405-408.
STARKWEATHER, J.A. 1956. The communication value of content-free speech. *American Journal of Psychology, 69*, 121-123.
STAUB, E. 1971. Helping a person in distress: The influence of implicit and explicit "rules" of conduct on children and adults. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 137-144.
STEELE, C.M. 1975. Name-calling and compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 361-369.
STEIN, D.D., HARDYCK, J.A. & SMITH, M.B. 1965. Race and belief: An open and shut case. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 281-289.
STEIN, R.T., GEIS, F.L. & DAMARIN, F. 1973. Perception of emergent leadership hierarchies in task groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 77--87.
STEPHAN, W.G. 1975. Actor versus observer: Attributions to behavior with positive or negative outcomes and empathy for the other role. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 205-214.
STEVENS, L. & JONES, E.E. 1976. Defensive attribution and the Kelley Cube. *Journal of Personality and Social Psychology, 34* (5), 809-820.
STIMSON, J.A. 1975. Belief systems: Constraint, complexity, and the 1972 election. *American Journal of Political Science, 19*, 393-417.
STOKOLS, D. 1972. On the distinction between density and crowding: some implications for future research. *Psychological Review, 79*, 275-277.
STOKOLS, D., RALL, M., PINNER, B. & SCHOPLER, J. 1973. Physical, social, and personal determinants of the perception of crowding. *Environment and Behavior, 5*, 87-115.
STONER, J.A.F. 1961. A comparison of individual and group decisions involving risk. Unpublished master's thesis, School of Industrial Management.
STORMS, M.D. 1973. Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view: *Journal of Personality and Social Psychology, 27* (2), 165-175.
STORMS, M.D. & NISBETT, R.E. 1970. Insomnia and the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 319-328.
STOUFFER, S.A., LUMSDAINE, A.A., LUMSDAINE, M.H., WILLIAMS, R.M., JR., SMITH, M.B., JANIS, I.L., STAR, S.A. & COTTRELL, L.S. JR. 1949. Combat and its aftermath. In *Studies in social psychology in World War II*. Vol 1, The American soldier. Princeton, N.J.: Princeton.
STOUFFER, S.A., SUCHMAN, E.A., DeVINNEY, L. C., STAR, S.A. & WILLIAMS, R.M. JR. Adjustment during army life. In *Studies in social psychology in World War II*. Vol 1. The American Soldier. Princeton N.J.: Princeton.
STREETER, L.A., KRAUSS, R.M., GELLER, V., OLSON, D. & APPLE, W. Pitch changes during attempted deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, in

press.
STRODTBECK, F.L., JAMES, R.M. & HAWKINS, C. 1958. Social status in jury deliberations. In E. Maccoby, T. Newcomb & E. Hartley (eds.), *Readings in social psychology*. New York: Holt.
STROEBE, W., INSKO, C.A., THOMPSON, V.D. & LAYTON, B.D. 1971. Effects of physical attractiveness, attitude similarity, and sex on various aspects of interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 18*, 79-91.
SURGEON GENERAL'S SCIENTIFIC ADVISORY COMMITTEE. 1972. *Television and growing up:The impact of televised violence*. (Report to the Surgeon General,U.S. Public Health Service, Department of Health, Education, and Welfare Publication N. HSM 72-9090). Rockville, Md: National Institute of Mental Health.
SWINGLE, P.G. 1970. Exploitative behavior in non-zero sum games. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 121-132.
TAYLOR, D.W., BERRY, P.C. & BLOCK, C.H. 1958. Does group participation when using brainstorming facilitate or inhibit creative thinking? *Administrative Science Quarterly,2*, 23-47.
TAYLOR, D.W. & FAUST, W.L. 1958. Twenty questions: Efficiency in problem solving as a function of siz of group. *Journal of Experimental Psychology, 44*, 360-368.
TAYLOR, S.E. 1975. On inferring one's attitudes from one's behavior: Some delimiting conditions. *Journal of Personality and Social Psychology, 31* (1), 126-131.
TAYLOR, S.E. & FISKE, S.T. 1975. Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*(3), 439-445.
TAYLOR, S.E. & KOIVUMAKI, J.H. 1976. The perception of self and others: Acquaintanceship, affect, and actor-observer differences. *Journal of Personality and Social Psychology, 33* (4), 403-408.
TAYLOR, S.P. & GAMMON, C.B. 1975. Effect of type and dose of alcohol on human physical aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 169-175.
TEDIN, K.L. 1974. The influence of parents on the political attitudes of adolescents. *The American Political Science Review, 68* (4), 1579-1592.
TEGIN, A.I. & PRUITT, D.G. 1967. Components of group risk-taking *Journal of Experimental Social Psychology, 3*, 189-205.
TEICHMAN, Y. 1973. Emotional arousal and affiliation. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*, 591-605.
THIBAUT, J.W. & RIECKEN, H.W. 1955. Some determinants and consequences of the perception of social causality. *Journal of Personality, 24*, 113-133.
THOMPSON, D.F. & MELTZER, L. 1964. Communication of emotional intent by facial expression. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68*, 129-135.
TILKER, H.A. 1970. Socially responsible behavior as a function of observer responsibility and victim feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 95-100.
TORRANCE, E.P. 1955. Some consequences of power differences on decision making in permanent and temporary three-man groups. In A.P. Hare, E.F. Bogatta, and R.F. Bales (eds.), *Small groups: Studies in social interaction*. New-York: Knopf.
TRAVIS, L.E. 1925. The effect of a small audience upon eye-hand coordination. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 20*, 142-146.
TURNER, C.W. & LAYTON, J.F. 1976. Verbal imagery and connotation as memory-induced mediators of aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*(6), 755-763.
TURNER, C.W., LAYTON, J.F. & SIMONS, L.S. 1975. Naturalistic studies of aggressive behavior: Aggressive stimuli, victim visibility, and horn honking. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 1098-1107.

TURNER, C.W. & SIMONS, L.S. 1974. Effects of subject sophistication and evaluation apprehension on aggressive responses to weapons. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 341-348.

TYLER, TOM, R. & SEARS, DAVID, O. 1977. Coming to like obnoxious people when we must live with them. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 200-211.

VALINS, S. 1974. Persistent effects of information about internal reactions: Ineffectiveness of debriefing. In H.London, and R.E. Nisbett (eds.), *Thought and feeling*. Chicago: Aldine Publishing.

VALINS, S. & RAY, A.A. 1967. Effects of cognitive desensitization on avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 345-350.

VALLE, V.A. & FRIEZE, I.H. 1976. Stability of causal attributions as a mediator in changing expectations for success. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*(5), 579-587.

VINOKUR, A., TROPE, Y., & BURNSTEIN, E. 1975. A decision-making analysis of persuasive argumentation and the choice-shift effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 127-148.

WALLACH, M.A., & KOGAN, N. 1965. The roles of information, discussion, and consensus in group risk taking. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 1-19.

WALLACH, M.A., KOGAN, N., & BEM, D.J. 1962. Group influence on individual risk taking. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 75-87.

WALLACH, M.A.,KOGAN, N., & BURT, R.B. 1965. Can group members recognize the effects of group discussion upon risk taking? *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 379-395.

WALLINGTON, S.A. 1973. Consequences of transgression: self-punishment and depression. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 1-7.

WALSTER, E., ARONSON, E., & ABRAHAMS, D. 1966. On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology 2*, 325-342.

WALSTER, E., ARONSON,V., ABRAHAMS, D., & ROTTMANN, L. 1966. Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 508-516.

WALSTER, E., BERSCHEID, E., & WALTERS, G.W. 1973. New directions in equity research. *Journal of Personality and Social Psychology, 25* (2), 151-176.

WALSTER, E., & FESTINGER, L. 1962. The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 395-402.

WARR, P. 1974. Inference magnitude, range and evaluative direction as factors affecting relative importance of cues in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (2), 192-197.

WATERMAN, C.K. 1969. The facilitating and interfering effects of cognitive dissonance on simple and complex paired-associate learning tasks. *Journal of Experimental Social Psychology, 5*, 31-42.

WATSON, O.M. & GRAVES, T. 1966. Quantitative research in proxemic behavior. *American Antropologist, 68*, 971-985.

WEIGEL, R.H., & NEWMAN, L.S. 1976. Increasing attitude-behavior correspondence by broadening the scope of the behavioral measure. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*(6), 793-802.

WEIGEL, R.H., VERNON, D.T.A., & TOGNACCI, L.N. 1974. Specificity of the attitude as a determinant of attitude-behavior congruence. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (6), 724-728.

WEINER, B. 1974. *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, N.J.: General Learning Press.

WEINSTEIN, A.G. 1972. Predicting behavior from attitudes. *Public Opinion Quarterly, 36* (3), 355-360.
WEISBROD, R.A. Looking behavior in a discussion group. Unpublished term paper Cornell University, 1965.
WEISS, W.A., & FINE, B.J. 1956. The effect of induced aggressiveness on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52,* 109-114.
WELLMAN, B., & WHITAKER,M. 1974. High-rise, low-rise: the effects of high density living. *Ministry of State, Urban Affairs Canada,* B. 74.29.
WELLS, G.L., & HAVEY, J.H. 1977. Do people use consensus information in making causal attributions? *Journal of Personality and Social Psychology, 35.* 279-293.
WELLS, W.D. 1970. *Television and aggression: Replication of an experimental field study.* Unpublished manuscript, Graduate School of Business, University of Chicago.
WEST, S.G., GUNN, S.P., & CHERNICKY, P. 1975. Ubiquitous Watergate: An attributional analysis. *Journal of Personality and Social Psychology. 32* (1) 55-65.
WHITE, G.M. 1972. Immediate and deferred effects of model observation and guided and unguided rehersal on donating and stealing. *Journal of Personality and Social Psychology, 21,* 139-148.
WHYTE, W.H., JR. 1956. *The organization man.* New York: Simon and Schuster.
WICHMAN, H. 1970. Effect of isolation and communication on cooperation in a two-person game. *Journal of Personality and Social Psychology, 16.* 114-120.
WICKER, A.W. 1969. Attitudes versus action: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues, 25* (4), 41-78.
WILDER, D.A., & ALLEN, V.L. 1973. Veridical dissent, erroneous dissent, and conformity. Unpublished master's thesis.
WILHELMY, R.A. 1974. The role of commitment in cognitive reversibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (5), 695-698.
WILSON, E.O. 1971a. *The insect societies.* Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.
WILSON, E.O. 1975. *Sociobiology, the new synthesis.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
WILSON, J.P., ARONOFF, J., & MESSE, L.A. 1975. Social structure, member motivation, and group productivity. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 1094-1098.
WILSON, L., & ROGERS, R.W. 1975. The fire this time: Effects of race of target, insult, and potential retaliation on black aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 857-864.
WINSBOROUGH, H.H. 1965. The social consequences of high population density. *Law and Contemporary Problems, 30.* 120-126.
WIXON, D.R., & LAIRD, J.D. 1976. Awareness and attitude change in the forced-compliance paradigm: The importance of when. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 376-384.
WOODWORTH, R.D. 1938. *Experimental Psychology.* New York: Holt.
WORCHEL, S., HARDY, T.W., & HURLEY, R. 1976. The effects of commercial interruption of violent and nonviolent films on viewers' subsequent aggression. *Journal of Experimental Social Psychology, 12,* 220-232.
WORKS, E. 1961. The prejudice-interaction hypothesis from the point of view of the Negro minority group. *American Journal of Sociology, 67.* 47-52.
WRIGHTSMAN, L.S. 1960. Effects of waiting with others on changes in level of felt anxiety. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61,* 216-222.
WYER, R.S., JR. 1974. Changes in meaning and halo effects in personality impression

formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 29* (6), 829-835.

ZAJONC, R.B. 1968. Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, Monograph supplement, Part 2, 1-29.

ZAJONC, R.B. 1968. Congnitive theories in social psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (eds.), *Handbook of social psychology*, 2nd ed., Vol 1. Reading, Mass.: Addision-Wesley.

ZAJONC, R.B. 1965. Social facilitation. *Science, 149*, 269-274.

ZAJONC, R.B., HEINGERTNER, A., & HERMAN, E.M. 1969. Social enhancement and impairment of performance in the cockroach. *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 83-92.

ZAJONC, R.B., & SALES, S.M. 1966. Social facilitation of dominant and subordinate responses. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 160-168.

ZAJONC, R.B., WOLOSIN, R.J., & WOLOSIN, M.A. 1972. Group risk-taking under various group decision schemes. *Journal of Experimental Social Psychology, 8*, 16-30.

ZAJONC, R.B., WOLOSIN, R.J., WOLOSIN. M.A., & LOH, W.D. 1970. Social facilitation and imitation in group risk-taking. *Journal of Experimental Social Psychology, 6* 26-46.

ZANNA, M.P. & COOPER, J. 1974. Dissonance and the pill: an attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 703-709.

ZELLNER, M. 1970. Self-esteem, reception, and influenceability. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 87-93.

ZILLMANN, D., & BRYANT, J. 1974. Effect of residual excitation on the emotional response to provocation and delayed aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 782-791.

ZILLMANN, D., & CANTOR, J.R. 1976. Effects of timing of information about mitigating circumstances on emotional responses to provocation and retaliatory behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 12*, 38-55.

ZIMBARDO, P.G., 1970. The human choice: Individuation, reason and order versus deindividuation, impulse and chaos. In N.J. Arnold and D. Levine (eds.), *Nebraska Symposium on Motivation, 1969*. Lincoln: University of Nebraska Press.

ZIMBARDO, P.G., & FORMICA, R. 1963. Emotional comparison and self-esteem as determinants of affiliation. *Journal of Personality, 31*, 141-162.

ZIMBARDO, P.G., SNYDER, M., THOMAS, J., GOLD, A., & GURWITZ, S. 1970. Modifying the impact of persuasive communications with external distraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 669-680.

ZIMBARDO, P.G., WEISENBERG,M., FIRESTONE, I., & LEVY, B. 1965. Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality, 33*, 233-256.

ZIV, A., KRUGLANSKI, A.W., & SHULMAN, 1974. Children's psychological reactions to wartime stress. *Journal of Personality and Social Psychology, 30* (1), 24-30.