

PSİKOLOJİ

DOÇ. DR. SEMA KARAKELLE

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	I
1. PSİKOLOJİYİ ÖĞRENMEYE BAŞLARKEN.....	1
1.1. Psikolojinin Tanımı.....	5
1.2. Psikoloji Biliminin Amaçları	5
1.3. Psikoloji Biliminin Alt Alanları.....	6
1.4. Geçmişten Günümüze Psikoloji Biliminin Öyküsü	8
1.4.1. Psikolojinin Kuruluşu Ve Wilhelm Wundt (1832-1920).....	8
1.4.2. Herman Ebbinghaus (1850-1909).....	9
1.4.3. Yapısalcılık ve Edward Titchener (1867 -1927).....	9
1.4.4. İşlevselcilik ve William James (1842-1910).....	10
1.4.5. Davranışçılık ve John B. Watson (1878 -1958).....	10
1.4.6. Gestalt Ekolü.....	11
1.4.7. Psikanaliz ve Sigmund Freud (1856 -1939).....	12
1.4.8. Hümanistik Psikoloji.....	12
1.4.9. Bilişsel Yaklaşım	13
1.4.10. Evrimsel Psikoloji.....	13
1.5. Psikoloji Bilimi Nereye Doğru Gitmektedir?	14
2. İNSANI NASIL İNCELEMELİYİZ?	17
2.1. Bilim, Bilimsel Yöntem ve Bilimsel Bilgi Ne Demektir?	22
2.1.1. Bilim ve Bilimsel Yöntem	22
2.1.2. Bilimsel Etkinliğin Amaçları Nelerdir?	22
2.1.3. Bir Bilginin Bilimsel Olması Ne Anlama Gelmektedir?	23
2.2. Bilimsel Bir Araştırma Nasıl Tasarlanıp Yürütülür?	24
2.2.1. Bir Araştırma Sürecini Nasıl Tasarlarız?	24
2.2.2. Gündelik Bir Sorudan Bilimsel Bir Araştırmaya Doğru.....	25
2.3. Psikolojinin Kullandığı Araştırma Yöntem ve Teknikleri Nelerdir?.....	27
2.3.1. Psikolojide Kullanılan Araştırma Yöntem Türleri.....	27
2.3.2. Psikolojide Kullanılan Veri Toplama Yolları	29
3. SOSYAL DÜNYAYI ANLAMAK	34
3.1. Sosyal Psikolojinin Konu Alanı.....	39
3.2. Sosyal Biliş	39
3.3. Nedensellik Açıklamaları: Atıf Teorileri ve Nedensel Atıflarda Tarafgirlikler	40
3.3.1. F. Heider ve Fenomonolojik Nedensellik Teorisi.....	40
3.3.2. H. Kelley ve Birlikte Değişim Teorisi	41
3.3.3. Nedensel Atıflarda Tarafgirlik	42

3.4. Tutumlar ve Tutum Değişimi.....	43
3.4.1. Tutum Nedir?	43
3.4.2. Tutum ve Davranışların Bağlantıları.....	44
3.4.3. Tutum Değişimi	45
4. GRUP İÇİNDE İNSAN	51
4.1. Gruplar ve Grup Oluşumu.....	56
4.2. Sosyal Etki	57
4.2.1. Uyuma Davranışı ve Çoğunluk Etkisi	57
4.2.2. Uymama ve Azınlık Etkisi.....	60
4.2.3. İtaat Davranışı ve Otoritenin Etkisi	61
4.3. Toplumsal İlişkiler	62
4.3.1. Hoşlanma	62
4.3.2. Olumlu Sosyal Davranışlar	64
4.3.3. Saldırganlık	65
5. KİŞİLİK	68
5.1. Kişilik Nedir?.....	73
5.2. Kişilik Kuramları	73
5.2.1. Kişiliği Özelliklerle Açıklama: Ayırıcı Özellik Kuramları.....	74
5.2.2. Psikodinamik Kuramlar	77
5.2.3. Hümanistik Kuramlar.....	82
5.2.4. Sosyal ve Bilişsel Kuramlar	83
5.3. Değerlendirme ve Sonuç: Kuramlar Bize Kişiliği Anlamak İçin Ne Söylüyor?	85

1. PSİKOLOJİYİ ÖĞRENMEYE BAŞLARKEN

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

1.1. Psikolojinin Tanımı

1.2. Psikoloji biliminin amaçları

1.3. Psikoloji biliminin alt alanları

1.4. Geçmişten günümüze psikoloji biliminin öyküsü

1.4.1. Psikolojinin kuruluşu ve Wilhelm Wundt (1832-1920)

1.4.2. Herman Ebbinghaus (1850-1909)

1.4.3. Yapısalcılık ve Edward Titchener (1867 -1927)

1.4.4. İşlevcilik ve William James (1842-1910)

1.4.5. Davranışçılık ve John B. Watson (1878 -1958)

1.4.6. Gestalt ekolü

1.4.7. Psikanaliz ve Sigmund Freud (1856 -1939)

1.4.8. Hümanistik psikoloji

1.4.9. Bilişsel yaklaşım

1.4.10. Evrimsel psikoloji

5. Psikoloji bilimi nereye doğru gitmektedir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
	Psikoloji biliminin tanımını yapar.	
	Psikolojinin biliminin insanla ilgilenen diğer alanlardan farkını açıklar.	
	Psikolojinin alt dallarını ve çalışma konularını bilir.	
	Psikolog ile benzeri meslekler arasındaki ayrımları bilir.	
	Psikoloji biliminin gelişim sürecindeki önemli kuramcılarının görüşlerini ve farklarını açıklar.	

Anahtar Kavramlar

- **Psikoloji bilimi**
- **Psikolojinin alt alanı**
- **Yapısalcılık**
- **İşlevselcilik**
- **Gestalt Ekolü**
- **Davranışçı yaklaşım**
- **Psikanaliz**
- **Hümanistik psikoloji**
- **Bilişsel yaklaşım**
- **Evrimsel psikoloji**

1.1. Psikolojinin Tanımı

İnsan doğasının niteliği hakkında sorulan sorular insanlık tarihi kadar eskidir ve geçen bin yıllar boyunca birbirinden çok farklı alanlar tarafından cevaplandırılmaya çalışılmıştır. Çünkü bu tür bir bilgi, insanın gündelik hayatını ve diğer insanları anlamasını kolaylaştırdığı gibi, insan varoluşuna ilişkin açıklamalar için bir taban oluşturmakta ve aynı zamanda ahlaki, politik ve toplumsal uygulamalara yön verme potansiyeli taşımaktadır. Psikoloji biliminin çıkış sorusu da benzerdir. Dolayısıyla psikoloji, özünde, insanın doğasını tanımlamaya ve açıklamaya dönük bir çaba olarak karşımıza çıkar. Daha ileriki bölümlerde, bu soruya cevap verirken kullanılan bilgi edinme yolları açısından psikolojinin diğer alanlardan nasıl farklılaştığı incelenecektir. Aynı zamanda psikoloji biliminin tarihsel gelişiminin incelenmesi, bu temel soruya cevap verirken bilimsel yöntemi kullanmanın neden gerekli olduğunu da ortaya koyacaktır.

Psikoloji bilimi, yalın bir ifadeyle, **insanların davranışlarının ve zihinsel süreçlerinin bilimsel yöntemler kullanılarak incelenmesi** olarak tanımlanabilir. Bu incelemenin amacı davranışları, zihinsel süreçleri ve bunları etkileyen/bunlardan etkilenen etmenleri tanımlamak, nasıl oluşageldiğini ortaya koymak ve nedenlerini açıklamaktır.

Psikoloji alanında yürütülen araştırmalar, zihinsel süreçler ve davranışların ortaya çıkmasını sağlayan işleyiş hakkında sürekli yeni bilgiler ortaya koymaktadır. Bu yeni bilgiler eski bilgilerin değişip dönüşmesini, yeni yaklaşım ve kuramların doğmasını sağlamaktadır. Bilimsel araştırma etkinliğinin özünü oluşturan bu sürekli yenilenme, insanın açıklanmasında daha geniş ve çok boyutlu bir görüş açısına ulaşmamıza neden olmaktadır. Böylece diğer bütün bilimlerde olduğu gibi daha karmaşık soruları ele alabilmek ve daha karmaşık cevaplar üretebilmek mümkün olmaktadır.

1.2. Psikoloji Biliminin Amaçları

Psikoloji insanların davranışları ve bu davranışları belirleyen görünmez zihinsel süreçler üzerinde çalışmakla birlikte, bu tür sorulara cevap ararken bilimsel yöntemi temele almaktadır. Psikoloji alanında bir araştırma yürütülürken insanların davranışlarını ve zihinsel süreçlerini tanımlamak, açıklamak, tahmin etmek ve varılan sonuçlardan yararlanarak insanlık yararına düzenlemeler yapmak arzusu hâkimdir.

Tanımlamak: Psikolojinin ilk amacı, dikkatli ve sistemli gözlemler yaparak davranış ya da sürecin ne olduğunu, ne şekilde ortaya çıktığını tanımlamak üzere veri toplamaktır. Böylece incelenecek davranış ya da süreç tarif edilmiş, çeşitli boyutlarıyla ortaya konulmuş olur.

Açıklamak: Daha sonra tanımlanan davranış ve süreçlerin nedenlerini veya nelerden etkilenerek ortaya çıktığını açıklama çabasına girilecektir. Bu gözlemleri birbirine bağlayan, ortaya çıkmalarını sağlayan nedenler, ilkeler ve yapıları keşfetmek, açıklamak üzere teoriler ve modeller ortaya konulması amaçlanır.

Tahmin etmek: Psikoloji için tahmin, davranışların hangi şartlarda ve biçimlerde ne şekilde ortaya çıkacağını tanımlayan bildirimlerdir. Bir davranışın nedenlerinin açıklanması

ileride ortaya çıkabilecek bir başka davranış hakkında tahminlerde bulunabilmesini sağlayacaktır. Ancak bu tahminleri sınyarak geçerli olup olmadıkları hakkında bir fikir edinebilir, farklı koşulların etkilerini karşılaştırabilir ve ilerideki durumlar için tahminleri kuvvetlendirmek mümkündür.

Düzenlemek: Bir davranış ya da zihinsel süreci tanımlayıp açıklayıp tahminleri sınyandıktan sonra bu edinilen bilgileri onları yeniden düzenlemek için kullanmamız mümkündür. Burada yeniden düzenlemek ile kasıt edilen; davranışı başlatmak, sürekliliğini sağlamak, durdurmak, yapısını veya şiddetini etkilemek, oluş sıklığını belirtmektir. Aslında psikoloji biliminin gündelik insan hayatına en önemli katkısı bu amaca ulaşılabilmesi ile mümkün olabilmektedir.

1.3. Psikoloji Biliminin Alt Alanları

Psikolojinin temel varsayımlarından biri her insanın benzersiz (unique) olduğudur. Fakat aynı zamanda insanlar birbirlerine pek çok açıdan fazlasıyla benzerler. Dolayısıyla psikologlar, bir insanın diğeri insanlarla neden/nasıl benzer ve neden/nasıl farklı olduğunu açıklamaya çalışırlar.

Psikolojinin tanımını, insanların davranış ve zihinsel süreçlerinin incelenmesi olarak sadeleştirilse bile insan davranışlarının ve zihinsel süreçlerinin eşitliliğı, çok boyutluluğı ve etkileyen/etkilenen yapısı, insanın incelenmesi gereken yönlerini arttırmakta ve karmaşıklaştırmaktadır. Bu bakımdan psikoloji bilimi insanı, insanın farklı yönlerini kapsayan belirli alt alanlara bölerek incelemektedir.

Gündelik hayat içinde, insanlar hakkında sorduğunuz/sorabileceğiniz soruları düşününüz. şu anda okuduğum bilgileri nasıl daha iyi aklımda tutabilirim? Annemle/babamla neden görüş ayrılıklarımız oluyor? İnsanlar gerçekten giderek daha saldırganlaşıyor mu? Neden küçük çocukların yapamadığı şeyleri büyük çocuklar yapabiliyor? Kız/erkek arkadaşlarımla yaşadığım sorunları nasıl özebilirim? Gerçekten reklamlardan bu kadar etkileniyor muyuz? Ben de yaşlanınca babaannem/dedem gibi mi olacağım? İnsanların bir futbol takımına bu kadar yürekten bağı olabilmelerinin nedenleri neler olabilir?

Bunlara benzer soruları herkes sorabilir. Bu sorular, aynı zamanda insan davranışlarının eşitliliğı, çok boyutluluğı ve farklı alanlara yaygınlığı hakkında bir fikir de vermektedir. İşte insan davranışlarındaki bu çeşitlilik, insanın çok çeşitli yönleri üzerine uzmanlaşmış alt alanların oluşumunu gerekli kılmıştır. Yukarıda sizin için yazılmış bu soruların hemen her biri psikolojinin bir başka alt alanı/alanları tarafından cevaplanmaya çalışılmaktadır. şüphesiz yukarıdaki sorularla temsil edilmeyen alt alanlar da bulunmaktadır. Sırasıyla bu alt alanlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

Gelişim psikolojisi, insanların yaşamları boyunca bilişsel, duygusal ve sosyal olarak nasıl değışim gösterdiklerini tanımlamak ve neden böyle olduğunu açıklamak amacını taşır.

Örneğin küçük çocukların yapamadığı şeyleri büyük çocukların nasıl yapabildiklerini açıklamak veya babaannenizden/dedenizden nasıl farklı veya benzer olabileceğinizi açıklayan ilkeleri ortaya koymak gelişim psikolojisinin konu alanına girer.

Bilişsel psikoloji, dil, hafıza, öğrenme, duyum ve algı gibi belirli süreç ve işlevleri inceler ve insan zihninin temel özelliklerini tanımlama ve açıklama amacını taşır. Örneğin bir metni nasıl daha iyi aklınızda tutabileceğinizle ilgili cevaplar bu alanda yürütülen araştırmalar vasıtasıyla ortaya konulabilir.

Sosyal psikoloji, insanların tavır ve davranışlarını belirleyen sosyal etmenleri ve insanların küçük gruplar içerisindeki davranışlarını ve etkileşimlerini tanımlamak ve açıklamak amacını taşır. Bir futbol takımına neden/nasıl yürekten bağlı olunabildiği, bu aidiyetin bireyin diğer davranışları üzerindeki etkileri, saldırgan ya da fedakârca davranışların nedenleri ve etkileri sosyal psikolojinin çalışma alanına girmektedir.

Endüstri ve Örgüt Psikolojisi, bireylerin çalışma ortamları içerisindeki davranışları, bunları etkileyen etmenler, daha sağlıklı ve mutlu çalışabilmek için yapılabilecek kurumsal düzenlemeler ile ilgilenmektedir. Endüstri psikologları, iş yerlerinde çalışan bireylerin streslerinin nasıl azaltılabileceği, bir işe en uygun personelin nasıl seçilebileceği gibi konularda çalışmalar yürütürler.

Klinik Psikoloji, psikolojik kökenli sorunları olan bireylerin bu sorunlarının çözümünde yardımcı olmak amacını taşır. Aynı zamanda bu davranışların nedenleri, çözümleri ve ne tür teknikler kullanılarak ele alınabileceği ile ilgili araştırmalar yürütür.

Bu temel alt alanların dışında, bir ya da birkaç alanının kesişimlerinden ortaya çıkan ve insan davranışının çeşitli boyutlarını irdeleyen trafik psikolojisi, okul psikolojisi, spor psikolojisi, eğitim psikolojisi, sağlık psikolojisi gibi alt alanlar da bulunmaktadır. Psikolojiye Giriş konuları boyunca, bu alt alanların çoğunu kapsayan ve insan davranışının çeşitli yönlerini açıklayan birikmiş bilgiler gözden geçirilecektir.

Psikoloji farklı alt alanlarda uzmanlaşarak çalışmakta olsa bile insanı tüm boyutlarıyla kavrayabilmek için en azından birkaç alt alanın bilgisinin birbirini desteklemesi gerektiği açıktır. Örneğin bilişsel gelişim üzerine çalışmak isteyen bir araştırmacı, hem gelişim ve hem de bilişsel psikolojiden gelen bilgileri birlikte ele almak durumundadır.

Bir alt alanda uzmanlaşmak ve bu unvanı kullanmak, lisans eğitimi tamamladıktan sonra, ilgili alanda en az yüksek lisans derecesi elde etmekle mümkündür. Dolayısıyla, pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de psikolog olabilmek için dört yıllık psikoloji lisans eğitimi tamamlamak; belirli bir alt alanın uzmanı olabilmek için ise ilgili alanda en az yüksek lisans eğitimi görmek gerekmektedir.

Psikologlar normal insan davranışlarıyla ilgilenirler. Psikiyatristler ise organik kökenli normal dışı davranışların tanı ve tedavisinde uzmanlaşmışlardır. Psikiyatristlik ülkemizde 6 yıl olan tıp eğitimi tamamlayarak hekim olduktan sonra psikiyatri alanında uzmanlık eğitimi alınması şartı ile yürütülebilen bir meslek alanıdır. Psikiyatristler tıp eğitimi aldıkları ve organik

kökenli rahatsızlıklarla ilgilendikleri için ilaçla tedavi yürütebilirler. İster organik kökenli olsun, ister psikojenik olsun pek çok durumda, etkili bir tedavi süreci için psikolog ile psikiyatristin işbirliği yaparak çalışması gerekir.

1.4. Geçmişten Günümüze Psikoloji Biliminin Öyküsü

Psikolojinin bir bilim olarak tarihi, 1879 yılında, Wilhelm Wundt tarafından Almanya'nın Leipzig şehrinde kurulan "psikoloji laboratuvarı" ile başlatılır. Bu tarihin ne kadar önemsenmekte olduğu, tüm dünyada psikoloji biliminin ortaya çıkışının 100. Yılı'nın 1979 yılında kutlanmasından da anlaşılabilir.

Psikoloji biliminin ilgilendiği meselelerin aslında ne kadar eski olduğu düşünüldüğünde, 1879 yılında Wundt'un kurduğu laboratuvarın önemini anlamak zor görünebilir. Gerçekten de bugün bile psikolojinin incelediği bazı konuların Antik Yunandan bu yana felsefeciler tarafından da ele alınıp tartışıldığını görüyoruz. İnsan doğasının neliği sorusu ve belli bazı alanlardaki davranış özelliklerinin nasıl açıklanabileceği, Platon'dan bu yana çeşitli şekillerde cevaplanmaya çalışılmıştır. Psikoloji biliminin doğduğu 19. yüzyıl sonlarına kadar, felsefeciler insan doğasını kendi tasarılarına, sezgilerine, çıkarımlarına ve kişisel tecrübelerine dayalı ele alarak açıklamaya çalışmışlardır. **Psikolojinin farkı, bu sorulara cevap ararken kullandığı yöntemden kaynaklanmaktadır.** Psikoloji, bu sorulara olgulara dayalı cevaplar bulmaya yönelmiş; bu olguları belirleyebilmek için test ve teknikler geliştirmiş; insanı sistematik olarak inceleyerek ve deneysel araştırmaların sonuçlarından yararlanarak açıklayabilme çabası içine girmiştir. Wundt'un kurduğu laboratuvarın önemi, bu teşebbüsün ilk resmî mekânı olmasından kaynaklanmaktadır.

1.4.1. Psikolojinin Kuruluşu Ve Wilhelm Wundt (1832-1920)

Wundt, resmî akademik bir disiplin olarak psikoloji biliminin kurucusudur. Daha sonra dünyanın çeşitli yerlerinde benzerleri kurulacak ilk psikoloji laboratuvarını kurmuş, ilk dergiyi yönetmiş ve deneysel psikolojiyi bir bilim olarak başlatmıştır. Wundt tarafından incelenen duyular, algı, dikkat, heyecanlar gibi konular hâlâ psikoloji biliminin temel çalışma alanlarını oluşturmaktadır.

Wundt'un Leipzig'de kurduğu bu laboratuvar, o yıllarda dünyanın her tarafından psikoloji ile ilgilenen araştırmacılar için bir çekim merkezi olmuştur. O yıllarda, dünyanın çeşitli yerlerinde psikolojinin bir bilim olarak kuruluşu, bu laboratuvarda yetişmiş araştırmacı ve öğrenciler tarafından gerçekleştirilmiştir. Örneğin, 1883 yılında Amerika'da John Hopkins Üniversitesinde 1926'da Yunanistan'da; 1936'da Türkiye'de İstanbul Üniversitesinde ilk kez psikoloji laboratuvarı kurulmuştur. Ülkemizde psikoloji ile ilgili derslerin okutulmasının 1915 yılında Darülfünun çatısı altında başladığı ve o yıllarda Anchüz tarafından bir laboratuvar kurulması için bazı çalışmaların yapıldığı ancak sonuçlanmadığı bilinmektedir.

19. yüzyılın ikinci yarısında biyoloji ve fizik gibi doğa bilimlerinde kullanılan yöntem ve araç - gereçlerin insanı incelemek için kullanılmaya başlanması kısa sürede önemli yöntem

ve anlayış değişiklikleri ortaya çıkarmıştır. Araştırmacılar zihinsel olguları araştırmak için teknikler geliştirmiş, aletler tasarlamış; insan zihnini incelemek üzere kontrollü gözlem ve deneyi kullanmaya başlamışlardır.

Bu araştırmaların önemli bir kısmı duyuların incelenmesi ile ilgiliydi. Wundt'un çalışmalarının önemli bir kısmı da bu konularla – psikofizyoloji- ile ilgilidir. Ancak Wundt, psikofizyoloji ile ilgilendiği kadar, insan bilincinin içe bakış yöntemiyle incelenmesi ile de ilgilenmiştir. Amacı bilinç süreçlerinin en temel parçalarını analiz etmek ve bu parçaların nasıl düzenlendiklerini/sentezlendiklerini belirlemek ve bu düzenlemeleri yöneten birleşme yasalarını ortaya koymaktı. Bu parçaların duyular olduğu kabul edildiğinden onları anlayabilmek için psikofizyoloji bilgisinden yararlanmak gerekiyordu. Aynı zamanda psikolojiyi deneye dayanan bir bilim olarak ele aldığı için çalışmalarını da bu anlayışa dayalı olarak yürütmüştür. Wundt'un ölümünden hemen önceki yıllarda, Almanya'da üç psikoloji dergisi, birkaç ders kitabı yayınlanmış ve ikinci bir araştırma laboratuvarı kurulmuştur.

1.4.2. Herman Ebbinghaus (1850-1909)

Wundt'un çalışmalarını sürdürdüğü yıllarda Almanya'da gelişmekte olan psikolojinin bir başka önemli isminden daha mutlaka söz etmek gerekir. Ebbinghaus, öğrenme ve hafıza konularını deneysel olarak inceleyen ilk psikologdur. Onun çalışmaları Wundt'un fizyolojik temelli yaklaşımına ve yüksek seviyeli zihinsel süreçlerin bilimsel olarak incelenemeyeceğine yönelik anlayışına bir eleştiri ve karşı çıkış olmuştur.

Ebbinghaus aynı zamanda öğrenme ve hafıza gibi tipik psikoloji konularını ilk kez deneysel yöntemler kullanarak incelemiştir. Öğrenme, akılda tutma ve çağrışımları incelemek için anlamsız heceler ile diziler oluşturarak çalışmış ve geliştirdiği teknik bu alanda bir devrim yaratmıştır. Bu araştırmalarının bir sonucu olarak 1885 yılında yayınlanan “Bellek Üzerine” isimli kitabı psikolojiye yeni bir alan ve yeni ufuklar açmıştır.

1.4.3. Yapısalcılık ve Edward Titchener (1867 -1927)

Yapısalcılık yaklaşımı, akıl ve davranışın yapısının incelenmesi; insanın bütün zihinsel tecrübelerinin basit unsurlar veya olayların birleşimi olarak alınabileceği fikri ile özetlenebilir. Doktorasını Wundt'un labaratuvarında yapmış olan Titchener, bu çalışmasını tamamladıktan sonra, ülkesi İngiltere'den ayrılarak Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Cornell Üniversitesine gitmiş ve bütün meslek hayatını orada geçirmiştir. Wundt'tan çok etkilenen Titchener, onun bilinç üzerine olan görüşlerini daha çok önemsemiş ve Yapısalcılık ismiyle bilinen bir yaklaşım ortaya koymuştur. Ona göre psikolojinin asıl görevi, basit bilinçli deneyimlerin yapısını keşfetmek veya bir diğer ifadeyle bilinci, kendini oluşturan parçalara ayırarak bilinci tanımlamak idi. Dolayısıyla, düşünmenin neden ya da nasılı yerine “ne” olduğı incelenmeliydi. Titchener meslek hayatı boyunca yazdığı kitaplar ve danışmanlığını yürüttüğü doktora tezleri ile bu konu üzerine çalışmıştır ancak onun ölümünden sonra bu yaklaşımın takipçileri olmamıştır. Bu durum, davranışçılık yaklaşımının hemen o yıllarda doğmuş olması ile de yakından ilgilidir.

1.4.4. İşlevselcilik ve William James (1842-1910)

William James, Wunt ve Titchener'i eleştirerek ilişkilerden arınmış, saf duyumlardan oluşan yaşantı atomları kavramlaştırması ile zihnin anlaşılamayacağını savunmuştur. Farkındalık önemlidir ancak farkındalık, zihnin sahip olduğu çevreyle sürekli etkileşim halinde olan bir süreçtir. İşlevselcilik daha öncekilerden farklı olarak zihin ne yapar veya zihin nasıl çalışır sorusunu incelemeyi önemli bulmuştur. Adından da anlaşılabilirliği üzere bu yaklaşım, zihnin işlevleriyle veya organizmanın içinde bulunduğu çevreye uyum sağlamasıyla ilgilenmiştir. İşlevselciler zihni, bir süreçler kümesi veya gerçek dünyada pratik sonuçlara neden olan işlevleri açısından araştırmışlardır.

Bu yaklaşımın James tarafından başlatıldığı kabul edilse bile Dewey (1859-1952), Angell (1869-1949), Carr (1873-1954) gibi pek çok isim tarafından geliştirilmiş, bir ekol olma iddiası taşımamış ancak bir düşünce ve genel bakış açısı olarak Amerikan psikolojisinin ana akımının önemli bir parçasını oluşturmuştur. Bu yaklaşım işlevselliğe verdiği önem ve teknik olarak testler gibi yolların da kullanılabilmesine izin vererek uygulamalı psikolojinin doğmasına da imkân sunmuştur.

Uygulamalı psikoloji, S. G. Hall (1844-1924), J. Cattell (1860 – 1944), W.D. Scott (1869-1955) gibi isimler tarafından geliştirilmiştir. Bu hareket, 1900'lerin ortalarına doğru Amerika'daki ekonomik ve kültürel havaya çok uygun düşmüş, endüstri ve örgüt psikolojisi ve klinik psikoloji alanları bu hareketin içinden doğmuştur. Uygulamalı psikoloji çalışmaları, gündelik hayatta kullanılan zihinsel ve duygusal işlevlerin testler ve gereçler yoluyla incelenmesine önem verdiğinden aynı yıllarda doğacak olan davranışçılık yaklaşımının kabulleriyle uyumlu olmuş ve her iki akım birbirini besleyerek gelişmiştir.

1.4.5. Davranışçılık ve John B. Watson (1878 -1958)

Yapısalcılık ve İşlevselcilik akımları süregelirken Watson tarafından ortaya atılan Davranışçılık görüşü, psikolojinin yeni bir bilim dalı olarak felsefeden miras kalan bilinç, ruh gibi kavramlardan uzaklaşıp nesnel ve somut olarak incelenebilir özellikler üzerinde çalışması gerektiğini söylemiştir. Onlara göre incelenmesi gereken gözlenebilir ve ölçülebilir davranışlardır.

1920'li yıllarda Watson ile başlayan davranışçılık yaklaşımı, evrilip gelişerek 1970'lere kadar sürmüş ve psikolojinin egemen görüşü olmuştur. Watson'a göre insan dünyaya yalnızca basit reflekslerle donanmış olarak gelmekte ve tüm özelliklerini yaşadığı çevre içinde, temel refleksleri üzerine inşa olan öğrenilmiş davranışlar ile yani klasik koşullanma ile edinmektedir.

İkinci kuşak davranışçılık ya da yeni-davranışçılık 1930-1960 yılları arasında E.Tolman, E. Guthrie, C. Hull ve B.F. Skinner'in çalışmalarıyla sürmüştür. Yeni davranışçılık, psikolojinin özünün öğrenme çalışmaları olduğunu; karmaşık görünen bütün davranışların aynı temel öğrenme yasalarıyla açıklanabileceğini; karmaşık görünen davranışların işlemsel (ope-

rasyonel) tarifleri yapılarak üzerinde çalışılabilir davranışlar hâlinde ele alınabileceğini söylemekteydiler. Operant (edimsel) koşullanma, pekiştirme, amaçlı davranış, tek denemede öğrenme gibi kavramlar ve ilkeler yeni davranışçılar tarafından ortaya konulmuştur.

Üçüncü kuşak davranışçılık ya da sosyal davranışçılık 1960'lerden itibaren A. Bandura, J. Rotter gibi isimlerle sürmüştür. Bandura, gözlem yoluyla ve model alarak öğrenme gibi yeni öğrenme biçimlerini ortaya koymuş, davranışçı yaklaşıma sosyal bir boyut katmıştır. Ancak 1980'lerde kendini düzenleme gibi yeni kavramlar tanımlayarak toplumsal-bilişsel bir görüşe ulaşmıştır.

Davranışçılık, sonradan çok eleştirilen bir yaklaşım olsa bile klasik koşullanma, edimsel koşullanma, gözlem yoluyla öğrenme gibi temel öğrenme süreçlerinin açıklanmasını onların çalışmalarına borçluyuz. Bu konular ve yürütülen deneylere ilişkin bilgiler kitabın öğrenme bölümünde açıklanacaktır. Davranışçılığın gözlenebilir/ölçülebilir insan özelliklerine ve sistematik olarak incelenmesine verdiği önem bugün hâlâ temel bir yaklaşım olarak süregelmektedir ve bugün onlar tarafından yok sayılan zihin, bilinç, farkındalık gibi kavramları çalışırken de bu anlayıştan yararlanılabilmektedir. Aynı zamanda davranışçılığın eleştirisinin bilişsel yaklaşıma kaynaklık ettiğini ve böylece insan hakkında giderek genişleyen bir görüş açısına sahip olunabildiğini de gözden kaçırmamak gerekir.

1.4.6. Gestalt Ekolü

Gestalt psikolojisi, 1900'lü yılların başında, Almanya'da Max Wertheimer (1880-1943), Kurt Koffka (1886-1941) ve Wolfgang Köhler (1887-1967) tarafından oluşturulmuştur. Gestalt sözcüğü, Almanca "bütün", "biçim" gibi anlamlara gelmektedir. Ancak hiç bir dilde tam olarak karşılayan bir kelime bulunamadığından, bütün dillerde "gestalt" sözcüğü aynen kullanılmaktadır.

Gestaltçiler, Wundt'un, yapısalcılığın ve davranışçılığın zihni atomlara (parçalara) ayırarak inceleme anlayışına karşı çıkmışlardır. Onlara göre yaşantı öğelerine bölünemez; yaşantıyı incelerken öğelerin ilişkileri ve etkileşimleri dikkate alınmalıdır. Yaşantılarımız örüntüler veya örgütlenmiş yapılar oluşturmaktadır, alanın bir kısmındaki olaylar diğer kısmındaki olaylardan etkilenir. Örneğin gri bir kağıt parçası, siyah zemin üzerinde açık renk, beyaz zemin üzerinde koyu renktir. Dolayısıyla önemli olan öğeler arasındaki ilişkilerdir. Bu ekolün anlayışını tanımlayan önemli bir ilke "bütün parçalarının toplamından fazla ve farklıdır" ifadesidir. Örneğin, bir müzik parçası dinlediğimizde, tek tek notaları değil bütün bir melodiyi algılarız.

Gestalt ekolü, algı, öğrenme, kişilik, sosyal psikoloji ve motivasyon gibi alanlarda yaptıkları çalışmalarla psikoloji üzerinde silinmez bir iz bırakmışlardır. Algı alanındaki çalışmalarının sonuçları hâlâ psikolojiye giriş kitaplarında yer alan temel bilgiler arasındadır. Bu çalışmada, duyumlar ve algı bölümünde Gestalt ekolünün araştırmalarını ve buldukları ilkeleri incelenecektir. Ayrıca Gestaltçıların ortaya attıkları bazı fikirler ile 20.yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkan bilişsel yaklaşım veya hümanistik yaklaşımı etkilediklerini de gözden kaçırmamak gerekir.

1.4.7. Psikanaliz ve Sigmund Freud (1856 -1939)

Bir bilim olarak psikolojinin yeni kurulmaya başlandığı yıllarda, aslında bir nörolog olan S. Freud, klinik çalışmaları sonucunda “psikanaliz” adı verilen bir tedavi tekniği geliştirmiştir. Ancak Freud’un insanlık düşünce tarihine katkıları bundan ibaret değildir. Freud bütün dünyada bu alanlarla ilgilenmeyen insanlar tarafından da tanınan, düşünceleriyle pek çok bilim dalını etkilemiş az sayıdaki bilim insanından biridir. O, insanın farkında olmadığı ve aslında davranışlarını yönlendiren bir bilinçaltının olduğunu söyleyerek insanların yalnızca akıl ve mantıktan oluşmadığının altını çizmiştir. Şimdi bize oldukça sıradan gelebilecek bu fikrin sarımsıcılığını anlayabilmek için 19. yüzyılın felsefi ve bilimsel zeminini kavramak gerekir. Freud’un ruhsal hastalıkların oluşumu hakkında ayrıntılı bir kuramı vardır ve bir tedavi tekniği olan psikanalizin klinik alanlarda hâlâ takipçileri bulunmaktadır.

Psikanalitik yaklaşımı çok çeşitli açılardan psikolojiye etkisi olmuştur. Örneğin erken çocukluk deneyimlerinin yetişkin insan davranışlarını biçimlediğine ilişkin görüşleri gelişim psikolojisi araştırmaları için bir ivme kaynağı olmuştur. Bugün psikodinamik yaklaşım denilen, davranışın geçmiş deneyimler ve dürtüsel kaynaklar çerçevesinde açıklandığı; eylemlerin içgüdüler ile sosyal gereklilikler arasındaki çatışmaları çözme çabası ile oluştuğunu kabul eden yaklaşım Freud’un görüşleri üzerine inşa olmuştur. Psikanalitik yaklaşım temelinde geliştirilmiş kişilik kuramları da bulunmaktadır.

Freud, Psikanalitik yaklaşımın dayandığı kuram ve kavramlarının bilimselliği tartışmaya açık olsa bile ortaya atılışından neredeyse 100 yıl sonra hâlâ kullanılmakta olan bir tedavi biçimi ve özgün bir insan tasavvuru bırakmıştır. Ayrıca bugün yeniden ve deneysel yöntemler kullanılarak yürütülen bilinç araştırmalarının da onun tarafından ortaya atılan bilinçaltı kavramına ihtiyaç duyduğunu kabul etmek gerekir.

1.4.8. Hümanistik Psikoloji

Hümanistik psikoloji, 1950’li yıllarda psikodinamik ve davranışçı yaklaşımlara bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Bu yaklaşımın temelinde varoluşçu felsefe anlayışının etkilerini görmek mümkündür. Hümanistik yaklaşıma göre insanlar ne psikodinamikçilerin dediği gibi içgüdüsel kaynaklara ne de davranışçıların dediği gibi çevresel kaynaklara dayanarak davranışlarını belirlerler. İnsanlar, kendi varoluşlarının bilincinde olan, doğal olarak iyiye yönelen ve seçim yeteneğine sahip varlıklardır. İnsanın hedefi kendi potansiyelini gerçekleştirmek olmalı; bunu sağlamak için ise insan doğasının bütünlüğüne inanılarak özgür irade, spontanlık ve bireyin yaratıcı gücünü geliştirmek üzerine çalışılmalıdır. Bu yaklaşımın gelişmesinde A. Maslow (1908-1970) tarafından ortaya atılan Kendini Gerçekleştirme Kuramının ve C. Rogers’ın (1902-1987) çalışmalarının rolü büyüktür. Rogers, aynı zamanda “danışan merkezli tedavi” denilen psikoterapi yaklaşımını da ortaya atmıştır. Böylece hümanistik psikoloji, tüm insanı açıklayan bir model olmaktan çok klinik alanlarda yararlanılan bir bakış açısı olarak kalmıştır. Bu yaklaşım biçimi 1970’lere kadar etkili olmuştur ancak bilişsel yaklaşımın doğuşu ile yeni bir insan anlayışı ortaya konulması yeni tedavi tekniklerine kaynaklık etmiştir.

1.4.9. Bilişsel Yaklaşım

Bilişsel yaklaşım, 1970'lerde davranışçılığın bir eleştirisi olarak ortaya çıkmıştır. Davranışçı yaklaşımın doğrudan gözlenemediği için zihni bir kara kutu olarak ele alıp inceleme dışı bırakması, bu eleştirilerin temel kaynağı olmuştur. Bir diğer ifadeyle temel itiraz noktalarını insanın tüm davranışların öğrenme süreçleri ile açıklanamayacak kadar karmaşık olmasına dayandırmışlardır.

Bilişselciler, düşünme, hatırlama, anlama, problem çözme, hafıza gibi zihinsel süreçlerin incelenmesi gerektiğini söylemişlerdir. Bu tür süreçler doğrudan gözlenememektedir ancak bu süreçleri ortaya koyan problem çözme, hatırlama gibi davranışlar gözlenebilir ve bu gözlemler incelenerek bu süreçlere ilişkin çıkarımlar yapılabilir. Aynı zamanda, insan düşüncesi, davranışları üzerinde etkili olan bir etmendir; yani davranışlar yalnızca çevreden gelen uyaranların bir sonucu olarak açıklanamaz. Bilişselciler bu temel itiraz noktalarının geçerliliğini deneysel araştırmalarla ortaya koymuşlardır. Bilişsel yaklaşım, insan zihnini modelleme ihtiyacı duymuş ve 20 yüzyıl için çok uygun olan bilgisayar metaforunu kullanmıştır.

Bilişsel hareketin G. Miller (1920-2012) ve U. Neisser (1928-2012) tarafından başlatıldığı kabul edilse bile önceki yaklaşımlardan biraz daha farklı olarak pek çok araştırmacı tarafından hep birlikte geliştirilip evrilmiştir. Bu anlayış psikolojinin hemen her alt alanında pek çok yeni araştırmaya ve görüşe kaynaklık etmiştir. Bu anlayışın bakış açısıyla gelişim, kişilik, anormal davranışlar, sosyal davranışlar, tedavi uygulamaları gibi pek çok alanda çok sayıda araştırmalar yürütülmüş, kuramlar geliştirilmiş ve hatırı sayılır bir bilgi birikimi oluşturulmuştur.

Ancak adından da anlaşılabilceği üzere, bu yaklaşım bilişsel süreçlerin incelenmesine çok fazla ağırlık vermektedir. Aynı zamanda insanın zihninin bilgisayar metaforu ile modellenmesinin insanı anlamakta getirdiği sınırlamalar giderek daha fazla ifade edilmeye başlanmıştır. Günümüzde hala egemen bir anlayış olarak sürmekte olan bilişsel yaklaşım beri yandan eleştirilere maruz kalmakta ve giderek daha fazla insanı açıklamada eksik kalan yönleri ortaya konulmaktadır.

1.4.10. Evrimsel Psikoloji

Evrimsel psikoloji, bazı davranışların ve zihinsel süreçlerin kökenlerini araştırarak bunların evrim sürecinde ne gibi uyumsal üstünlükler sağlamış olabileceğini incelemektedir. Bunu yaparken, tarih, evrimsel biyoloji ve antropolojik verilerden yararlanır. Araştırmacılar insan beyninin evrimleştiği çevresel faktörlere odaklanarak, belirli bir tarihsel zamanda ne gibi adaptasyon gereklilikleri olduğunu saptamaya çalışırlar. Bu adaptasyon gereklilikleri ya da o tarihsel zamana özgü güçlükler belirlendikten sonra, evrimsel psikologlar bu tür konuların çözümü için zihinsel mekânizmaların ve psikolojik adaptasyonların nasıl çalıştığını incelerler. Bu yaklaşım ile, yardım etme, çiftleşme, eş seçme, kıskançlık, ebeveyn tutumları gibi çok çeşitli davranışlar incelenmiş ve ilginç bakış açıları ve kuramlar ortaya konulmuştur.

1.5. Psikoloji Bilimi Nereye Doğru Gitmektedir?

Günümüzde psikolojinin ana akımı olarak bilişsel psikolojinin etkileri sürmeye devam etmekte ise de, bu yaklaşım biçiminin açıklamakta yetersiz kaldığı noktalar giderek daha fazla belirginleşmektedir. Bilişsel yaklaşım insan zihnini özünde bilişsel/akli bir sistem olarak tasavvur etmiştir. Ancak kimi araştırmacılar bu yaklaşımın davranışçıların kara kutusunun yerine, boş kafalı bir işlemci koyduğunu ancak insan zihninin bundan ibaret olmadığını söylemektedirler. İnsan zihninin bilgisayar metaforu kullanılarak modellenmesi, insanın kendi düşünceleri üzerinde düşünebilen bir varlık olmasını gözden kaçırmaktadır.

Bir yandan gelişim psikolojisi araştırmalarından gelen “insanların başkalarının niyet, arzu ve düşüncelerini yaşamın çok erken yıllarında anlayarak bunlara uygun davranabildikleri” doğrultusundaki sonuçlar insan kavrayışının yalnızca bilişsel unsurlardan ibaret olmadığını göstererek yeni ufuklar açmaktadır. Bu kavrayışın diğer insanlarla birliktelik ve iş birliği kurarak gelişmekte olduğuna dönük sonuçlar insan zihninin ve davranışlarının kaynaklarına dönük bakış açımızı yeniden düzenleyecek gibi görünmektedir. Bir diğer yandan giderek gelişen davranışsal/bilişsel sinir bilim araştırmaları duyu, algı, düşünme ve duyguları ortaya çıkaran beyin süreçlerini inceleyerek yeni anlayışların gelişmesine temel oluşturmaktadır. Aynı zamanda, farkındalık ve bilinç ile ilgili araştırmalar giderek artmaktadır ve çarpıcı sonuçlar ortaya konulmaya başlanmaktadır. Bütün bu yeni araştırmalar daha ileriki bölümlerde gözden geçirilecektir.

Yakın gelecekte psikoloji bilimi, insanın bütün yönlerinin birlikte ve etkileşimsel bir anlayışla ele alınabileceği daha karmaşık modeller oluşturarak insanı anlamada bir sıçrama yapmaya hazırlanıyor gibi görünmektedir. Ebbinghaus’un ifadesiyle “geçmişi uzun ama tarihi kısa” olan psikoloji bilimi, giderek daha karmaşık gözüken insan özelliklerini mercek altına almakta ancak bunu yaparken kendini diğer dallardan ayıran kontrollü ve sistematik olarak yürütülen gözlem ve deneyleri kullanmaya devam etmektedir.

Bu Bölümde Neler Öğrendik?

Psikoloji bilimi, yalın bir ifadeyle, **insanların davranışlarının ve zihinsel süreçlerinin bilimsel yöntemler kullanılarak incelenmesi** olarak tanımlanabilir. Bu incelemenin amacı davranışları, zihinsel süreçleri ve bunları etkileyen/bunlardan etkilenen etmenleri tanımlamak, nasıl olageldiğini ortaya koymak ve nedenlerini açıklamaktır. Psikoloji alanında bir araştırma yürütülürken insanların davranışlarını ve zihinsel süreçlerini tanımlamak, açıklamak, tahmin etmek ve vardığımız sonuçlardan yararlanarak insanlık yararına düzenlemeler yapmak isteriz. İnsan davranışlarının çeşitliliği, gelişim psikolojisi, deneysel psikoloji, sosyal psikoloji, klinik psikoloji gibi insanın çok çeşitli yönleri üzerine uzmanlaşmış alt alanların oluşumunu gerekli kılmıştır. Psikolojinin bir bilim olarak tarihi, 1879 yılında, Wilhelm Wundt tarafından Almanya'nın Leipzig şehrinde kurulan "Psikoloji Laboratuvarı" ile başlatılır. Bu tarihten itibaren aslında birbirini tamamlayan farklı bakış açıları ve anlayışlar ile gelişip güçlenerek hatırı sayılır bir bilgi birikimine ulaşıldığı görülmektedir. Ebbinghaus'un ifadesiyle "geçmişi uzun ama tarihi kısa" olan psikoloji, giderek daha karmaşık gözüken insan özelliklerini mercek altına almakta ancak bunu yaparken kendini diğer dallardan ayıran kontrollü ve sistematik olarak yürütülen gözlem ve deneyleri kullanmaya devam etmektedir.

Çalışma Soruları

1. Psikolojinin temel konuları ve ilgi alanları nelerdir?
2. Psikolog ile psikiyatrist arasında ne fark vardır?
3. Wundt'un psikoloji bilimine katkısı nedir?
4. Ebbinghaus'un psikoloji bilimine katkısı nedir?
5. Davranışçı yaklaşımın daha önceki yaklaşımlara en önemli eleştirisi ne olmuştur?
6. Bilişsel yaklaşımın davranışçı yaklaşıma en önemli eleştirisi ne olmuştur?
7. Psikonanalitik yaklaşımın en önemli mirası sizce nedir?
8. Bilişsel yaklaşım hangi açılardan eleştirilmektedir?

2. İNSANI NASIL İNCELEMELİYİZ?

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

2.1. Bilim, bilimsel yöntem ve bilimsel bilgi ne demektir?

2.1.1. Bilim ve bilimsel yöntem

2.1.2. Bilimsel etkinliğin amaçları nelerdir?

2.1.3. Bir bilginin bilimsel olması ne anlama gelmektedir?

2.2. Bilimsel bir araştırma nasıl tasarlanıp yürütülür?

2.2.1. Bir araştırma sürecini nasıl tasarlarız?

2.2.2. Gündelik bir sorudan bilimsel bir araştırmaya doğru

2.3. Psikolojinin kullandığı araştırma yöntem ve teknikleri nelerdir?

2.3.1. Psikolojide kullanılan araştırma yöntem türleri

2.3.2. Psikolojide kullanılan veri toplama yolları

2.3.2.1. Gözlem

2.3.2.2. Görüşmeler

2.3.2.3. Anket/soru listeleri

2.3.2.4. Ölçekler

2.3.2.5. Testler

2.3.2.6. Özel alet ya da görevler

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
	Bilimsel bilginin anlamını kavrar.	
	Bilimsel düşünce biçiminin ayırt edici özelliklerini açıklar.	
	Bilimsel araştırma basamaklarını tanımlar.	
	Psikolojide bir araştırmanın nasıl yürütüldüğünü açıklar.	
	Psikolojide kullanılan teknikleri söyler.	

Anahtar Kavramlar

- **Bilim**
- **Bilimsel bilgi**
- **Bilimsel yöntem**
- **Bilimsel araştırma basamakları**
- **Psikolojide kullanılan araştırma yöntemleri**
- **Psikolojide kullanılan araştırma teknikleri**

Giriş

Birinci bölümde, Psikolojinin insanın doğası ve yapısı ile soruları aydınlatmaya çalışan diğer bazı disiplinlerden farkının, kullandığı bilgi edinme yollarından kaynaklandığından söz edilmişti. Psikoloji, bir bilim dalı olarak doğduğundan bu yana bilimsel yöntemi kullanarak insan hakkında bilgi üretmek amacını taşımaktadır. Bu bakımdan psikolojinin insanı nasıl incelediğini anlamak için önce bilimin, bilimsel yöntemin ve bilimsel bilginin ne olduğunu kavramak gereklidir. Bu bölümde hem bilimsel yöntemin genel özellikleri anlatılacak hem de psikoloji araştırmalarının özellikleri hakkında bilgi verilecektir.

2.1. Bilim, Bilimsel Yöntem ve Bilimsel Bilgi Ne Demektir?

2.1.1. Bilim ve Bilimsel Yöntem

İnsanlık, var olduğu ilk zamanlardan bu yana, yaşadıkları dünyada olup bitenler hakkında sorular sormuş, onları açıklamak ve gelecekle ilgili tahminlerde bulunmak istemiş ve bu ihtiyacını gidermek üzere çok çeşitli yollar üretmiştir. Örneğin astroloji (yıldızlara bakarak olup biteni ve geleceği tahmin etme) ve falcılık bin yıllardır mevcut olduğu gibi günümüzde de yaygın olarak başvuru olan yollardır. Ancak her ikisi de bilim değildir. Bu alt bölümde bilimi bu tür etkinliklerden nelerin ayırdığı anlatılacaktır.

Bilimi, sistemli araştırma yöntemlerinin kullanılmasıyla birleştirilmiş bilgi bütünlüğü olarak tanımlanabilir. Bilim, doğaya ilişkin deneyimleri anlaşılabilir kılmak amacıyla tutarlı, güvenilir, akılcı bir kavramsal sistem ve yöntem oluşturma çabasıyla gelişmiştir. Gündelik hayatta bilim kelimesini kullanıldığında, hem yeni bilgileri kazanmak için elverişli bir yöntemine hem de bu yöntemle toplanmış ve yeni bulgular vasıtasıyla değişebilir bilgi birikimi kastedilmektedir.

Bilimsel faaliyetlerin genel özelliği, bütün bilim dallarının, doğaya ilişkin sorularını cevaplamak için bilimsel yöntemi kullanmalarıdır. Ancak anlama ve açıklama çabası içine giren her faaliyet kendine göre bir yöntem yani bir bilgi edinme ve üretme yolu kullanmaktadır. Örneğin kahve falı bakarken yarı belirli şekilleri bir şeye benzetmek ve bunların uyandırdığı duyguları ifade etmek gibi bir usulden yararlanılmaktadır. Hatta bazı şekillerin ortak anlamları (kuşun haber olarak yorumlanması gibi) mevcuttur ve bu durum bir sistematikleştirme çabasıdır. Özel bir yöntem/teknik kullanmak ve yarı sistematik bir değerlendirme yolundan yararlanmak bir bilgi edinme yolunun bilimsel olduğu anlamına gelmemektedir. Bilimsel yöntemi diğer yöntemlerden farklılaştırarak bilimsel yapan birinci özellik, gözlenebilen olayları anlamak için tek tek, sistemli ve objektif bir biçimde çalışarak veri toplamaktır. Ancak bu özellik tek başına yeterli olmamaktadır. Bilimsel yöntemi bilimsel yapan ikinci özellik ise bir dizi benzer olayın altında yatan olguyu anlamak için sistemli bir biçimde araştırma yapmak ve saptanan olgunun genellenebileceği olaylar dizisinin sınırlarını belirleyebilmektir.

2.1.2. Bilimsel Etkinliğin Amaçları Nelerdir?

Bir bilimsel etkinliğin beş amacı vardır;

a- Doğa olaylarını doğru olarak betimlemek (tarif ve tasvir etmek), bir diğer ifadeyle tam olarak ne olduğunu belirlemek;

b- Doğa olaylarını açıklamak (izah etmek), bir diğer ifadeyle neden ve nasıl olduklarını açıklamak;

c- Bir grup olguyu açıklayan kuramlar ya da modeller gibi tutarlı bilgi yapıları oluşturmak;

d- Yapılan açıklamalara ve kuram/modellere dayalı olarak yeni olguları öngörmek ve bu öngörülerini sınamak;

e- Bu öngörülere dayalı olarak insanlık yararına düzenlemeler yapmak.

Bu sayılan amaçlar arasında aslında bir aşamalılık vardır. Bir araştırmacı, çalıştığı alanda birikmiş bilginin düzeyine göre farklı bir aşamadan başlayabilir. Eğer o alanda mevcut olgular daha önceki araştırmacılar tarafından betimlenmiş, çeşitli açıklamalar yapılmış ve kuramlar ortaya atılmışsa, araştırmacılar mevcut kuramların yeni olguları açıklayıp açıklamadığını sınamakla ilgilenebilirler. Eğer yeterince bilgi birikimi yoksa o zaman mevcut olguları betimlemek veya açıklamakla ilgilenmek gerekir. Bazen aynı olguların farklı izahları veya aynı konuda farklı modeller mevcuttur. O zaman en uygun izahın hangisi olabileceği üzerinde çalışmak uygun olur.

Araştırmacılar onlarca yıl aynı konuyu açıklamak için veya mevcut bir modelin öngörülerini sınamak için çalışabilirler. Dolayısıyla bilimsel etkinlik çoğunlukla tek bir kişinin ürünü olmaktan çok, çok sayıda araştırmacının yıllar süren çalışmalarıyla yürütülen birikimli bir süreçtir. Bilimsel etkinliklerin amaçlarını gerçekleştirmesi ancak araştırmacıların geçmişten aldıkları bilgi birikimini geliştirip yeni kuşaklara aktarması ile mümkün olabilmektedir. Bazen tek bir kişi tarafından yapılmış görünen bir buluş, kendisinden önceki onlarca araştırmacının çabalarıyla (hatta desteklenmeyen hipotezleriyle) ulaşılmış yer sayesinde mümkün olabilmektedir. Doğru bilgi kazanmak, birbiri üzerine eklenen, yeni bilgiler eklendikçe daha öncekilerin aksayan veya eksik yönlerinin görülmesini sağlayan kesintisiz bir süreci gerektirmektedir.

2.1.3. Bir Bilginin Bilimsel Olması Ne Anlama Gelmektedir?

Ülkemizde hayatında en azından bir kez kahve falı baktırmamış olan kişi herhalde yok gibidir. Yine de herkes falcının söylediklerinin bilimsel bir temeli olmadığını bilir. Bazen falcının söyledikleri ya da astrologların yorumları doğru bile olabilir. Ancak o durumda bile muhatapları söylenenlerin bilimsel bir bilgi olmadığını farkındadır. O hâlde bilimsel bir bilgiyi diğerlerinden ayıran özellikler neler olabilir?

Bilimsel bilgi, kişinin kanaat ve inançlarının bir ürünü olmayan; deney ve gözlem yoluyla toplanan ve nesnel olgulara dayanan bilgidir. Bir bilginin isabetli ya da doğru olması, onun bilimsel bir bilgi olmasının bir göstergesi değildir. Bilimsel bir bilgiyi diğerlerinden ayırt eden özellik, o bilginin elde ediliş tarzı ile ilgilidir. Bilimsel bir bilgi, herkes tarafından gözlemlenebilir (Sadece duyu organlarını değil, mikroskop ya da test gibi aletler de hesaba katılmalıdır), ölçülebilir, sınanabilir, tekrarlanabilir ve iletilebilir bir bilgidir.

Bazen tam olarak açıklanamayan, sezgiler yoluyla öyle olduğu sonucuna varılan kanaatler ya da fikirler olabilir. Bu gibi durumlar bilim insanları için de geçerlidir, hatta kimi zaman buluşların kaynağı sezgiler olabilir. Ancak burada bilim insanı ile falcıyı ayıran şey, bilim insanlarının bu sezgilerinin geçerli olup olmadığını görmek için sistematik olarak gözlemler ve deneyler yürüterek çalışmaları, bir diğer ifadeyle bilimsel yöntemi kullanarak araştırmalar yürütmeleridir.

2.2. Bilimsel Bir Araştırma Nasıl Tasarlanıp Yürütülür?

Bilimsel araştırma doğayla ilgili sorulara, bilimsel bir tutumla yaklaşma ve bilimsel yöntemi kullanarak cevap arama sürecidir. Daha önce, bilimsel yöntemin birinci özelliğinin gözlenebilen olayları anlamak için tek tek, sistemli ve objektif bir biçimde çalışarak veri toplamak olduğundan söz edilmişti. İkinci özelliğin önemli olan kısmı, bir dizi benzer olayın altında yatan olguyu anlamak için sistemli bir biçimde araştırma yapmaktır.

Psikolojide de bir araştırma yürütülürken dikkatli ve sistemli gözlemlerle veri toplanır; bu gözlemleri açıklayabilmek için kuramlar geliştirilir; bu kuramlara dayanarak yeni tahminlerde bulunulur ve sonra bu tahminlerin doğru olup olmadığı yine verilere dayanarak sistemli bir şekilde sınanır.

Dolayısıyla süreci anlayabilmek için iki temel konuyu incelenmelidir; ilki araştırma sürecinin nasıl başladığı, planlandığı ve uygulandığı; ikincisi ise psikolojide ne tür veri toplama yollarının kullanıldığıdır. Konu psikoloji olduğuna göre bu bölüm insanlar üzerinden örnekler kullanılarak ve insanları incelemekle ilgili kimi güçlüklerle yer verilerek anlatılacaktır.

2.2.1. Bir Araştırma Sürecini Nasıl Tasarlarız?

Bir araştırmanın tasarlanması basamak basamak ilerleyen bir süreçtir. Araştırma probleminin ortaya konulmasından elde edilen veriler bilimsel kamuoyu ile paylaşılan kadar her basamak titiz ve özenli bir çalışmayı gerektirmektedir.

Bütün araştırmalar bir soru ile başlar, bir diğer ifade ile bir soruya cevap verme amacını taşır. Ancak bilimsel bir araştırma, bilimsel yollarla incelenebilir bir soru (problem) ile başlamalıdır.

İnsanların sorduğu pek çok soru vardır; ölümden sonra nasıl bir hayat bizi bekliyor, dünya dışında canlı yaşam var mıdır, varsadünya dışında yaşayan zeki varlıkların fiziksel özellikleri bize benziyor mu.... gibi soruları şu anda bilimsel olarak ele alıp incelemek mümkün değildir. Çünkü mevcut bilgi birikimi dâhilinde, bazılarının olgusal olarak tanımlanması ve bazıları için ise gözlenebilir, ölçülebilir, sınanabilir bir araştırma tasarlanması mümkün değildir.

Ancak şu durum da gözden uzak tutulmamalıdır; Jules Verne 1865 yılında “Aya Seyahat” romanını yazdığında, “Ayda yaşam var mıdır?” sorusu bilimsel olarak ele alınamaz bir soruydu çünkü sınanması için oraya gitmek, örnek alıp incelemek gibi veri toplama olanakları hayal bile edilemiyordu. Jules Verne, bu romanıyla, ayda yaşamın olup olmadığı sorusuna, bir edebiyatçı olarak bir cevap ve bir hayal sunmuştur. Aradan geçen yaklaşık 100 yıl içerisinde, bu hayalin peşinden giden bilim insanlarının biriken bilimsel araştırmaları yoluyla bu soruyu bilimsel olarak cevaplayabilmek için gerekli bilgi ve donanım edinilmiştir. Dolayısıyla bugün bilimsel olarak araştırılmaz gözüken sorular yarın araştırabilir olabilmektedir. Ancak yine de her bilimsel araştırmanın mevcut durumda incelenebilir bir soru ya da problem ile başlaması gerekir.

Gündelik hayattaki gözlemlerimize ya da sezgilerimize dayanarak sorduğumuz soruların araştırılabilir hâle dönüşebilmeleri için üzerlerinde biraz çalışmak gerekir. İleriki sayfalarda, gündelik soruların bilimsel bir araştırma sorusuna nasıl dönüştürülebileceğini açıklayan bir örnek bulacaksınız.

Daha sonra araştırmacı, sorduğu sorunun cevabı hakkında bir tahminde, bir öngöründe bulunmalıdır. Buna araştırma sürecinin ikinci basamağı olan hipotez denilmektedir. Problem ve hipotez belirlendikten sonra, bunlara uygun olarak ve o konudaki mevcut bilgi birikiminin ışığında araştırma süreci tasarlanır. Bunun için çalışmanın kimler üzerinde yürütüleceği, hangi ölçme/değerlendirme yollarının kullanılacağı, araştırmanın türü/deseninin nasıl olacağı, veri toplama sürecinin nasıl düzenleneceği, toplanan verilerin hangi istatistik tekniklerle analiz edileceği basamaklarının belirlenmesi gerekir. Bütün basamakların nasıl gerçekleştirileceğini planladıktan sonra, artık veri toplama zamanı gelmiştir. Daha sonra elde edilen veriler analiz edilerek, bulgular incelenir. Böylece sorulan soruya verilen cevabın geçerli olup olmadığını test edilmiş oluruz. Eğer cevap doğrulanmamışsa ve araştırmanın yöntem düzenlemelerinde bir sorun yoksa o zaman bu sorunun olası diğer cevapları üzerinde çalışmaya devam etmek gerekir. Çünkü her hipotez, araştırma bulgularıyla desteklenene kadar geçici bir çözüm teklifidir. Araştırmacı ister sonuçlar beklediği gibi çıksın, isterse çıkmassın, araştırmasının sonuçlarını bilimsel kamuoyu ile paylaşmalıdır. Bunu yapmanın yolu, alanla ilgili kongrelerde bildiri sunmak ve bilimsel araştırma makalelerini basan akademik dergilerde yayınlamaktır.

2.2.2. Gündelik Bir Sorudan Bilimsel Bir Araştırmaya Doğru

Gündelik hayatta pek çok kişinin gözlemleyebileceği bir konu ya da düşünebileceği bir soru ile başlayarak bunun bilimsel bir araştırma sürecine nasıl dönüşebileceğini görelim.

Diyelim ki ders çalışırken kahve içtiğinizde daha uzun sürelerle çalışabildiğinizi gözlediniz. Aklınıza gelen soru “acaba kahve içmek ders çalışabilme süremi uzatıyor mu?” şeklinde olabilir. Şimdi, bir psikolog sizin sorduğunuz bu soruya bir cevap bulmak üzere bir araştırma tasarlamak isterse neler yapması gerekir?

Önce gündelik üslupla sorulmuş bu sorunun araştırılabilir bir hale dönüştürülmesi gerekir. Bunu yapmanın en uygun yolu soruyu gözlenebilir, ölçülebilir, sınanabilir ve tekrarlanabilir şekilde tanımlamak üzere okumak ve düşünmektir. Şimdi yeterince mevcut çalışmaları okuyup incelediğimizi; olası araştırma değişkenlerinin neler olduğu ve nasıl ele alınabileceğine ilişkin fikirler geliştirdiğimizi; bu sorunun cevaplanmaya değer bir soru olduğuna karar verdiğimizizi varsayarak düşünmeye başlayalım.

Aslında, bu soruda birbirini etkilediği var sayılan iki değişken vardır: kahve içmek ve uzun süre ders çalışmak.

Şimdi her iki değişken ile tam olarak ne kastedildiği üzerinde biraz düşünülmesi gerekir. Uzun süre ders çalışmak denildiğinde bir metni başından kalkmadan, zihni dağılmadan okuyabilmek kastedilmektedir. Bu zaman dilimi dikkatin dağılmadığı ve dikkatin korunabildiği süre. Dolayısıyla değişkenlerimizden birini “dikkat süresi” olarak tanımlamamız mümkündür.

Diğer değişken ise kahve içmektir. Kahve içmek belirli, herkes tarafından aynı şekilde anlaşılabilecek bir şey gibi görünmektedir. Fakat bir araştırma tasarlamak için hangi kahve, ne kadar kahve, nasıl bir kahve gibi konuları açıklığa kavuşturmak gerekmektedir. Çünkü araştırma sonuçlarının başka araştırmacılar tarafından tekrarlanabilirliği ancak buna bağlıdır. Burada bir yol, gerçekten kahve kullanmak ve kahvenin türü, kullanılan kahvenin miktarı, yoğunluğu gibi faktörleri standardize etmektir. Ancak kahvenin etken maddesinin kimyasal olarak ne olduğu okumalardan öğrenilmişse ve kahvede bulunan kafeinin etkili olabileceği bilinirse, o zaman kahve içme değişkenini “... mg” kafein alımı şeklinde tanımlamaktır. Bu daha güvenli bir yoldur, çünkü araştırmayı yürütürken insanların kahve sevip sevmemeleri, verilen kahveyi bitirip bitirmemeleri gibi olası bozucu etmenler ortadan kaldırılmış olacaktır. Bu durumda kafeini mesela tablet olarak veya enjeksiyon yoluyla verebilmemiz mümkün olacaktır.

Bu aşamada sorumuz artık şu hâle gelmiştir: “5 mg kafein alımı, dikkat süresini uzatıyor mu?” Değişkenler tanımlandığı için soru incelenebilir bir araştırma problemi hâline dönüşmek üzere gibi görünmektedir. Bu aşamada şu düşünülmelidir: Dikkat süresinin uzamış olduğunu nereden anlaşılr?

Bu konunun iki boyutu vardır; birincisi dikkat süresinin nasıl belirleneceğiyle ilgilidir. Bir psikolog olarak mevcut dikkat düzeyini ölçen testlerden birinin kullanılması mümkündür. Eğer böyle bir test yoksa ve dikkatin yapısı biliniyorsa o zaman böyle bir test/görev geliştirilmesi de mümkündür. Mevcut bir testin kullanıldığı varsayıldığında dikkat süresi AB testinden elde edilen puanın yüksekliği olarak tanımlanmış olur. Sürenin uzayıp uzamadığı da puanların artıp artmadığına göre belirlenmiş olur. Dolayısıyla soru şöyle olmuştur: “5 mg kafein alımı, AB dikkat testinden alınan puanları arttırmakta mıdır?”

Bu konunun ikinci boyutu ise, kafein alımının dikkat puanlarını arttırıp arttırmadığını nasıl anlaşılabileceği meselesidir. İlk akla gelebilecek yol, bir gruba kafein vermek, diğer gruba vermemek ve her iki grubun dikkat puanlarını karşılaştırmaktır. Bu durumda soru şu hâle gelir:

“5 mg. kafein verilen grup ile verilmeyen grubun AB dikkat testinden aldıkları puanlar arasında anlamlı bir fark var mıdır?”

Bu yapıyla soru artık bilimsel olarak incelenebilir bir hâle dönüşmüş, bir araştırma problemi hâlini almıştır.

İkinci aşama, sorulan sorunun olası cevabının verilmesi yani hipotezin ifadesi olacaktır. Bu örnekte hipotezin yapılan gözlemler doğrultusunda belirlenmesi mümkündür. Gündelik ifadeyle olası bir cevap; “evet, uzatıyor, ben daha iyi çalışıyorum” olabilir. Ama araştırılabilir bir dilde ifade edilen sorunun cevabı da ona uygun olmalıdır. Bu durumda, hipotez, “5 mg kafein verilen grupla kafein verilmeyen grubun AB dikkat testinden aldıkları puanlar arasında kafein alan grup lehine anlamlı bir fark vardır.” şeklinde olacaktır.

Üçüncü aşama, bu sorunun nasıl bir araştırma kurgusuyla cevaplanabileceği yani araştırmanın yöntem bölümünün tasarlanmasıdır. Kafein alan ve almayan grupların dikkat testinden elde ettikleri puanları karşılaştıracığına göre iki grup olmalıdır, bu gruplardan birine kafein

verilmeli, diğetine verilmemeli ve belirli bir sürenin sonunda her ikisine de dikkat test uygulanmalıdır. Süreç basitçe böyledir.

Ancak, yine düşünülmesi gereken pek çok şey vardır. Eğer bir gruptaki bireylerin dikkat süreleri zaten uzunsa o zaman gruplar arasında çıkabilecek fark nasıl kafeine bağlanabilir? O zaman her iki gruptaki bireylerin dikkat sürelerinin kafein verilmeden önce ölçülmesi, sonra kafein uygulamasını yapmamız/yapmamamız ve sonra tekrar dikkat ölçümü yapılması gerekir. Yoksa asla aradaki farkın kafeinden kaynaklandığından emin olunamaz.

Bunun gibi pek çok olası bozucu etmen üzerinde düşünüp kararlar vermeli ve deney düzeni tasarlanmalıdır. Örneğin açlık/tokluk gibi hem dikkat düzeyini ve hem de kafeinin etki süresini etkileyebilecek etmenlerin nasıl kontrol altına alınabileceği (örneğin sabah aç karnına gelmesi sağlanan deneklere önce kahvaltı verildikten sonra ön test, arkasından deney grubuna kafein uygulaması, kana karışmasının beklenmesi ve son test, diğer gruba aynı sürenin sonunda son test gibi) düşünülmelidir. Bu bir örnek olduğu için deneklerin belirlenmesi, veri toplama sürecinin tasarlanması ve yürütülmesi aşamalarında bu deneyin sonuçlarını etkileyebilecek ve bu yüzden kontrol altında tutulması gereken diğer etmenlerin neler olabileceği üzerinde durulmayacaktır. Ama eğer gerçek bir araştırma yapılıyor olunsaydı mevcut bilgi birikimi ve kişisel tecrübeler çerçevesinde daha ayrıntılı düşünerek, araştırmanın güvenilirliğini arttırmak üzere bir dizi düzenleme daha yapılması gerekecekti.

Veri toplamayı tamamladıktan sonra artık sıra verilerin uygun istatistik tekniklerle analizine gelmiştir. Araştırma sorusu iki grup arasındaki farkları inceleyecek şekilde ifade edildiğine göre buna uygun bir istatistik analiz yapıp (bu örnekte t testi) aradaki farkın anlamlı olup olmadığının belirlenmesi mümkündür.

2.3. Psikolojinin Kullandığı Araştırma Yöntem ve Teknikleri Nelerdir?

2.3.1. Psikolojide Kullanılan Araştırma Yöntem Türleri

Araştırmalarda temelde üç farklı yöntemsel düzenleme ile farklı seviyelerde bilgi toplanabilir: Bunlar betimsel, korelasyonel ve deneysel yöntemler şeklinde sıralanabilir.

Betimsel araştırmalar, mevcut durumu olduğu hâliyle ortaya koyan, olguları ve belli başlı özelliklerini tanımlayan, karşılaştıran bir araştırma türüdür. Dikkat edilirse bu araştırma türü, bilimsel etkinliğin amaçlarının birincisine karşılık gelmektedir.

Korelasyonel araştırmalar, gözlenen olgular arasındaki bağlantıları ya da ilişkileri inceleme amacını taşır. Bu durumda yine mevcut durumu olduğu gibi tanımladığımız için özünde betimsel nitelikli bir araştırma yürütmüş oluruz. Ancak tanımlanmış olgular arasındaki bağlantılar incelendiğinden ve artık daha karmaşık istatistikî analizlerle bu tür verilerden mevcut modelleri sınayabilecek sonuçlar elde edilebileceğinden “korelasyonel araştırmalar” olarak ayrı bir başlık altında ele alınabilmektedir. Korelasyonel araştırmalar neden sonuç bağlantıları hak-

kinda sonuçlar çıkartılmasına izin vermez. Bu durumu şöyle bir örnekle açıklamak mümkündür. Bir araştırmacı, dondurma satış miktarıyla, denizde boğulan insan sayısı arasında çok yüksek bir ilişki (korelasyon) tespit etmiştir. Benzeri bir yüksek ilişki satılan dondurma miktarıyla, plaj terliği miktarı; boğulma sayısı ile mayo satışları arasında da bulunabilir. Hepimiz muhakeme yoluyla çıkarsayabiliriz ki, aralarında yüksek korelasyon bulunmasına rağmen, bu değişkenler arasında bir neden-sonuç bağlantısı olması mümkün değildir. Örneğin insanların dondurma yedikleri için denizde boğuldukları düşünülemez. Bütün bunların tamamını etkileyen, tamamına neden olan bir başka değişken bulunmaktadır ve hepsinin nedeni odur (ki bu örnekte havanın ıslısının yüksekliği). Dolayısıyla değişkenler arasındaki ilişki, neden sonuç bağlantıları hakkında konuşmak için eksik ve yetersiz bir bilgi düzeyidir.

Deneyssel araştırmalar ise, olguların nedenlerini açıklamak, öngörülerini, kuram ya da modelleri sınamak gibi daha ileri seviyedeki araştırma amaçlarına ulaşılmasını sağlar. Yalnız deneyssel araştırmalar yoluyla neden sonuç bağlantıları üzerinde konuşacak sonuçlara ulaşabilir. Bu tür araştırmalardan elde edilen bilgiye duyulan güven, araştırmacının araştırma sorusunu oluşturan değişkenleri ve olası bozucu etmenleri kontrol edebilmesine dayanır. Çünkü ancak bu koşullarda, bir olgunun nedeni olabileceğinin düşünülen bir diğer olgu ya da durumun gerçekten etkili olup olmadığını test etme olanağı olur. “Gündelik bir sorudan araştırılabilir bir soruya” kısmında verilen örnekte basit bir deneyssel desen kurgulanmıştır. Deneyssel araştırmaların edinilen bilginin güvenilirliği açısından farklı düzeylerde (yarı deneyssel, deneyssel gibi) tasarlanması mümkündür. Ancak konunun bu ayrıntılarına burada girilmeyecektir.

Bir araştırma tasarlarırken ne tür bir yöntem kullanılacağına nasıl karar verilir?

Sorunun ya da problemin mahiyeti, ne tür bir araştırma tasarlanacağına en önemli belirleyicisidir. Bir diğer belirleyici alandaki birikmiş bilginin düzeyidir. Eğer yeterince betimsel ve korelasyonel bulgu birikmişse, tutarlı izahlara ulaşılabiliriyorsa o zaman deneyssel araştırmalar tercih edilmelidir. Çünkü ancak o zaman davranışların nedenleri hakkında sonuçlar çıkarmak ve/veya tahminleri sınamak mümkün olmaktadır.

Psikoloji alanında, insan davranışları değişip çeşitlendiği için betimsel araştırmaların da sıkça kullanılması gerekir. Örneğin yeni ortaya çıkmış bir alan olarak sosyal medya ortamlarındaki insan davranışlarının açıklanabilmesi için önce bu davranışların mahiyetini ve diğer insan özellikleriyle bağlantılarını gösteren betimsel ve korelasyonel araştırmalara ihtiyaç vardır.

Bazı konularda etik nedenler yüzünden insanlar üzerinde deneyssel araştırmalar düzenlemek mümkün değildir. Örneğin, bebeklerin sevgi ve şefkat eksikliğine maruz kalmasının zihinsel gelişimleri üzerindeki etkisini deneyssel olarak incelenemez. Çünkü bu durumda, iki grup yenidoğan bebek alınması ve bir grubun sevgi/şefkat eksikliğinden mahrum bırakarak büyütülmesi gerekirdi ve eğer böyle bir etki varsa, zihinleri az gelişmiş insanlar yetiştirerek insanlığa zarar vermiş olurdu. Böyle bir deney düzeninin vicdanen mümkün olamayacağı açıktır. Bu konuda ancak betimsel araştırmalar yoluyla, yani çeşitli nedenlerle, kendiliğinden gelişen koşullarda bu tür ortamlarda büyümüş çocukları inceleyerek çalışmalar yürütülebilir.

2.3.2. Psikolojide Kullanılan Veri Toplama Yolları

Psikoloji alanında ağırlıklı olarak insanlardan veri toplanır. Çeşitli nedenlerle hayvanlarla yürütülen çalışmalar da vardır. Veri toplarken gözlem, görüşme, anket, ölçek, testler ve özel alet ve görevler kullanılabilir. Şimdi bu tekniklerin özelliklerini kısaca gözden geçirelim.

2.3.2.1. Gözlem

Gündelik hayatta herkesin yaygın olarak kullandığı bir bilgi edinme yolu olan gözlem, psikologların kullandığı önemli veri toplama yollarından biridir. Ancak veri toplamak amacıyla yapılan gözlemi, hayat içinde kullanılan gözlemden ayıran bazı hususlar vardır. Gözlemlerin bir veri toplama yolu olabilmesi için kaydedilmeleri ve incelenecek işlev açısından değerlendirilmeleri gerekir. Genel olarak iki şekilde gözlem yapılabilir; doğal hâlde gözlem ve sistematik gözlem.

Doğal hâlde gözlemde araştırmacı, hiçbir müdahalede bulunmaksızın, gözlem yapılmayan durumun aynen korunmasına özen göstererek gözlem yapar. Bu gözlem yolu herhangi bir işlevin, davranışın ya da durumun doğal ortamında nasıl oluştuğünün bütün yönleriyle görünmesini sağlar. Genellikle araştırmalar için etkili bir başlangıç noktasıdır.

Sistematik gözlem ise önceden seçilip belirlenmiş belirli bir davranış, işlev ya da durumların belirli bir plana ya da sisteme göre, izlenmesi ve kayıt altına alınması demektir.

Gözlemler, işaretleme listeleri kullanılarak ilgili işlevin/davranışın ya da durumun varlığı, sıklığı, şiddeti, niteliği gibi çeşitli özellikleri açısından puanlanarak değerlendirilmelidir. Kimi durumlarda gözlem günlükleri tutmak da mümkündür. Örneğin doğal hâlde gözlem yaptığımızda gözlem günlüğü tutmak uygun bir kayıt yolu olabilir. Günümüzde gözlemler için genellikle görüntü veya ses kayıtları alınması tercih edilmektedir. Ancak bu tür kayıtların da sonradan işaretleme listeleri ve taksonomiler kullanılarak ilgili işlev açısından puanlanması veya değerlendirilmesi gerekmektedir.

Gözlem tekniği son derece etkili bir veri toplama yolu olmasına rağmen bu yolla elde edilen bilgilerin güvenilirliğine gölge düşürebilecek çok sayıda etmen vardır. Gözlemci yanlılığı pek çok durumda en önemli zedeleyici unsur olarak karşımıza çıkar. Bugün görüntü kaydı alarak gözlem yapılması ve bu kayıtların bağımsız gözlemciler tarafından değerlendirilerek daha sonra puanlayıcılar arası güvenilirliğin incelenmesi, bu etmenlerin ortadan kaldırılmasına yardımcı olmaktadır. Bunun dışında, gözlemlerin değerlendirildiği araçların uygun ve yeterli hazırlanmış olması da güvenilirliği artırır. Gözlemlerde dikkat edilmesi gereken önemli bir husus, gözlenen ortamın ve gözlem zamanının ilgili işlevin ortaya çıkışı bakımından temsil ediciliğinin sağlanmasıdır.

2.3.2.2. Görüşmeler

Görüşme, araştırılan probleme bağlı olarak hazırlanan sorular çerçevesinde, sözel olarak ve yüz yüze yürütülen bir bilgi toplama yoludur. Görüşme tekniği, belirli bir konuda daha derinlemesine bilgi edinme sağlamaktadır.

Görüşmeler birey ile veya küçük gruplar ile yürütülebilir. Sorulan soruların özelliklerine göre, yapılanmış, yarı yapılanmış veya yapılmamış olarak tasarlanabilirler. Yapılanmış görüşmelerde, araştırmacının soracağı sorular önceden tam olarak belirlenmiştir. Hatta kimi durumlarda cevap seçenekleri de önceden belirlebilir ve araştırmacı, katılımcının cevaplarına dayalı olarak uygun seçenekleri işaretler. Yarı yapılanmış görüşmelerde, araştırmacının soracağı sorular belirlenmiştir ancak araştırmacı konuyu deşmek ya da geliştirmek amacıyla yan sorular ekleyebilir. Yapılmamış görüşmelerde ana noktalar veya konular bellidir ancak görüşmenin seyri her katılımcıda farklı gelişebilir.

2.3.2.3. Anket/Soru Listeleri

Anket, bir araştırmanın amacına uygun düzenlenmiş bir soru listesidir. Anketlerde bireyler kendileri veya belirli bir konudaki görüşleri hakkında sorulan soruları yazılı olarak cevaplarlar. Anketler katılımcıların belirli bir konudaki görüşlerini veya mevcut durumu saptamak için uygundur. Eğer araştırmacı, büyük grupların belirli bir konudaki görüş, düşünce ya da davranışlarını belirleme amacına sahipse anket kullanması uygun olur. Örneğin, İstanbul Üniversitesi öğrencilerinin kantin ve kafeteryalar hakkındaki görüşlerini, kullanma sıklığı, ne amaçla kullandıkları gibi davranışları belirlenmek istiyorsa anket kullanılması uygun olur.

2.3.2.4. Ölçekler

Bir bireyde belirli bir özelliğin mevcut olup olmadığı ve ne kadar sahip olduğu değerlendirilmek isteniyorsa ölçek kullanılır. Dolayısıyla ölçekler, belirli bir özelliğe ya da niteliğe (depresyon eğilimi, göçmen, yabancı, farklı özellikli küçük topluluklara yönelik tutumlar gibi) sahip olma miktarını belirlemek için kullanılan araçlardır. Katılımcılar ölçekte belirtilen davranışları ne sıklıkla yaptıklarını veya ne kadar sahip olduklarını kendi beyanları ile bildirirler. Ölçeklerden ilgili özelliğin düzeyini bildiren bir puan elde edilir.

Sıklıkla karıştırılsa da ölçekler ile anketler yapı ve amaç itibarıyla birbirlerinden farklı özelliklere sahiptir. Anketler belirli bir özelliğe sahip olma düzeyini belirleme amacı taşımazlar, belirli bir konudaki görüşler, düşünceler, davranış biçimleri vb. gibi nisbeten daha geçici durumları belirlemeye çalışırlar.

İnsanların çeşitli özelliklerinin düzeyini belirlemeye yönelik çok sayıda ölçek geliştirilmiştir. Bu araçların en önemli sorunu kişinin kendi beyanına bağlı olmalarıdır. Ancak ölçeklerde sorgulanan, belirli bir özelliğe (örn: utangaçlık) sahip bir bireyin, gündelik hayattaki utangaçlık göstergesi olan davranışları ne sıklıkla yaptığıdır. Bir diğer ifadeyle, bireye bir ankette olabileceği gibi “kendinizi utangaç buluyor musunuz” gibi bir soru sorulmaz. Gündelik hayatta utangaç olan bireylerde tipik olarak görülen davranışları ne sıklıkla yaptıklarına ilişkin

bir dizi soru (yeni tanıştığım birinin gözlerine bakarak konuşmaktan kaçınırım) sorulur. Böylece aslında anketlerden farklı olarak dolaylı bir ölçüm yapılmış olur ama bu değerlendirmeyi yapan yine bireyin kendisidir.

2.3.2.5. Testler

Bir psikolojik test, belirli bir özelliği tanımlayan/ifade eden bir davranış örnekleminin nesnel ve standart ölçümü için hazırlanmış araçtır. Testlerde değerlendirilmek istenen özelliğin ya da yapının kullanılmasını/icrasını gerektiren sorular/görevler/uyaranlar sunulur. Bireylerin sunulan bu durumlardaki tepkileri nicelik ve/veya nitelik açısından puanlanır ve değerlendirilir. Dolayısıyla testler ölçeklerde olduğu gibi bireyin beyanına dayalı değildir. İlgili özelliği/yapıyı ortaya çıkartmak üzere hazırlanmış görevlerdeki performansını doğrudan gözleyerek değerlendirmeye dayalıdır. Örneğin utangaçlık ölçümü yapıyılacak olsun. Bu durumda test ortamında bireyin ilk kez karşılaştığı bir kimsenin gözlerine ne kadar süreyle baktığı göz hareketleri kaydedilerek tesbit edilir ve tepki düzeyi doğrudan ölçülmüş olur.

Testlerin içeriği, malzemeleri, sırası, yönergeleri, uygulama biçimi ve düzeni, puanlama biçimi standart hâle getirilmiştir. Çünkü önemli olan uygulama koşullarının sabit tutulmasıdır. Ancak böylece cevap (puan) farklılıklarının ölçülen nitelikteki (davranıştaki) bireysel farklılıklardan kaynaklandığı söylenebilmesi mümkündür. Bu bakımdan psikolojik testler ancak ilgili test ile ilgili eğitim ve supervizyon almış bir psikolog tarafından kullanılmalıdır. Ayrıca bireyler hakkında doğru tanı ve değerlendirme yapabilmek ve karşılaştırabilmek için bireylerin bu testlere aşina olmamaları gereklidir. Çünkü aşinalık testteki performansı etkiler ve dolayısıyla elde edilen puanlarının güvenilirliğini zedeler. Bu yüzden testlerin belirli bir gizlilik değeri vardır, açıkça paylaşılması uygun değildir.

2.3.2.6. Özel Alet ya da Görevler

Kimi durumlarda belirli yapı ya da özelliğe sahip olunma düzeyini görmek için, test kadar kapsamlı olmayan görevler oluşturulması gerekir. Kimi durumlarda da belirli özellikleri belirlemek için bazı alet ve düzenekler geliştirmek gerekir.

Örneğin bireylerin tepki hızlarını ölçmek istenilsin. Geliştirilen görev, belirli bir arayla yanan ışıklardan kırmızı olanı görüldüğünde bir düğmeye basmak olsun ve tepki hızı, ışığın görülmesi ile düğmeye basma arasında geçen süreye göre puanlanıyor olsun. İşte böyle bir düzenek kurulduğunda (ışıklı bir panel, düğmenin bulunduğu ayrı bir panel, sürenin belirlenmesi için gerekli malzemeler vb) bu araştırmayı yapanlarca geliştirilen bir alet olur.

Tıpkı testlerde olduğu gibi alet ve görevler de içerik, kullanılan malzemeler, yönergeler, sıra, uygulama biçimi ve düzeni, puanlama vb. özellikleri bakımından standartlaştırılmıştır.

Bu Bölümde Neler Öğrendik?

Bilimi, sistemli araştırma yöntemlerinin kullanılmasıyla biriktirilmiş bilgi bütünlüğü olarak tanımlayabiliriz. Bilimsel yöntemi diğer bilgi edinme yollarından ayırarak farklı kılan birinci özellik, gözlenebilen olayları anlamak için tek tek, sistemli ve objektif bir biçimde çalışarak veri toplamaktır. İkinci özellik ise o bilginin elde edilme tarzı ile ilgilidir. Bilimsel bir bilgi, herkes tarafından gözlenebilir (Sadece duyu organlarını değil mikroskop ya da test gibi araçları da hesaba katılmalıdır.), ölçülebilir, sınanabilir, tekrarlanabilir ve iletilebilir bir bilgi olmalıdır.

Psikolojide bir araştırma yürütülürken dikkatli ve sistemli gözlemlerle veri toplanır; bu gözlemleri açıklayabilmek için kuramlar geliştirilir; bu kuramlara dayanarak yeni tahminlerde bulunulur ve sonra bu tahminlerin geçerli olup olmadığı yine verilere dayanarak sistemli bir şekilde sınanır. Her bilimsel araştırmanın mevcut durumda incelenenebilir bir soru ya da problem ile başlaması gerekir. Daha sonra araştırmacı, sorduğu sorunun cevabı hakkında bir tahminde/öngöründe bulunmalıdır. Buna araştırma sürecinin ikinci basamağı olan hipotez denir. Problem ve hipotez belirlendikten sonra bunlara uygun olarak ve o konudaki mevcut bilgi birikiminin ışığında bir araştırma yürütülür. Bunun için çalışmanın kimler üzerinde yürütüleceği, hangi ölçme/değerlendirme yollarının kullanacağı, araştırmanın türü/deseninin nasıl olacağı, veri toplama sürecinin nasıl düzenleneceği, toplanan verilerin hangi istatistik tekniklere analiz edileceği basamaklarının tasarlanması gerekir. Bütün basamakların nasıl gerçekleştirileceğini planladıktan sonra artık gidip katılımcılardan veri toplama zamanı gelmiştir. Elde edilen bu veriler analiz edilir ve bulgular incelenir. Böylece sorulan soruya verilen cevabın geçerli olup olmadığı test edilmiş olur. Eğer cevabımız doğrulanmamışsa ve araştırmanın yöntem düzenlemelerinde bir sorun yoksa o zaman bu sorunun olası diğer cevapları üzerinde çalışmaya devam etmek gerekir. Çünkü her hipotez, araştırma bulgularıyla desteklenene kadar geçici bir çözüm teklifidir.

Araştırmalarda temelde üç farklı yöntemsel düzenleme ile farklı seviyelerde bilgi toplanabilir: Bunlar betimsel, korelasyonel ve deneysel yöntemlerdir. Psikoloji alanında ağırlıklı olarak insanlardan ve kimi durumlarda hayvanlardan veri toplanır. Veri toplarken gözlem, görüşme, anket, ölçek, testler ve özel alet ve görevler kullanılabilir.

Çalışma Soruları

1. Bilimsel etkinliğin amaçlarını sıralayınız.
2. Bilimin birikimli bir süreç olması nasıl açıklanabilir?
3. Bilimsel bilginin özellikleri nelerdir?
4. Neden fal baktırma yoluyla elde edilen bilgiler bilimsel değildir?
5. Araştırma sürecinin basamakları nelerdir?
6. Psikolojide kullanılan araştırmaların türleri hangileridir?
7. Yalnızca betimsel araştırmalar yapılabilecek konulara bir örnek düşününüz ve nedenlerini açıklayınız.
8. İ.Ü. öğretim üyelerinin üniversitenin otopark olanakları hakkındaki görüşlerini öğrenmek istiyorsak hangi veri toplama yolu/yollarını tercih ederiz?
9. Ölçekler ile anketlerin farkı nedir?
10. Testler ile ölçeklerin farkı nedir?

3. SOSYAL DÜNYAYI ANLAMAK

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

3.1. Sosyal psikolojinin konu alanı

3.2. Sosyal biliş

3.3. Nedensellik açıklamaları: atıf teorileri ve nedensel atıflarda tarafgirlikler

3.3.1. F. Heider ve fenomenolojik nedensellik teorisi

3.3.2. H. Kelley ve birlikte değişim teorisi

3.3.3. Nedensel atıflarda tarafgirlik

3.4. Tutumlar ve tutum değişimi

3.4.1. Tutum nedir?

3.4.2. Tutum ve davranışların bağlantıları

3.4.3. Tutum değişimi

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
	Sosyal psikolojinin konusunu tanımlar.	
	Sosyal bilişin anlamını açıklar.	
	İlk izlenim oluşturmayı etkileyen etmenleri açıklar.	
	Kalıp yargıların işlevlerini açıklar.	
	Heider'ın Atıf teorisini açıklar.	
	Nedensel atıf türlerini örneklerle açıklar.	
	Tutumları ve unsurlarını tanımlar.	
	Tutum değişimini açıklayan belli başlı teorileri karşılaştırabilir.	

Anahtar Kavramlar

- Sosyal psikoloji
- Sosyal biliş
- Sosyal algılama
- Kalıp yargı
- Fenomolojik nedensellik teorisi
- Bilişsel cimrilik
- Olumsuz tarafgirlik
- Temel atıf hatası
- Adil dünya inancı

Giriş

Görkemli bir düğüne katıldığınızı ve masaların arasında hiç görünmeden dolaşarak konuşulanları dinleyebildiğinizi varsayın. Kim bilir neler duyarsınız: Kimileri maliyet hesaplarına dalmıştır; kimileri gelinin, kimileri damadın ailesi hakkında yorumlar yapmaktadır; kimileri bir yakınına münasip kısmet arayışındadır; kimileri ikram kalitesi hakkında görüş beyan etmektedir; kimileri düğünleri birbirleriyle kıyaslamakta, kimileri kendi düğününü planlamaktadır. Hemen herkes hem kendinin nasıl görüldüğü ya da nasıl bir etki bıraktığı ile yakından ilgilenmekte hem de başkalarını ve ortamı gözleyerek çeşitli izlenimler edinmekte; olup bitenlerin nedenlerini anlamaya çalışmaktadır. Aynı amaç için bir araya toplanmış bu bir grup insanın düşünce ve davranışlarını, bunların içeriğini belirleyen etmenleri ve nedenleri nasıl açıklanabilir?

Şimdiye kadarki konularda insanlar birer birey olarak çeşitli bireysel özellikleri açısından ele alındı. Hâlbuki insanlar her zaman küçük ve/veya büyük topluluklar halinde ve sosyal bir ağ içerisinde yaşarlar. Herkes birbirinin hayatının bir parçasıdır. Dolayısıyla her insanın bir sosyal dünyası vardır. Bu sosyal dünya, hem diğer insanlardan oluşur ve hem de diğer insanların sosyal dünyalarının bir parçasını oluşturur. O hâlde düğün davetlilerinin davranışlarını açıklayabilmek için onların bireysel özellikleri kadar/yerine, bu insanların sosyal dünyayı nasıl yorumladıkları; aralarındaki sosyal etkileşimler ve birbirleri üzerinde nasıl bir etkide bulundukları incelenmelidir. Böylece sosyal psikolojinin konu alanına gelmiş olunur. Bu ve bundan sonraki bölümde sosyal psikolojinin temel konuları gözden geçirilecektir.

3.1. Sosyal Psikolojinin Konu Alanı

Sade bir tanımla; sosyal psikoloji, insanlar ve gruplar arasındaki ilişkileri inceler. Daha ayrıntılı bir tanımlama yapılmak istense; sosyal psikolojinin bir kişinin davranışları, duyguları ve düşüncelerinin, diğer insanların davranış ve/veya özelliklerinden nasıl etkilendiğini ve onlar tarafından nasıl belirlendiğini incelemekte olduğu söylenebilir. Sosyal psikoloji, insanların davranışlarını toplumsal bağlamı içinde anlamlandırmak istemektedir. Sosyal bağlam ise diğer insanların gerçek, hayali veya sembolik bir şekilde varoluşlarını, bu kişiler arasında gerçekleşen etkileşim ve etkinlikleri, davranışın gerçekleştiği ortamın özelliklerini ve belirli bir ortamda davranış kontrol eden beklenti ve normları içermektedir.

3.2. Sosyal Biliş

“Sosyal biliş” insanların sosyal dünyadan gelen bilgileri seçme, yorumlama ve hatırlamalarını kapsayan süreçleri tanımlayan bir kavramdır. İnsanın kendi de parçası olduğu sosyal bir dünya içerisinde yaşadığından söz edilmişti. İnsan biri ile tanıştığında veya yabancı insanların çoğunlukta olduğu bir yemeğe katıldığında; bu insanlar hakkında kısa sürede bir izlenim edinir hatta haklarında bazı tahminlerde bile bulunabiliriz.

İnsanlar hakkındaki bu izlenimler nasıl edinilir? Sosyal dünyadan gelen malumatlar ne şekilde ele alınmakta, yorumlanmakta ve sosyal dünyadaki insan davranışlarının kaynaklarını oluşturmaktadır? “Sosyal algılama” terimini, insanların başkalarının davranışlarını anlama ve kategorize etme süreçlerini tanımlamak için kullanmak mümkündür. Aslında algı süreçlerini incelerken görülen temel süreçler bu durumda da geçerlidir. Hem önceki bilgilerimizden yararlanırız ve hem de bazı yapısal eğilimler belirsiz durumları gidermek üzere kişiye yardımcı olur.

İlk izlenimlerin edinilmesi, çok kısa bir süre içerisinde gerçekleşen, eski bilgilere dayalı ve kimi zaman yanıltıcı olabilen yorumlayıcı bir süreçtir. Bir insan hakkında ilk izlenim oluşurken bireyin fiziksel görünümü ve giyim ya da konuşma tarzı gibi ipuçlarından hareketle yapılan çıkarımlardan yararlanır. Araştırmalara göre genellikle kendiliğinden meydana gelen ilk izlenimler, gelecekte kurulacak etkileşimin mahiyeti üzerinde olumlu ya da olumsuz yönde etkili olmaktadır.

Asch’in ‘40’lı yılların sonlarında yaptığı araştırmalar, insanların izlenim oluştururken karşıdakinin temel kişilik özelliğine ilişkin genel bir çıkarımda bulunduklarını ve diğer özelliklerin bu temel özelliğe göre yorumlandığını ortaya koymuştur. Asch, yaptığı araştırmalar sonucu, en temel kişilik özelliği çıkarımının “cana yakın veya soğuk bir kişi” sınıflaması yapılacağı şekilde olduğunu söylemektedir. Eğer birey için cana yakınlık merkezî bir özellik olarak tanımlanmışsa o zaman diğer özelliklerden çıkarılan sonuçlar buna uydurulmakta ya da buna göre yorumlanmaktadır. Örneğin “zeki, becerikli, cana yakın, tedbirli” gibi bir özellik kombinasyonu, “zeki, becerikli, soğuk, tedbirli” kombinasyonundan çok farklı yorumlanmakta ve bu kimsenin olası diğer özelliklerine ilişkin çok farklı çıkarımlar yapılmaktadır.

Daha sonraki yıllarda yapılan çalışmalarda, insanların eğer tersine bir bilgiye sahip değillerse, genellikle diğerleri hakkında olumlu izlenim edinmeye karşı doğal bir eğilim içinde

oldukları yönünde bulgular elde edilmiştir. Ancak olumsuz bir bilgi, bu izlenimi hemen bozmakta ve edinilmiş bu olumsuz izlenim, değişmeye karşı direnç göstermektedir. Buna **olumsuz tarafgirlik** denilmektedir.

İzlenim oluşturma'nın nasıl bir yararı olabileceği, S.Fiske ve S.Taylor tarafından **bilişsel cimrilik** kavramıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Onlara göre kişi, bir insan hakkında gözlemlediği ya da öğrendiği her ince ayrıntıyı yorumlamak için uğraşmak yerine zihinsel kaynakları pıntice kullanmayı tercih eder.

İzlenimleri oluşturulurken daha önce mevcut bulunan bilgilerimizden yararlanıldığından söz edilmişti. **Sosyal kategorizasyon**, kişilerin sosyal çevrelerini, kendilerini ve diğerlerini kategorilere sokarak düzenlemesidir. Bunu yapmanın en kolay yollarından biri, onları belirli ortak özellikleri olan gruplar hâlinde düzenlemektir. Ancak bunu yaparken aynı zamanda stereotipler de oluşturulur. **Kalıp yargılar (stereotipler)**, insanların yalnızca belirli bir gruba ait oldukları için belirli özelliklere sahip oldukları doğrultusundaki yaygın kanaatleridir. Belirli bir grup hakkındaki kalıp yargılar o grubun bütün üyelerinin aynı özelliklere sahip olduğuna ilişkin bir çıkarım yapılmasıyla sonuçlanır. Kalıp yargılar, insanlar veya gruplar hakkında hızlı karar vermeyi sağlasa bile aynı zamanda yanlış veya ön yargılı davranmayı da beraberinde getirebilmektedir. Özellikle, edinilmiş olumsuz izlenimlerin değişmeye olan direnci hatırlandığında son derece olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. ABD’de yapılan bir çalışmada, zenci/beyaz ve kadın/erkek bireylerin (bu bireyler araştırma için hasta rolü oynayan tiyatro sanatçılarıdır) bütünüyle aynı yakınmalarını dinleyen doktorlar, cinsiyete veya ırklara ait kalıp yargılarına göre farklı tedaviler önermişlerdir. Örneğin, en kapsamlı sağlık testleri istenen grup, beyaz erkekler olmuştur.

3.3. Nedensellik Açıklamaları: Atıf Teorileri ve Nedensel Atıflarda Tarafgirlikler

Diğer insanlarla birlikte olduğumuz zaman, onlar ve ilişkiler hakkında izlenimler ediniyoruz ve bu izlenimlerden bazı çıkarımlar yaparak kişiler, ilişkiler ve olup bitenler hakkında bir fikir oluşturuyoruz. Ancak bu izlenimleri yorumlarken ve bunlara dayalı çıkarımlar yaparken neye dayanıyoruz?

Birer sosyal algılayıcı olarak uğraşmamız gereken işlerden biri, belirli bir sosyal bağlamda kişilerin davranışlarının ve olup bitenlerinin nedenlerine ilişkin çıkarımlar yapmaktır. Atıf teorileri, insanların birer sosyal algılayıcı olarak insanlar ve olaylar hakkında nedensel açıklamalar üretirken bilgiyi nasıl kullandıklarını açıklama amacı taşırlar.

3.3.1. F.Heider ve Fenomonolojik Nedensellik Teorisi

Atıf teorilerinin kurucusu F. Heider’dir. Heider’in atıf teorisinin bir kısmına motivasyon bölümünde kısaca değinmiştik. Çünkü Heider nedensel atıflarda bulunmanın kökeninde insanların iki temel ihtiyacının bulunduğunu öngörmektedir. Hatırlanabileceği üzere bu iki temel ihtiyaç, anlama-bilme ihtiyacı ve olup bitenleri kontrol ihtiyacıdır. İşte bu iki temel ihtiyaç, insanları sosyal dünya ve kişiler arası ilişkiler hakkında nedensel açıklamalar yapmaya yönlendirmektedir. Her bireyin sosyal dünyada olup bitenleri açıklamak üzere, naif ve

sağduyuya dayanan bir psikolojik teorisi vardır. İnsanlar sezgilerini ve çıkarımlarını kullanırlar, böylece diğer insanların davranışlarının nedenlerini tahmin ederek kendi teorilerini oluştururlar.

Heider'e göre insanlar bir olayı açıklamak isterken iki tür nedensel atıf kullanır; kişisel nedenlere dayalı olan içsel atıflar ve ortama/dış koşullara dayalı olan dışsal atıflar. Burada, Heider'in içsel atıfla yalnızca bireyin kendisi değil, tüm insanların kendiyile ilgili olan atıfları içsel (kişi kaynaklı) atıf olarak tanımladığını hatırlatmak gerekir. Bir arkadaşınızı uzunca bir süredir beklediğinizi düşünün; eğer bu durumun nedenini "onun her zaman böyle bir tip" olduğu ile açıklıyorsanız bu bir kişisel/içsel kaynaklara dayalı atıftır. Ancak eğer trafiğin sıkışık olmasına ya da çalıştığı işyerinin koşullarına bağlayarak açıklıyorsanız bu dışsal bir atıftır. Heider aynı zamanda kişisel atıflarda kasıtlı/niyetli eylemler ve kazara gerçekleşen eylemler arasındaki farklara da dikkat çekmiştir.

Heider'in 1950'lerde ortaya attığı bu teori, hem yeni bir alanın ortaya çıkmasını sağlama hem de içeriği ile oldukça ilgi çekmiş ve daha sonraki yıllarda ortaya çıkan bilişsel yaklaşıma dayalı araştırmalar için de kuramsal bir taban oluşturmuştur. Daha sonraki yıllarda çeşitli atıf teorileri ortaya atılmıştır.

Bu teorilerden en çok bilinenlerinden biri H.Kelley'in Birlikte Değişim Teorisi'dir.

3.3.2. H. Kelley ve Birlikte Değişim Teorisi

Kelley, 1970'lerde, Heider'in kuramından yola çıkarak, belirli bir durumda yaptığımız nedensel atıfları, kişisel veya kişisel olmayan şeklinde nasıl ayırabildiğimiz meselesi üzerinde durmuştur. Kelley'e göre insanlar sosyal dünyadaki olayları açıklarken gözledikleri durumlara neden olabilecek farklı değişkenlerin göreceli katkılarını değerlendirirler. Bir diğer ifadeyle farklı etki kaynaklarının sonuçlarını ve birlikte değişip değişmediklerini gözden geçirirler. İki olay hemen her zaman birlikte gerçekleşiyorsa o zaman aralarında yüksek birlikte değişim var demektir. Bu durumda onu olayın nedeni olarak ele alırız.

Herhangi bir olayı açıklarken atıf kaynakları üç gruptan seçebiliriz; davranan (fail); uyarının kendisi veya durum/koşul. Örneğin, arkadaşınızın o gün çok neşeli oluşunu, canlı ve iyimser bir insan olması (davrananın kendisine bağlı); sizin ona verdiğiniz hediye (bir uyarana bağlı) veya güzel bir yerde güzel vakit geçirmekte olmanız (mevcut durum veya koşula bağlı) ile açıklayabilirsiniz.

Kelley'e göre, insanlar nedensel bir açıklama ararken üç tür bilgi kaynağı gözetirler; tutarlılık, yaygınlık/benzerlik ve belirginlik. Tutarlılık, kişinin davranışlarının başka zaman ve durumlarda da benzeri bir nitelik taşımakta olmasıdır. Yaygınlık/benzerlik, başka insanların aynı durum için benzeri tepkiler verip vermemesidir. Belirginlik ise kişinin sadece bu durumda bu şekilde davranıp davranmadığının hesaba katılmasıdır.

Şimdi S.Arkonacı'nın örneği ile gündelik bir hâlde bu üç tür bilgi kaynağını nedensel atıf yapmak üzere nasıl kullanabileceğimizi görelim. Bir arkadaşınızın Ahmet Hamdi Tanpınar'ın Saatleri Ayarlama Enstitüsü isimli kitabından size övgüyle söz ettiğini düşünün. Bu durumun nedeni nasıl açıklanmalıdır? Arkadaşınız size sık sık okuduğu kitapları methetmekte midir? Bu, tutarlılıkla ilgili bir sorudur. Eğer öyleyse, arkadaşınızın kitapları kolayca beğendiğini göz

önüne alarak onun methetme davranışının nedenini arkadaşınızın kişisel bir özelliğiyle açıklarsınız. Ancak, arkadaşınız zor beğenen biri olmasına rağmen kitaptan övgüyle söz ediyorsa bu belirginlikle ilgili bir durumdur. Böyle bir durumda, övme davranışının nedenini kitabın kendisine bağlarsınız. Diğer insanlar da bu kitap hakkında benzer düşüncelere sahip midir? Bu da yaygınlık/benzerlik ile ilgili bir sorudur. Eğer başkalarının da bu kitaptan övgüyle söz ettiğini duyarsanız, bu durum övgünün sebebinin kitabın kendisi ile açıklanmasını destekleyecektir.

Atıf teorileri, Heider ve Kelley tarafından atılan temellerin üzerinde çok sayıda araştırma yürütülerek geliştirilmiştir. Bu araştırmaların önemli bir kısmı, nedensel atıflardaki hataların hangi durumlarda ve ne şekilde yapıldığı ile ilgili olmuştur.

3.3.3. Nedensel Atıflarda Tarafgirlik

İnsanlar çoğu durumda kendi nedensel atıflarının “doğru” olduğuna dair bir kanaat içindedirler. Hâlbuki insanların nedensel açıklamalarının hatalı olabilmesi mümkündür.

Atıf teorileri üzerinde yapılan araştırmalar, bu hatalarda her insanda mevcut olan sabit eğilimler olduğunu ortaya koymuştur. Bazı araştırmacılar, bu hataların algı yanılgılarında olduğu gibi, sosyal algılama sürecinin doğal bir parçası olduğunu düşünmektedir.

En belirgin tarafgirlik, temel atıf hatası adıyla bilinir. **Temel atıf hatası**, kendi davranışlarımızın nedenlerini çevresel etmenlere, başkalarının davranışlarını ise kişisel etmenlere yükleyerek açıklamaya olan genel eğilimimizdir. Örneğin siz arabayı çarptığınızda nedeni yoldaki çukurdur ama eşiniz çarptığında bu durumun nedeni, onun bu çukura dikkat etmemiş olmasıdır. L. Ross tarafından tanımlanarak deneysel araştırmalarda da ortaya konulan temel atıf hatası, belirli bir durumda insanların başkalarını değerlendirirken, kişisel etmenlere aşırı ağırlık vermeleri eğilimini ifade eder.

Temel atıf hatasının bir sonucu olarak ele alınabilecek bir diğer tarafgirlik, **savunucu atıf** olarak tanımlanır. Çok sayıda araştırmada, insanların başarısızlıklarını kendi kontrolünde olmayan etmenlerle, başarılarını ise bireysel yetenekleriyle açıklama eğiliminde oldukları gösterilmiştir. Bu tür durumlar için yaygın kullanılan uygun bir örnek, ders başarı / başarısızlıklarının açıklanmasıdır. Bir öğrenci sınavdan düşük bir not aldığına, bunun nedeni soruların zor olması, ya da ders/ders yürütücüsünün bazı özellikleri gibi etmenlere açıklarken; yüksek not aldığına bu durumu, kendi yetenekleri ya da çalışkanlığıyla ilgili olarak açıklama eğilimindedir. Böyle bir durumda ilgi çekici olan ders yürütücüsünün açıklaması olabilir. Çünkü ders yürütücüsünün de savunucu bir atıfla, öğrencilerin düşük not almasını onların yetersizliği ya da çalışmaması gibi etmenlerle; yüksek not almalarını ise kendisinin iyi bir öğretici olması ile açıklama olasılığı çok yüksektir.

Bir diğer tarafgirlik, **adil dünya inancı** olarak bilinir. “Bu dünyada iyi insanların başına iyi şeyler, kötü insanların başına ise kötü şeyler gelir.” varsayımına dayanan bu kanıyı, iyi niyetli bir temenni olarak düşünebilirsiniz. Ancak insanlar bu kanıya dayalı olarak “Birinin başına kötü bir şey geliyorsa o hâlde bunu hak edecek/isteyecek bir şeyler yapmış olmalıdır.” şeklinde tarafgir bir eğilim göstermekte ve bir olaydaki diğer etmenleri göz ardı etmektedirler. Aynı

zamanda yapılan araştırmalarda, insanların, yaygın bir şekilde, kendi başlarına kötü bir şeyin gelmeyeceğine ilişkin bir kanıya sahip oldukları da görölmüştür.

Bu iki taraşgirlik bir arada ele alındığında ortaya çıkan durumu şu şekilde örneklendirebiliriz.

Gece geç vakit ara sokaklardan geçmekte olan biri, soygun ve saldırıya maruz kalarak hastaneye kaldırılmıştır. Bu durumda meydana gelen hadisenin sorumluluğu bir yandan kurbanındır çünkü gece vakti oralarda bulunarak dikkatsizce davranmıştır. Dolayısıyla kurban başına gelen kötü olayı hak edecek niteliklere sahiptir. Ama elbette kendimiz böyle dikkatsiz ya da aymaz biri olmadığımızdan böyle şeyler bizim başımıza asla gelmeyecektir.

Bu çerçeveden bakıldığında, bu tür taraşgirliklerin aslında insanın kendini iyi hissetme halini sağlama ya da doğrulamaya yarayan; uyumsal özellikler olduğu düşünölebilir. Bu tür çalışmaların sonuçları, örneğin birinin tecavüze uğraması hâlinde onun bunu istemiş olup olmadığını veya bunu sağlamak için ne yapmış olabileceğini *düşünebiliyor* olmamızı da açıklar.

3.4. Tutumlar ve Tutum Değişimi

Tutumlar, sosyal psikolojinin en eski ve en çok araştırma yürütölmüş konularından biri olmuştur. Bu konunun ilgi çekici bulunması, bir insanın belirli bir konudaki tutumunun bilinmesinin gelecekteki davranışlarının tahmin edilebilirliğini arttırması kadar tutumların değişmesinin nasıl sağlanabileceğinin önemsenmesine de bağlıdır. Aynı zamanda tutumların tutum ölçekleri yoluyla değerlendirilebilir olması üzerinde çalışılmasını kolaylaştırmıştır.

3.4.1. Tutum Nedir?

Tutum, bir nesneye, bir insana ya da bir duruma yönelik olarak düşünce, duygu ya da davranışları kapsayan görece sabit bir yatkınlıktır. Her tutumun bir nesnesi vardır ve her tutum bu tutum nesnesine yönelik duruşu içinde barındırır. Hepimizin belirli bir tutuma sahip olduğu ortak tutum nesneleri olabileceği gibi yalnızca bir ya da birkaç kişi için bir değer taşıyan ve bir duruş geliştirilmiş tutum nesneleri olabilir.

Tutumlar, hem bilişsel hem duygusal ve hem de davranışsal bileşenlerden oluşurlar. Tutumun bilişsel bileşeni bilgilere, görüşlere ya da kanılara; duygusal bileşeni, hoşlanma ya da hoşlanmama, sevme ya da nefret etme gibi hallere; davranışsal bileşeni ise tutum nesnesine yönelik kaçınma ya da yakınlaşma ifade eden eylemlere karşılık gelir.

Bir yiyeceğe dönük tutumumuzu düşünelim:

- Meyve yemeyi severim (duygusal bileşen)
- Meyve yemek faydalıdır, çünkü vitamin içerir (bilişsel bileşen)
- Her gün en az 1 kez meyve yerim (davranışsal bileşen).

İçinde yaşanılan dünyada insanların hemen her şeye yönelik tutumları bulunmaktadır; bilgisayarlar, politik partiler, farklı müzik grupları, çevrecilik... Herhangi bir durumda tutum-

ların bu üç bileşeni genellikle birbiriyle tutarlıdır. Örneğin bir şeye karşı olumlu duygular besleniyorsa, onun hakkında olumlu kanılara sahip olunur ve ona karşı olumlu davranma eğilimi gösterilir.

3.4.2. Tutum ve Davranışların Bağlantıları

Genel olarak tutumların davranışlara kaynaklık ettiği veya belirli bir durumda davranışların yönünü belirlediği kabul edilmektedir. Dolayısıyla, bir bireyin belirli bir konudaki tutumunu biliniyorsa onun ilgili bazı davranışları hakkında da kestirimlerde bulunulabilir. Ancak her durumda birebir bir örtüşme söz konusu olmamaktadır. Bu bakımdan tutumların davranışları kestirme gücü ve kişilerin tutumları ile eylemleri arasındaki bağlantıların güçlü olmasını sağlayan koşullar üzerinde çok sayıda araştırma yürütülmüştür. Bu araştırmaların sonuçlarına göre tutumların eylemleri kestirme gücü ile ilgili birkaç değişken tanımlanabilmiştir.

Eğer tutum nesnesi ile kişinin değerlendirmeleri arasındaki ilişki/bağlantı kuvvetliyse o zaman tutum-eylem tutarlılığı artmaktadır. Buna *ulaşılabilirlik/erişilebilirlik* denilmektedir. Bir konuda bir değerlendirme yapılması istendiğinde (Antakya mutfağı yemeklerini sever misiniz) eğer hemen, üzerinde fazla düşünmeksizin, hızlıca bir tepki verebiliyorsa (hiç sevmem), bu durumda tutum eylemi güçlü bir şekilde yordamaktadır (bu tür yemekleri reddetmek). Ancak eğer bir süre düşünülmesi gerekiyorsa (Antakya mutfağı... Zahter yemiştım, Öz Antakya Lokantası kötü kokan bir yerdi... Filizler oralıydı) yani bu konuyla ilgili bilgi ve görüşleri bulmak için fazladan zihinsel işlem yapılması gerekiyorsa o zaman tutumun eylemi kestirme gücü düşük olmaktadır. Tutumların ulaşılabilirliğini/erişilebilirliğini sağlayan ise daha önce geçirilen yaşantılar ya da tutum nesnesi ile ilgili deneyimlerdir. Antakya mutfağına yönelik tutumların kuvveti, bu mutfağın yemeklerini tanıyıp bilinmesie, onlarla ilgili hisler yaşayıp yaşamamasına bağlı olarak değişmektedir. Eğer çeşitli deneyimler söz konusuysa ve zihinlerde bunlara kolayca ulaşabiliyorsa o zaman tutum tutarlılık göstermekte; davranışların güçlü bir yordayıcısı olabilmekte ve sözkonusu kişi için kolayca “O, Hatay Sofrasına gitmez.” denilebilmektedir.

Tutumların eylemleri kestirme gücünü açıklayan bir diğer etmen, *zihinde ulaşılabilen örneklerin içeriği/mahiyetidir*. Eğer o tutum nesnesi düşünüldüğünde, zihinde hep aynı örnekler/göstergeler canlanıyorsa, o zaman tutumla eylem arasında güçlü bir örtüşme olmaktadır. Bazı araştırmalarda, önce katılımcılara “politikacı” denildiğinde akıllarına gelen ilk isimleri sıralamaları istenmiş ve daha sonra politikacılara güven ile ilgili tutumları ölçülmüştür. Bir hafta kadar sonra, aynı katılımcılara aynı işlemler tekrarlanmıştır. “Politikacı” denildiğinde katılımcının aklına gelen isimler, ilk haliyle ne kadar örtüşüyorsa, tutumlarının benzerliği de o kadar yüksek olmaktadır. Fakat eğer her seferinde farklı isimler geliyorsa o zaman katılımcıların politikacılara güven konusundaki tutumları tutarsızlaşmaktadır. Sonuç olarak tutum ile eylem arasındaki güçlü örtüşmeyi sağlayan bir unsur, dayarılan örneklerin ya da göstergelerin değişmezliği olmaktadır.

Son yıllarda, örtük zihinsel süreçlere olan ilgi artışı, tutumların bu tür yönlerini inceleyen araştırmaların yapılmasını sağlamıştır. Bu çalışmaların bir kısmı, insanların kendiliğinden ya da örtük tutumları ile ilgilidir. Kendiliğinden ya da örtük tutumlar, insanların diğer kişiler, nesneler, fikirler vb. hakkında sahip oldukları ve sıklıkla bilinçli farkındalığın dışında kalan tutumlardır. Araştırmacılar, gizli tutumların açık davranışın tahmin edilebilirliğini sağladığını

öngörmektedirler. Çalışma, İtalyan seçim yoklamalarında çekimser olduğunu bildiren bir grup katılımcı üzerinde yürütülmüştür. Katılımcılara, olumlu ve olumsuz sıfatlardan oluşan bir liste verilmiş ve bu kelimeleri 2 aday ile bağdaştırmaları istenmiştir. Daha sonra adaylara uygun gördükleri her bir sıfat için adayla bu sıfatı bağdaştırmayı ne kadar kolay bulduklarına ilişkin bir değerlendirme yapmaları istenmiştir. Buna örtük bağdaştırma denilmektedir. Böylece her aday için olumlu ve olumsuz kelimelerin bağdaştırılma kolaylığı puanlarından oluşan bir değerlendirme ortaya çıkmıştır. Seçimlerden sonra katılımcılardan kime oy verdiklerini bildirmeleri istenmiştir. Araştırmanın sonuçları, katılımcıların olumlu bağdaştırma kolaylığı puanları yüksek olan adaya oy verdiklerini göstermiştir. Bir diğer ifadeyle her bir katılımcının örtük bir tutumu bulunmaktadır ama bu konuda bilinçli bir farkındalığı yoktur. Dolayısıyla, bilinçli bir tercih ortaya koymamış olsalar bile örtük olarak mevcut bulunan tutumları, gelecekteki davranışlarının yönünü tayin etmiştir.

3.4.3. Tutum Değişimi

Gündelik hayatta herkesin tutumları değişebilir. Bu değişim tamamen kişisel deneyim ve gerekçelendirmeler yoluyla olabileceği gibi kurumların veya şirketlerin yürüttükleri kampanyalar veya görsel iletişim araçlarının sunduğu malzeme yoluyla da olabilmektedir. Örneğin ülkemizde yakın zamanlarda kadınlara yönelik şiddetin azaltılması veya kız çocukların eğitim olanaklarının artırılması gibi alanlarda kapsamlı kampanyalar düzenlenmiştir. Bu tür kampanyalar insanlarda konuyla ilgili amaca uygun bir tutum oluşturmak veya mevcut tutumları belirli bir yönde değiştirmek amacını taşımaktadırlar.

Tutumların nasıl değiştiğini ya da değişebileceğini anlamaya çalışırken iki yönlü düşünülmesi gerekir. Kimi durumlarda tutumlar, kampanyalar veya reklamlar gibi sistematik ve amaçlı süreçlere maruz kalarak değişebilir; kimi durumlarda ise böyle tasarlanmış bir sürece maruz kalmaksızın kişisel deneyimler yoluyla değişir.

Tutum değişimini açıklamak üzere en çok kabul edilen görüş, insanların yapısal olarak iç tutarlılığı olan sistemler hâlinde kalmak istedikleri düşüncesine dayanır. Bir tutumun duygu, bilgi ve davranış olmak üzere üç bileşeni olduğundan yukarıda söz edilmişti. İşte insanlar bu üç bileşeni dengede tutmak isterler. Bu üçünden birindeki bir değişme insanların ilgili tutumlarını değiştirmeleri ile sonuçlanır. Aynı zamanda insanlar farklı alanlardaki tutumlarının bir-biriyle tutarlı olmasına dönük bir eğilim de taşırlar. Araştırmalarda insanların dengesiz tutum hâllerinde insanların gerginlik yaşadıkları ve dengeli bir tutum halinde olmayı daha rahatlatıcı buldukları doğrultusunda bulgular elde edilmiştir. Aynı zamanda bu gibi durumlarda bilgi işleme hızı ve hatırlama artmaktadır. Dolayısıyla tutumların değişmesinin bir nedeni, bireyin tutumları veya tutumların bileşenleri arasında bir dengesizlik oluşmasıdır. Bu dengesizliği azaltmanın yollarından biri, kanaatlerimizi/fikirlerimizi değiştirmek veya mevcut olanlara yeni kanaatler ekleyerek uyumlu hale getirmektir.

Peki, acaba tutumlarına uygun olmayan bir şekilde davranmak insanların tutumlarını etkileyebilir mi? L. Festinger tarafından ortaya atılan “bilişsel çelişki kuramı” bunun mümkün olduğunu söyler.

Bu kurama göre insanların bilişlerinin birbirleriyle tutarlı olmasına dönük bir eğilimleri vardır. Eğer ortada bir tutarsızlık ya da bir çelişki varsa birey bir şekilde bunları tutarlı hâle

getirmek ve çelişkiyi ortadan kaldırmak istemektedir. Bilişsel çelişki, kişiyi, kanaatlerini birbirleriyle daha tutarlı hale getirerek bilişsel tutarsızlıklarını azaltmaya motive eden rahatsızlık verici psikolojik gerilim durumunu tanımlar. Kuram, çelişki yaratan pek çok tutarsızlık üzerinde çalışmakla birlikte en önemli katkılarından biri tutum-davranış tutarsızlıklarının açıklanmasıyla ilgili olmuştur.

Bilişsel çelişki kuramına göre eğer kişi tutumlarına ters düşecek bir davranışta bulunuyorsa, o zaman tutumlarını davranışıyla tutarlı olacak şekilde değiştirerek uyumsuzluğu, içine düştüğü bilişsel çelişkiyi ve gerginliğini ortadan kaldırmaktadır. Kuram, o davranışta bulunmak için baskı vb. bir neden olmadığı durumlarda, tutuma ters davranışta bulunmanın, en büyük çelişkiyi ve dolayısıyla en büyük tutum değişimini oluşturduğunu belirtmektedir. Ancak eğer birey tutumuna uygun olmayan şekilde davranmaya zorlanmışsa bu durumda, gerekli davranışı yapmakta fakat tutumunu değiştirmemektedir. Dışarıdan gelen bir baskı “yüzünden” tutumuna uygun bir şekilde davranamamış olduğundan çelişkiye düşmeye ve kendi tutumunu değiştirmeye gerek duymamaktadır.

Festinger ve Carlsmith 1959 yılında bugün klasik bir deney hâline gelmiş olan bir araştırma yürütmüşlerdir. Deneyde, deneklere son derece sıkıcı ve tekrarlayıcı bir dizi görev verilmiş ve bir süre bunu yapmaları istenmiştir. Daha sonra bu denekler yalan söylemesi ve yalan söylememesi gereken iki gruba bölünmüştür. Her iki grup kendi içinde 1 dolar alanlar ve 20 dolar alanlar olarak ikiye ayrılmıştır. Bu gruplardan asistan gelmediği için yeni gelen katılımcıları yardımcı olmaları istenmiştir. Yalan söylemesi gereken grup, yeni gelenleri motive etmek için yapılan işin çok eğlenceli olduğunu söylemekle görevlidir. Daha sonra tüm gruplarla görüşme yapılmıştır. Deneyde en büyük çelişki, 1 dolar karşılığı yalan söyleyen grup için söz konusudur. Çünkü çok da anlamlı olmayan bir gerekçe yüzünden dürüst davranma tutumlarına zıt bir davranışta bulunmalıdırlar. Dolayısıyla, kurama göre tutum değişiminin bu grupta olması beklenmelidir. Sonuçlara göre yalan söylemeyen ve 1 dolar karşılığı yalan söyleyen gruplar çalışmaya katılmaktan hoşnutluk duyduklarını belirtmişlerdir. 1 dolar alan grup ağırlıklı olarak “aslında yapılan işin çok da sıkıcı olmadığını” dolayısıyla aslında yalan söylememiş olduklarını ifade etmiştir. 20 dolar alan gruplar ise çalışmaya katılmaktan hoşnutluk duymadıklarını, yalan söylemenin kötü bir şey olduğunu ancak tutumları ile söyledikleri yalan arasında çok az bir çelişki yaşadıklarını çünkü bu işi para karşılığı yaptıklarını bildirmişlerdir.

Daha sonraki yıllarda, bilişsel çelişkilerin tutum değiştirme konusundaki etkilerini gösteren çok sayıda çalışma yürütülmüştür. Özellikle kişilerin benlik saygıları ya da değerlerini olumsuz yönde etkileyebilecek çelişkili durumlarda tutum değişimi daha fazla olmaktadır.

Sistemik ve amaçlı bir kampanyaya maruz kalındığındaki süreçler genellikle ikna etmek ile ilgilidir. Oldukça pratik amaçlara hizmet eden bir konu olduğu için insanların nasıl ikna olduğu ya da olmadığı üzerinde çok sayıda çalışma yapılmıştır.

Bu konuda ortaya atılan görüşlerden biri “iletişim modeli” olarak bilinir. Model, insanların ikna edici bir mesajı neden dinledikleri, nasıl anladıkları, hatırladıkları ve kabul ettiklerini anlayabilmek için süreci üç kısma bölmektedir: Mesajın kaynağı, mesajın kendisi ve dinleyicisinin özellikleri. Her bir kısmın çeşitli nitelikleri ikna sürecini etkilemektedir.

Kaynağın özellikleri, ikna mesajını veren kimsenin özelliklerini kapsamaktadır. Otoriter bir havası olan, dürüst ve güvenilir gözükten, uzmanlık ve inanırlık içeren, çekici ve beğenilir olan kaynaklara inanma ihtimalinin daha yüksek olduğuna ilişkin çeşitli araştırma sonuçları bulunmaktadır. ABD’de yapılan bir çalışmada iyi görünümlü TV bağış toplayıcılarının, daha az hoş gözükten bağış toplayıcılarına oranla 2 kat daha fazla bağış toplayabildikleri görülmüştür.

Mesajın kendisi, yani içeriğine ilişkin özellikleri de ikna süreci üzerinde etkili olmaktadır. İkna süreci esnasında mesaj verilirken iki yol kullanılabilir. Bazı mesajlar yalnızca kabul edilmesi beklenen unsurları içerir, bunlar tek taraflı mesajlardır. Bazı mesajlar ise hem kabul edilmesi istenenleri hem bunlara itirazları ve hem de bunların cevaplarını içerir. Bunlara ise çift taraflı mesajlar denilmektedir. Hangisinin daha etkili olacağı, ikna sürecinin amacına ve dinleyicinin özelliklerine göre değişebilmektedir. Örneğin siyasi parti kampanyalarında çift taraflı mesajlar daha etkili olabilmektedir. Aynı zamanda eğitim seviyesi yüksek dinleyiciler, çift taraflı mesajdan daha fazla etkilenmektedirler. Mesajın içeriğinin hem bilgi hem duygu ve hem de davranışı içeren öğelerden oluşması genellikle daha etkili olmaktadır. Aslında orta yaşlı ama genç görünen hoş bir hanımın, kremin neden gençleştirici olduğu hakkında bilgi verirken, uyu-madan önce krem sürüşünün izlendiği bir reklamı düşünün. Böyle bir reklam ikna sürecinde tutumların bütün öğelerini kullanmaktadır.

Dinleyicinin özellikleri, ikna süreci önemli ölçüde etkilemektedir. Eğer dinleyicinin mevcut tutumlarına güçlü bir bağlı varsa; bu tutumlar başkaları tarafından da paylaşılıyorsa; bu tutumlar aile gibi önemli gruplarda erken yaşlarda kazanılmışsa, o zaman tutum değişimine karşı güçlü bir direnç ortaya çıkabilmektedir. Genel olarak mesajın içeriği dinleyicinin görüşleriyle ne kadar uyumsuzsa etki değeri de düşük olmaktadır. Bu noktada kaynağın güvenilirliği etki değerini artırabilmektedir.

Dinleyiciler arasındaki bazı bireysel farklılıklar ikna sürecinin başarısı üzerinde etkili olmaktadır. Düşük benlik saygısına sahip kişiler, özellikle mesaj karmaşık ve anlaşılması zor ise çok daha çabuk tutum değiştirmektedirler. Zeki insanlar, kolayca karşı fikir geliştirdiklerinden ikna sürecine daha dirençli olmaktadır. Ancak mesaj çok karmaşık ise bunun mantığını izleyebildikleri için etkilenebilmektedirler.

Bir diğer model ise “ayrıntılılandırma olasılığı modeli”dir. Petty ve Cacioppo tarafından önerilen bu model, insanların bilişsel süreçlerini ikna mesajı üzerine odaklamalarının ne kadar mümkün olduğunu tanımlayan bir teoridir. Model, ikna sürecinde merkezî ve çevresel olmak üzere iki farklı rota kullanılabileceğinden söz eder. Merkezî rota, insanların ikna amaçlı mesaj üzerinde dikkatlice düşündükleri, bütün bilgi işleme kaynaklarının etkin bir şekilde çalıştığı durumlardır. Bu yüksek ayrıntılılandırma halidir. Bu durumda, ikna, ortaya konulan görüşlerin gücüne bağlıdır. Çevresel rota ise insanların mesaj üzerine eleştirel bir biçimde odaklanmadıkları, durumla ilgili derin düşünmedikleri, imaj, duygular gibi yan ipuçlarının öne çıktığı/çıkarıldığı durumlardır. Eleştirel düşünceden vazgeçildiğinde bu durum düşük ayrıntılılandırma ile sonuçlanmaktadır. Bu durumda iknanın etkililiği dinleyicinin motivasyon ve ilgi düzeyine, yan ipuçlarının mahiyetine göre değişmektedir. Bazı araştırmalarda merkezî rotanın daha kalıcı sonuçlar ürettiği, çevresel rota ile değişen tutumların daha geçici olduğu doğrultusunda bulgular elde edilmiştir.

Bu Bölümde Neler Öğrendik?

Sosyal psikolojinin bir kişinin davranışları, duyguları ve düşüncelerinin, diğer insanların davranış ve/veya özelliklerinden nasıl etkilendiğini ve onlar tarafından nasıl belirlendiğini incelemekte olduğunu söyleyebiliriz. “Sosyal algılama” terimini ise insanların başkalarının davranışlarını anlama ve kategorize etme süreçlerini tanımlamak için kullanmak mümkündür. Sosyal kategorizasyon, kişilerin sosyal çevrelerini, kendilerini ve diğerlerini kategorilere sokarak düzenlemesidir. Ancak bunu yaparken aynı zamanda stereotipler de oluşturulur. Kalıp yargılar (stereotipler), insanların yalnızca belirli bir gruba ait oldukları için belirli özelliklere sahip oldukları doğrultusundaki yaygın kanaatlerimizdir.

Atıf teorileri, insanların birer sosyal algılayıcı olarak insanlar ve olaylar hakkında nedensel açıklamalar üretirken bilgiyi nasıl kullandıklarını aızah etme amacı taşır. Her bireyin sosyal dünyada olup bitenleri açıklamak üzere, naif ve sağduyuya dayanan psikolojik bir teorisi vardır. İnsanlar sezgilerini ve çıkarımlarını kullanarak diğer insanların davranışlarının nedenlerini tahmin ederek kendi teorilerini oluşturmaktadırlar. Daha sonraki yıllarda çeşitli atıf teorileri ortaya atılmıştır.

Tutum, bir nesneye, bir insana ya da bir duruma yönelik olarak düşünce, duygu ya da davranışları kapsayan görece sabit bir yatkınlıktır. Tutumlar, hem bilişsel hem duygusal ve hem de davranışsal bileşenlerden oluşur. Herhangi bir durumda tutumların bu üç bileşeni genellikle birbiriyle tutarlıdır. Tutum nesnesi ile kişinin değerlendirmeleri arasındaki ilişki/bağlantı kuvvetliyse o zaman tutum-eylem tutarlılığı artmaktadır. Tutumların eylemleri kestirme gücünü açıklayan bir diğer etmen, zihinde ulaşılabilen örneklerin içeriği/mahiyetidir. L. Festinger tarafından ortaya atılan “bilişsel çelişki kuramı” na göre insanların bilişlerinin birbirleriyle tutarlı olmasına dönük bir eğilimleri vardır. Eğer ortada bir tutarsızlık ya da bir çelişki varsa birey bir şekilde bunları tutarlı hâle getirmek ve çelişkiyi ortadan kaldırmak istemektedir. İletişim modeli, insanların ikna edici bir mesajı neden dinledikleri, nasıl anladıkları, hatırladıkları ve kabul ettiklerini anlayabilmek için süreci üç kısmına bölmektedir: Mesajın kaynağı, mesajın kendisi ve dinleyicisinin özellikleri. Her bir kısmın çeşitli nitelikleri ikna sürecini etkilemektedir. Petty ve Cacioppo tarafından önerilen “ayrıntılılandırma olasılığı modeli”, insanların bilişsel süreçlerini ikna mesajı üzerine odaklamalarının ne kadar mümkün olduğunu tanımlayan bir teoridir.

Çalışma Soruları

1. Sosyal biliş ve sosyal algılama kavramları arasındaki fark nedir?
2. Olumsuz tarafgirlik nedir?
3. Bilişsel cimrilik ile izlenim oluşturma arasındaki bağlantı nasıldır?
4. Stereotipleri bilişsel cimrilik kavramı açısından ele alıp tartışınız.
5. İçsel ve dışsal atıflar nedir? Örnekler üzerinden açıklayınız.
6. İki olay zamansal olarak birlikte ya da ardışık meydana geliyorsa, Kelley'e göre bireyler bu olayları nasıl değerlendirme eğilimi taşırlar?
7. Savunucu atfı bir örnek vererek kısaca açıklayınız.
8. Tutum kavramını temel bileşenlerini de içerecek şekilde tanımlayınız.
9. Bilişsel çelişki kuramına göre-özellikle baskı durumlarında- dışsal atıfların ortaya çıkma olasılığını tartışınız.

4. GRUP İÇİNDE İNSAN

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 4.1. Gruplar ve grup oluşumu
- 4.2. Sosyal etki
 - 4.2.1. Uyma davranışı ve çoğunluk etkisi
 - 4.2.2. Uymama ve azınlık etkisi
 - 4.2.3. İtaat davranışı ve otoritenin etkisi
- 4.3. Toplumsal ilişkiler
 - 4.3.1. Hoşlanma
 - 4.3.2. Olumlu sosyal davranışlar
 - 4.3.3. Saldırganlık

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
	Grup kavramını çeşitli boyutlarıyla açıklar.	
	Grup oluşumunu sağlayan etmenleri açıklar.	
	Grup içi yanlılığa örnekler verebilir.	
	Sosyal normların temel özelliklerini tanımlar.	
	Otokinetik etki deneyini ve sonuçlarını tartışır.	
	Çoğunluk-azınlık etkileri ve itaat davranışını biçimleyen etmenleri açıklar.	
	Toplumsal ilişkilerin boyutlarını etkileyen etmenleri açıklar.	

Anahtar Kavramlar

- Grup
- Grup içi yanlılık
- Sosyal etki
- Sosyal norm
- Uyma davranışı
- Çoğunluk etkisi
- Otokinetik etki deneyleri
- Azınlık etkisi
- İtaat davranışı
- Hoşlanma
- Olumlu sosyal davranışlar
- Saldırganlık

Giriş

Geçen bölümde sosyal bir dünya içinde yaşayan insanların bu dünyayı nasıl anladıkları ve açıkladıklarından söz edildi. Bu sosyal dünya içerisinde insanlar birden fazla sayıda ve farklı özelliklere sahip küçük veya büyük grupların bir parçası olarak yaşarlar.

Bu bölümde, insanların oluşturdukları sosyal gruplar, onlardan nasıl etkilendikleri ve birbirleriyle kurdukları ilişkilerden söz edilecektir.

4.1. Gruplar ve Grup Oluşumu

Herkes çok çeşitli sosyal grupların bir parçasıdır. Grup, birbiriyle etkileşime giren, ortak fikir, hedef veya amacı paylaşan iki veya daha fazla kişiden oluşan bir yapıdır. Gruplar çeşitli şekillerde üyelerinin düşünceleri ve davranışları üzerinde etkili olurlar.

Gruplar çeşitli seviyelerde ortaya çıkabilir. Geçici gruplar, kısa süreliğine bir araya toplanmış insanlardan oluşur; çalışma grupları ya da kursa katılan insanlar gibi. Üyelik grupları, belirli bazı nitelikleri edinmiş olan insanların oluşturdukları ancak üye olmak yoluyla içinde yer alınabilen gruplardır. Bireyler grubun amaç, değer veya eylemlerini paylaşmaktan hoşnuttuk duydukları sürece bu tür gruplara dâhil olmayı sürdürebilirler; dernekler, kulüpler gibi. Aidiyet grupları, üyeleriyle aynı yaşantılar, değerler ve kuralların paylaşıldığı, bireylerin sosyal kimliğinin bir parçası olan gruplardır; okul grupları, parti ya da futbol takımı taraftar grupları gibi. İnsanlar bu tür grupların biri ya da birkaçının üyesi olarak bir sosyal ağ içinde yaşar; gruplardan etkilenir ve grupları etkilerler.

Her grup bir yapıya sahiptir. Bir grubu, herhangi bir kalabalıktan ayıran şey, içerisinde kendine özgü rol ve mevki ilişkileri ile normlar barındırmasıdır. Belirli bir grup içindeki bireyler belirli mevkilere ve rollere sahiptir; her grup kendine göre çeşitli sosyal normlar oluşturmaktadır; resmî ve/veya gayrresmî liderlere sahiptir. Gruplar içlerinde belirli bir yapıyı barındırdıkları gibi aynı zamanda dinamik bir niteliğe de sahiptirler. Bir gruba her zaman yeni girenler ve gruptan ayrılanlar olabildiği veya grup içinde bireylerin üstlendiği roller değişebildiği için bu yapılarla oluşan ilişkiler ağı değişken ve akışkandır.

M. Şerif, grupların oluşum amacını, kişinin kendi başına elde edemeyeceği hedeflere ulaşabilmek için diğer insanlarla iş birliği yapması olarak açıklamaktadır. Bir grubu oluşturan insanların birbirlerine bağlı hâle gelmeleri ve bir grup yapısı oluşturmalarının nedeni budur.

M. Şerif ve arkadaşları, 1950 ve 60'lı yıllarda Yaz Kampı Deneyleri olarak bilinen ve grup oluşumunu inceleyen bir dizi alan deneyi yürütmüşlerdir. Bu araştırmaların sonuçlarına dayanarak Şerif, bir grubun birbirlerine kuvvetli şekilde bağlı üyelerden oluşan dinamik bir sistem olduğunu ve tek tek üyelerinin toplamından fazla ve farklı olduğunu söylemektedir. Şerife göre, grup davranışının ortaya çıkması için belirleyici olan, üyelerin birbirlerine olan karşılıklı bağılıklarıdır. Bu karşılıklı bağılılığı sağlayan ise aynı amaçlara ulaşmak için ortak çaba sarf edilmesi gerekliliği olmaktadır.

Tajfel ve Turner ise, grup sürecini açıklamak için sosyal kimlik teorisini ortaya atmışlardır. İnsanların sosyal dünyayı kavrayabilmek için gruplar hâlinde düzenlemek gibi bir sosyal kategorizasyon eğiliminde olduklarından geçen bölümde söz edilmişti. Sosyal kimlik teorisine göre gruplar üyelerine birer sosyal kimlik sağlar. Bu sosyal kimlik, üyeyi tanımlar, davranış örüntüleri ve değerler kazandırır. Sosyal kimlik, kişisel kimlikten farklıdır çünkü kişisel kimlik kişinin benliği ve özellikleriyle tanımlanır. Hâlbuki sosyal kimlik daha çok gruba ilgili bir şeydir. Birey ait olduğu gruplarla sosyal olarak özdeşleşir ve o grubun kimliğini edinir. Böylece bireyler üzerinden gruplar arası davranış başlamış olur.

Bireyler, kendi mensup oldukları grupları (iç grup) diğer gruplardan (dış grup) daha olumlu olarak algılama eğilimi taşırlar. Buna grup içi yanlılık denilmektedir. Grup içi yanlılık, insanların kendi gruplarının üyelerini diğer gruplardan olumlu değerlendirmeleridir. Bu süreç, çok çeşitli gruplar için çeşitli araştırmalarla gösterilmiştir. Ayrıca bireyler, mensup oldukları grupla benzerliklerini abartma/vurgulama ve farklılıkları azaltma eğilimi taşırlar. Aynı zamanda da diğer gruplarla benzerliklerini azaltma ve farklılıklarını vurgulama eğilimine de sahiptirler.

Bu eğilimler aynı zamanda kimliksizleşme denilen bir süreci de beraberinde getirebilmektedir. Kimliksizleşme, bireyin bir grubun içinde erimesi ve kişisel sorumluluk duygusunu yitirmesiyle sonuçlanabilmektedir. Örneğin takım taraftarlarının, önemli maçlar sonrası çıkardıkları zarar verici olaylar kimliksizleşme süreci ile açıklanabilir.

4.2. Sosyal Etki

Sosyal etki, bireysel ya da grup hâlinde başka insanların algılarımızı, tutumlarımızı ve davranışlarımızı etkileme sürecini ifade eder. Sosyal etki, küçük grup (örneğin arkadaş grubu) kaynaklı olabileceği gibi büyük (sınıf/işyeri) veya çok büyük (içinde yaşanılan toplum) kaynaklı olabilir.

Sosyal etki, çoğu durumda farkına bile varmadan uyduğumuz sosyal normlar ile kendini açıkça gösterir. Bir grubun kurallarında açık veya kapalı şekilde yer alan, sosyal açıdan kabul edilebilir tutum ve davranışları tanımlayan beklentilere sosyal norm adı verilmektedir. Bazı normlar yasa ya da resmî kurallar şeklinde yazılı hâldeyken, birçoğu belirsizdir ve içinde yer alınan grup üyelerinin davranışlarını gözleyip izleyerek öğrenilir. Bir gruba dâhil olmak genellikle bu gruba ait sosyal normları öğrenmeyi de içermektedir. Bu bilgi, kimi durumlarda üyelerin tamamında veya çoğunda görülen tek tip davranışların ayırt edilmesi veya bir üye sosyal normlardan birine uygun davranmadığında sonuçlarının izlenmesi yoluyla edinilir. Böyle durumlarda, normlara uygunsuz davranmak onaylanmama, kaş çatma, alay, dışlanma gibi informal yollarla cezalandırılır.

Aslında normların çok önemli işlevleri vardır. Eğer sosyal normlar olmasaydı toplumsal hayat oldukça karışık hâle gelirdi. Çünkü normlar belirli durumlarda grupların davranışlarının genel çerçevesini biçimleyerek insanlara nasıl davranacakları hakkında rehberlik yaptığı gibi diğer bireylerin davranışlarının tahmin edilebilirliğini de arttırmaktadır. Böylece grupların davranışları ve sosyal etkileşimleri belirli bir düzenliliğe oturmaktadır. Belirli bir durumda içinde yer alınan sosyal olayın nasıl gelişeceği, başkalarının nasıl davranabileceği ve bizim nasıl davranacağımız netleşmekte, nelerin onay ve kabul nelerin hoşnutsuzluk ve red getireceği normlar vasıtasıyla önceden tanımlanmış olmaktadır.

4.2.1. Uyma Davranışı ve Çoğunluk Etkisi

İnsanlar çoğu durumda sosyal normlara uygun davranma eğilimi gösterirler. Uyma davranışı, kişilerin diğer grup üyeleri tarafından ortaya konulan/belirlenen davranışları ya da fikirleri kabul etme ve onlara uygun davranma eğilimidir.

İnsanlar neden çoğunluğun görüşlerini kabul etmekte ve uyma davranışı göstermektedirler? Uyma davranışının iki temel işlevi olduğu ortaya konulmuştur: Bunlar bilgi sağlayıcı etki ve normatif etkidir.

Normların bilgi verme etkisi, belirli bir durumda doğru davranma ve doğru düşünme şeklini anlamayı sağlamasıdır. Normatif etkisi ise başkaları tarafından hoşlanılma, kabul görme ve onaylanmayı sağlamasıdır.

Normların bilgi verici etkisi, ilk olarak M. Şerif'in çalışmalarıyla ortaya konulmuştur. M.Şerif'e (1906-1988) göre insanlar, belirli bir durumda diğer insanların davranışlarını gözleyerek ortama/duruma ilişkin çıkarımlar yaparlar ve uygun/geçerli davranışlar yelpazesini içeren bir atıf çerçevesi oluştururlar. Bu atıf çerçevesi daha sonra uygun belirsiz durumlarda kullanılmaya devam eder ve böylece normlar oluşur ve sürdürülür.

Şerif'in 1935 yılında yürüttüğü ve bugün klasikleşmiş olan deneyde, otokinetik etki denilen bir ışık illüzyonundan yararlanılarak normların oluşum süreci ortaya konulmuştur. Katılımcılardan önce tamamen karartılmış bir odada 5 m uzaklıktan görülen bir ışık noktasının sağa ya da sola ne kadar kaydığını tahmin etmeleri istenmiştir. Aslında ışık hareketsizdir ve karanlık ortamda hiçbir çevresel atıf çerçevesi olmadan bakıldığında hareket ediyormuş gibi görünmektedir. Bu ortamda her birey takip eden denemelerde kendi atıf çerçevesini oluşturarak tahminlerini söylemiştir. Aradan üç gün geçtikten sonra, katılımcılar ikili-üçlü gruplar halinde alınmış ve aynı değerlendirmeyi birlikte yapmaları istenmiştir. Birkaç denemeden sonra grup halindeki katılımcılar, kişisel tahminleriyle diğerlerinin tahminlerini yakınlaştıran ortak bir atıf çerçevesi oluşturmuş ve grupça tahminlerini buna göre yapmaya başlamışlardır. Aradan bir süre geçtikten sonra deneyin üçüncü aşamasında aynı katılımcılardan aynı değerlendirmeyi yeniden yapmaları istenmiştir. Bu durumda katılımcılar grup hâlinde oluşturdukları normlara uygun tahminlerde bulunmaya devam etmişlerdir. Burada ilginç olan husus, katılımcıların belirsiz bir durumda ortak olarak dayanabilecekleri bir çerçeve çizmeleri ve daha sonra tek başına iken de oluşturdukları bu normdan yararlanmaya devam etmeleridir.

Gruplarda bir norm oluştuğunda, norm kendini sürekli kılma eğilimi taşımaktadır. Daha sonra yapılan araştırmalarda, otokinetik grup normlarının 1 yıl sonra bile devam ettiği görülmüştür. Hatta yine otokinetik etkiden yararlanılarak yapılan bir araştırmada, grup üyeleri sistematik olarak değiştirilmiş ve bu durum grupta hiç eski üye kalmayana dek sürdürülmüştür. Bu yeni grubun da ilk grubun oluşturduğu normu kullanmaya devam ettiği görülmüştür. Dolayısıyla normlar, kuşaklardan kuşaklara aktarılabilir ve ilk grubun dağılmasından uzun bir süre sonra bile kişilerin davranışlarını etkilemeye devam edebilir.

Normatif etki ise insanların hoşlanılmak, kabul ve onay görmek için başkalarına uygun davranma eğilimlerini ifade eder. S. Asch tarafından deneysel olarak gösterilen bu etki, aslında insanların kendilerine uygun görünmese bile çoğunluğun davranışlarına uyma eğilimlerini ortaya koymaktadır.

Asch'in 1950'lerin başında yürüttüğü bugün klasikleşmiş deneylerde, yine görsel algı-lama düzeneklerinden yararlanılmıştır. Katılımcılara algı ile ilgili bir deneye katıldıkları söy-lenmiş ve standart bir çizgi ile kıyaslayarak gösterilen üç çizgiden hangisinin onunla aynı boyda olduğunu söylenmesi şeklinde bir görev verilmiştir. Farklar belirgin olduğundan aslında görev oldukça kolaydır. İlk oturumda katılımcı tek başınadır ve tüm katılımcılar çok yüksek başarılar elde etmişlerdir. Müteakip oturumlarda, 8 katılımcı bir arada alınmıştır. Ancak bunların 7 'si araştırmacı ile iş birliği yapan sahte deneklerdir ve yalnızca 1 kişi gerçek denektir. Her dene-medeki katılımcılar sırayla konuşmakta ve gerçek deneye söz sırası, en son katılımcıdan bir önce gelmektedir. İlk üç oturumda gruptaki herkes doğru kıyas üzerinde fikir birliğine varmıştır. Ancak dördüncü oturumdan itibaren, birinci katılımcı aşikâr bir şekilde yanlış bir eşleştirme yapmış ve diğerleri de aynı yanlışlığı sürdürmüştür. Yapılan yanlış örneğin biri büyük diğeri çok küçük iki çizginin eşleştirilmesi gibi görünen gerçekliğe tamamen aykırıdır. Böyle bir durumda gerçek denek ne yapacaktır? Grup üyelerinin yanlış yaptığı açıkça belli iken bu yanlışlığı sürdü-recek midir? Araştırmanın sonuçlarına göre, deneklerin yalnızca %25'i gruptan farklı karar bil-dirmişlerdir. Farklı gruplarla yürütülen bir dizi oturumun sonuçlarına bakıldığında deneklerin %50-80'i gruba uyma davranışı göstermiştir. Bu denekler toplam deneme sayısının en az %35'inde grupla aynı doğrultuda karar bildirmişlerdir.

Asch, daha sonra bu katılımcılarla görüşmeler yapmıştır. Deneklerin çoğu, diğer herke-sin hemfikir olması karşısında, kendi kararlarının doğruluğundan şüpheye düştüklerini, kendi-lerinin doğru düşünüp düşünmediği konusunda kafalarının karıştığını söylemiş; bir kısmı da doğrusunu bildiği halde dışarıda kalmamak için grubun kararına uyduğunu söylemiştir. Daha sonra yine Asch tarafından aynı deney düzeni korunarak yapılan ancak, gerçek deneyin görü-şünün yazılı alındığı bir dizi çalışmada, gruba uyma davranışı önemli ölçüde azalmıştır. Bu durum normatif etkinin sosyal kabul ve onaylanma isteği ile bağlantılı olduğunu göstermekte-dir.

Asch'in çalışmasında ortaya konulan normatif etki, grup büyüklüğünün ve görevin zor-luğunun etkileri gibi değişkenler eklenerek ayrıntılı olarak çalışılmıştır. Grubun büyüklüğü ol-dukça etkili bir değişken olarak bulunmuştur. Asch'e göre uyma olasılığı, sahte denek sayısı dört oluncaya dek grup büyüklüğüne paralel olarak artmaktadır. Yani sekiz kişiden dördünün sahte olması yeterli olmakta daha fazla olması uyma olasılığını anlamlı ölçüde arttırmamakta-dır. Görevin zorluğunun bir etkisi olup olmadığı üzerinde yapılan çalışmalarda, görev ne kadar zor ve karmaşıksa, belirsizlik ne kadar fazla ise, uyma olasılığının da o kadar arttığı görülmüş-tür. Aynı zamanda grup üyelerinin kimi özelliklerinin de etkili olduğu görülmüştür. Grup birey için ne kadar hoş, cazip ya da değerli ise ve birey grubun içinde ne kadar düşük statülye uyma davranışı o kadar artmaktadır. Bir diğer değişken grubun görüş birliği içinde olmasıdır. Eğer sahte deneklerden biri bile görüşünü değiştirirse gerçek deneklerin gruba uyma davranışları önemli ölçüde azalmaktadır.

Asch'in deneyleri, insanların en aşikâr yanlışlarda bile farkında olsalar dahi çoğunluğun görüşüne uygun davranma eğilimlerinin olduğunu veya farklı düşündüklerini ifade etmekten kaçındıklarını göstermektedir. Ancak az sayıda birey uyma davranışı gösterme konusunda daha dirençli davranmakta ve doğru bildiğini savunmaya etmektedir.

4.2.2. Uymama ve Azınlık Etkisi

Normların oluşmasının ve uyma davranışının açıklanması, normların nasıl değişebildiğini veya bazı insanların nasıl olup da uyma davranışı göstermeyebildiklerini açıklamamaktadır. Hâlbuki gündelik hayatta görebileceğimiz üzere normlar zaman içerisinde değişebilmektedirler. Bu durumda çoğunluğun bir etkisi olduğu gibi azınlığın da bir etkisi olmalıdır. Küçük bir azınlığın çoğunluğun fikrini değiştirip yeni normlar oluşturmasının nasıl mümkün olduğu S. Moscovici tarafından ortaya konulmuştur.

Moscovici'ye göre hiçbir grup tam anlamıyla homojen değildir ve her zaman bölünme potansiyelini içinde barındırmaktadır. Eğer gruptan farklı düşünen üyeler bu davranış, tutum veya görüşlerini istikrarlı bir şekilde ve tutarlı olarak savunmaya devam ederlerse, bölünme oluşturarak çoğunluğun etkisini azaltabilmekte ve yeni normların oluşmasını sağlayabilmektedirler.

Moscovici ve arkadaşları, bir dizi araştırma ile ve yine bir görsel algı düzeneği kullanarak azınlığın gruplar üzerindeki etkisini deneysel olarak göstermişlerdir.

Deneyde bir renk isimlendirme düzeneği kullanılmıştır. Deneklere verilen görev, mavinin farklı tonlarından oluşan ve tek tek gösterilen 36 slaydın hangi renk olduğunu söylenmesidir. Katılımcıların renk körü olmadıkları belirlendikten sonra 2'si sahte denek ve 4'ü gerçek denek olacak şekilde 6'şar kişilik gruplar hâlinde oturumlara alınmışlardır. Bu kez sahte denekler azınlık etkisi oluşturmak üzere gösterilen rengin yeşil olduğunu söylemekle görevlidir. Aynı zamanda tutarlılığın etkisini görebilmek için iki farklı deney grubu oluşturulmuştur. Birinci grup sahte deneklerin tutarsız olduğu (24 yeşil-12 mavi dediği) ve ikinci grup ise tutarlı olduğu (36'da 36 yeşil) koşulu sınamaktadır. Araştırmacılar, gerçek deneklerin kaç kez gösterilen slayda yeşil diyeceğini belirleyerek azınlığın etkisini görmek istemektedirler. Araştırmanın sonuçlarına göre tutarlılık koşulunda katılımcılar, Asch'in deneylerinde ortaya konulandan daha az uyma davranışı göstermişlerdir. Daha sonra denekler, ikinci bir oturuma daha alınmışlardır ancak bu oturumda bireysel olarak test edilmişlerdir. Sonuçlara göre deney grubundaki azınlık etkisine maruz kalan denekler, kontrol grubuna oranla çok daha fazla yeşil tepkisi vermişlerdir. Bu bulgular, azınlığın, çoğunluk kadar olmasa bile belirli bir etkisinin olduğunu ve bireylerin tepkilerini değiştirebildiğini ortaya koymaktadır.

Moscovici'ye göre azınlıkta kalan görüş sahiplerinin çoğunluğu etkileyebilmelerindeki temel unsur tutarlılık ve istikrardır. Moscovici bu durumu Kelly'nin atıf teorisiyle açıklamaktadır. Daha sonra yapılan araştırmalarda, azınlığın tutarlı olurken göstereceği katılık/esneklik derecesinin de etkili olduğu bulunmuştur. Çünkü tutarlı ve istikrarlı olmak aynı zamanda katı davranmakla sonuçlanabilmektedir. Ancak esnek davranan, daha mantıklı ve açık görüşlü olan azınlık görüş sahiplerinin daha etkili olduğuna dair araştırma sonuçları elde edilmiştir. Bu konuda yapılan bir araştırmada, katılımcılara çevreci bir grubun çevre kirliliği üzerine görüşleri dinletilmiştir. Katılımcıların çevre kirliliği konusundaki tutum ve eğilimleri önceden belirlenmiştir. Katılımcılar ikiye bölünmüş ve gruplardan birine aynı görüşler katı bir ses tonu ve uzlaşmaya kapalı ifadeler hâlinde sunulmuş, diğer gruba ise olumlu bir ses tonu ve daha ılımlı ifadeler ile sunulmuştur. Katılımcılar her iki grubu da tutarlı olarak değerlendirmişler ancak

esnek grubu dinleyenlerin tutum ve görüşleri daha fazla değişmiştir. Dolayısıyla azınlığın etkisi hem tutarlılığın korunması ve hem de müzakereci bir tarz benimsenmesi ile artış göstermektedir.

4.2.3. İtaat Davranışı ve Otoritenin Etkisi

Sosyal etkinin farklı bir boyutu, belirli bir güç sahibi kişi ya da grupların yönerge veya komutlarına uyulması ile ilgilidir. Sosyal etkinin incelediğimiz diğer boyutlarında insanlar belirli bir sosyal grubun parçasıdır ve birbirlerine eşit pozisyonadırlar. Ancak kimi durumlarda daha üst statüde olduğu kabul edilen veya güç sahibi olanların istek ya da emirlerine uyulması söz konusu olmaktadır. Kabul etmek, bir istek karşısında davranışını değiştirmeye karar vermektir. Ancak itaat etmek verilen bir emre veya komuta uymaktır. İnsanlar neden bir otoriteye itaat ederler? Dünya tarihinde sayısız örneğini görebildiğimiz gibi kendi düşünce ya da değerlerine uymayan ve hatta insani ya da ahlaki değerlere uymayan emirlere neden itaat etmektedirler, bunların bir sınırı var mıdır?

İşte, S.Milgram'ı itaat konusunu araştırmaya iten bu gibi soruların cevaplarını aramak olmuştur. Milgram, itaat konusunu pek çok etmeni göz önüne alarak kontrollü deneylerle ayrıntılı olarak incelemiştir. Önceleri yalnız üniversite öğrencisi gruplar ile daha sonraları ise gazete ilanlarıyla ulaşılan gönüllü katılımcılarla çalışılmıştır.

Katılımcılara cezanın öğrenme ve hatırlama üzerindeki etkisinin incelendiği bir araştırmaya katıldıkları söylenmiştir. Görevleri, sözcük vb. öğrenmesi gereken bir diğer katılımcıya (sahte denek), öğrenemediği durumlarda giderek artan şiddette elektrik şoku vermektedir. Şok cihazı gerçekçi bir şekilde tasarlanmış ve üzerine iri puntolarla kaç volt olduğu ve etkileri (hafif şok 15-60 gibi) yazılmıştır. Şokların şiddeti 15 volt ile 450 volt arasındaki toplam 30 düğme ile kontrol edilmektedir. Eğer diğer katılımcı (öğrenen) bilemezse araştırmacının talimatıyla gerekli şok düğmeleri çevrilecektir. Elbette bu düzenek gerçekten elektrik şoku vermemektedir ve aslında cezalandırılması gereken gerçek bir insan da bulunmamaktadır. Bu temel düzen ile araştırılmak istenen deneklerin bir başka insana zarar verme olasılığına rağmen hangi düzeye kadar verilen emirlere uyabilecekleri meselesidir. Deney boyunca diğer katılımcı (öğrenen) çeşitli hatalar yapmış ve araştırmacı şok düzeyinin artırılması talimatını vermiştir. Eğer denek duraklar veya kabul etmezse araştırmacı “lütfen devam ediniz” ya da “deneyin tamamlanması için devam ediniz” gibi net ve kesin emirler vermiştir. Eğer denek kesinlikle reddetmeye devam ederse veya zaten son sınıra gelinmişse o zaman oturum bitirilmektedir.

Deneyler başlamadan önce, psikiyatristlerden oluşan bir gruptan katılımcıların kaç volta kadar çıkabileceklerine ilişkin tahminde bulunmaları istenmiş ve 150 volttan yukarı çıkan kimsenin olmayacağı doğrultusunda bir tahmin ortaya konulmuştur. Ancak araştırmaların sonuçları bu tahminleri geçersiz kılacak şekilde olmuştur. Deneklerin %82,5'u 150 voltun üzerine çıkmış, %65'i öğrenene en yüksek düzey olan 450 voltluk şoku vermiştir. Pek çok katılımcı 300 volttan önce çalışmayı bırakmamıştır. Daha düşük dozlardan itibaren emir verene itiraz edilmiş, kimi durumlarda tartışılmış ancak yine de emre uymaya devam edilmiştir.

Bu temel düzen korunarak itaate uymayı etkileyen çeşitli koşullar sınanmıştır. Bu deneylerin sonuçlarını şöyle özetlemek mümkündür. İtaatin düzeyini etkileyen etmenlerden biri fiziksel yakınlık/temasın olup olmamasıdır. Eğer birey aldığı emrin kurban üzerindeki etkisine şahit olmuyorsa yani aralarında bir fiziksel yakınlık kurulmuyorsa (bu deneyde acı çeken bir ses duymuyorsa) daha fazla itaat etmektedir. Eğer birey, emri veren ile fiziksel temas/yakınlık kurmuyorsa (bu deneyde emirleri telefonla alıyorsa) daha az itaat etmektedir.

Bir diğer etmen otoritenin hiyerarşik düzeyidir. Eğer emri veren hiyerarşide üst sırada algılanmıyorsa (bu deneyde her hangi bir görevli, teknisyen vb.) daha az itaat edilmektedir.

Ayrıca eğer denek bir grup ile bir arada iken emirleri alıyorsa o zaman itaat davranışı artmaktadır. Eğer birden fazla emir veren varsa ve zıt şeyler söylüyorlarsa o zaman itaat davranışı azalmaktadır.

Milgram'ın deneyleri insanlarda itaat etmeye yönelik bir eğilimin olduğunu ve uygun koşullar sağlandığında pek çok emre boyun eğebileceklerini göstermekle birlikte bir yandan da ortama bağlı koşulların bu davranış üzerinde ne kadar etkili olduğunu da göstermektedir. Bu deneyler çok çeşitli kültürlerde sınanmış ve benzeri sonuçlar elde edilmiştir. Kültürler arasında itaat davranışı bakımından anlamlı bir fark bulunmamıştır. Milgram'ın deneyleri 1960'ların sonu ve 1970'lerin başlarında yürütülmüştür. Yakın zamanlarda, J.Burger, değişen anlayış ve değerlerin insanların itaat davranışlarını değiştirip değiştirmediğini incelemiştir. Araştırmacının görüşü günümüzde (çalışma 2009 tarihlidir) benzeri bir sonucun elde edilmeyeceği yönündedir. Ancak sonuçlar beklendiği yönde çıkmamıştır. Burger'a göre Milgram'ın katılımcılarında itaati etkileyen aynı durumsal etmenler bugün de süregelmektedir.

4.3. Toplumsal İlişkiler

Bir topluluğun parçası olarak yaşayan insanlar, çoğu zaman başkalarıyla çeşitli düzeylerde ilişkiler kurarlar. Arkadaşlar, dostlar edinir; işbirliği yapar; yardımlaşır; bazen fedakârlıkta bulunur; bazen düşmanca ya da saldırganca tavırlar sergiler; bazen de âşık olurlar. Geçen bölümde sosyal algılamayı incelerken insanlar hakkındaki ilk izlenimlerin nasıl edinildiği, sosyal olayları veya insanların davranışlarını nasıl açıklandığı ve bu süreçlerdeki tarafgirliklerden söz edilmişti. Ancak daha özel ilişkilerin nasıl kurulduğunu anlayabilmek için seven veya olumlu sosyal davranışlar gösteren insanların davranışlarını incelemek gerekmektedir.

4.3.1. Hoşlanma

Neden bazı insanları diğerlerinden daha hoş veya yakınlık kurmaya değer bulunurlar? Bu soruya verilen bazı cevaplar kişide hayal kırıklığı yaratabilir. Ancak her birinin açıklayabildiği birbirinden farklı durumlar bulunmaktadır.

Birini fiziksel olarak hoş/çekici bulmak arkadaşlıkların başlamasında önemli bir etken olmaktadır. Çok sayıda çalışmada fiziksel olarak hoş ya da çekici bulunan insanlar hakkında daha olumlu yargılarda bulunma eğilimin olduğu ortaya konulmuştur. Örneğin, fiziksel olarak hoş bulunan çocuk ve yetişkinlerin, bulunmayanlara oranla, daha yetenekli, zeki olan; daha

duyarlı ve doğru davranan kimseler olarak değerlendirildiklerini gösteren çok sayıda araştırma yürütülmüştür. Dolayısıyla hoş/çekici bulunan insanlar hakkında olumlu yargılarda bulunma eğilimi, onlarla yakınlık kurmayı kolaylaştırmaktadır.

Benzerlik, birinden hoşlanılmasını sağlayan bir diğer önemli etmendir. Benzer tutum, değer, ilgi ve inançlara sahip olunduğunda yakınlık ve arkadaşlık hissi de ortaya çıkmaktadır. İnsanlar özgeçmişleri, ilgileri ve değerleri kendilerinininkine benzer olan kişilere yönelik daha olumlu duygular hissetmektedirler. İki kişi arasında ne kadar çok ortak tutum varsa yakınlık hissi de o kadar artmaktadır. Şüphesiz hangi özelliklerin benzer olduğunun bir önemi bulunmaktadır. Örneğin aynı yemeği sevmenin oluşturduğu yakınlık ile aynı değerlere sahip olmanın oluşturduğu yakınlık hissi arasında fark bulunmaktadır.

Benzerlik, arkadaşlıkların sürmesinde de önemli bir rol oynamaktadır. Yapılan bir araştırmada, 1983 yılında yakın arkadaş olan 45 çiftten birbirlerine ne kadar benzer olduklarını da içeren arkadaşlıklarıyla ilgili çeşitli değerlendirmeler alınmıştır. Aynı katılımcılara 2002 yılında yeniden ulaşılarak yeniden bazı bilgiler vermeleri istenmiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre 1983 yılında birbirlerine daha benzer olanların arkadaş kalma olasılıkları daha yüksek bulunmuştur.

İnsanların birbirinden hoşlanmasını sağlayan etmenlerden biri de mekânsal yakınlıktır. Mekânsal olarak birbirine yakın yerlerde bulunanların zaman içinde birbirlerinden hoşlanmaya başladıkları çeşitli araştırmalarda gösterilmiştir. Örneğin ABD’de yapılan bir çalışmada, kent merkezinde bir sitede oturan sakinlerin %93’ünün yakın arkadaşlarını aynı binada yaşayan diğer kişiler içinden seçtikleri görülmüştür. Benzer şekilde, yüksek lisans ve doktora eğitimi alan evli öğrencilerin oturduğu yurt-evlerde yaşayanların ancak %10’u diğer bloklarda oturanlarla yakınlık kurmayı tercih ederken; %44’ü kapı komşularıyla yakınlık kurmayı tercih etmektedirler. Yakınlık etkisinin altında yatan temel neden kolay ulaşılabilirlikten çok, sık maruz kalma nedeniyle aşinalık hissi edinmiş olunması ve böylece davranışların tahmin edilebilirliğin yükselmiş olmasıdır. Bu durum güven hissinin oluşmasını sağlayabilmektedir.

Bir diğer önemli etmen **ise karşılıklıdır. Karşılıklı**, bizden hoşlandığını düşündüğümüz insanlardan hoşlanma eğilimine sahip olmamızı ifade etmektedir. Eğer birisinin bizden hoşlandığını düşünüyorsak bu durumda bizim de ondan hoşlanma olasılığımız artmaktadır.

Şimdiye kadar hoşlanma ile ilgili paylaşılan bilgilerin, neden bazılarının hoşlanılmadığını açıklayan yönleri de bulunmaktadır. Örneğin karşılıklı olma durumu, hoşlanmama üzerinden düşünüldüğünde insan, birisinin kendinden sandığından kendisi de ondan hoşlanmayacaktır. Böyle bir durumda, bu kişiye verilen tepkiler, hoşlanılan birine verilen tepkilerden daha olumsuz olabileceğinden aslında oldukça talihsiz bir durum ortaya çıkmaktadır: Kendini doğrulayan kehanet. Bir diğer ifadeyle “Benden hoşlanmadığı için hoşlanmadığım birine, bu kanımdan dolayı yeterince olumlu davranmadığım için benden hoşlanmadı.” Benzer bir şekilde insanı fiziksel olarak hoş/çekici bulmadığı, kendine de benzemediği ve mekânsal olarak uzak olup aşinalık hissinin oluşmadığı insanlardan hoşlanmama eğilimlerin olduğunu gözden kaçır-maması gerekir.

4.3.2. Olumlu Sosyal Davranışlar

Olumlu sosyal davranış, genel olarak toplumun veya diğer insanların yararına olan davranışlarda bulunma eğilimini ifade eder. Paylaşmak, iş birliği yapmak gibi pek çok olumlu sosyal davranış tanımlanabilmekle birlikte, en fazla “çalışma, yardım etme” üzerinde yürütülmüştür. Fedakârlıkta bulunmak (özgecilik) kişinin kimi durumlarda kendisine zarar verebilecek şekilde başkalarının yararına davranmasını kapsadığından yardım etme davranışından ayrı olarak ele alınmaktadır. Bu tür davranışlar oldukça “insanî” görünse bile iş birliği yapan pek çok türde benzeri davranışların görüldüğünü hatırlatmak gerekir (Bu konuda ayrıntılı bilgi edinmek isteyenler sosyo biyoloji üzerine okuyabilirler).

İnsanlarda olumlu sosyal davranışların ortaya çıkma nedenleri üzerinde yapılan çalışmalarda dört etkenden söz edilmektedir; fedakârlık yapma eğilimi, egoizm, kolektivizm ve ilkeleri/değerleri olmak. Belirli bir durumda, bu etmenlerin biri ya da birkaçı bir arada görülebilmektedir.

İnsanlar kimi durumlarda ahlaki değer ve ilkeleri ya da inandıkları düşüncelere uygun davranmak için yardım etme gibi olumlu sosyal davranışlar gösterebilmektedirler. Aynı zamanda mensubu oldukları toplulukların/grupların yararı söz konusu olduğunda da (mezun olunan üniversite/takım/ siyasi parti için gönüllü çalışmak veya bağış yapmak gibi) olumlu sosyal davranışlar göstermektedirler. Egoizm terimi, insanların ileride kendilerinin de benzeri bir iyilik görebilecekleri düşüncesi veya takdir edilme/sosyal prestij elde etme arzusu ile gösterdikleri olumlu sosyal davranışların kökenine işaret etmek için kullanılmaktadır. Fedakârlık yapma ise insanların kendilerinin zarar görebilmesi riskini göze alarak başkaları için bir şeyler yapma eğilimini tanımlamaktadır ve bu eğilimin doğuştan geldiği düşünülmektedir.

Evrimsel yaklaşımlar insanların bu davranışlarının nedeninin türün devamlılığını sağlama veya kendinin/ailesinin gen havuzunu koruma olduğunu kabul etmektedirler. Bu konuda yapılan ilgi çekici bir araştırmada, kalıtsal benzerliği yüksek olanlar için daha fazla fedakârlık yapıldığına ilişkin sonuçlar elde edilmiştir. Araştırmada katılımcılara %50 (anne-baba, kardeş), %25 (büyük anne-baba, hala, teyze vb.) ve %12.5 (kuzen, yeğen vb.) genetik uyum gösterdikleri bireyler için para kazanma imkânı verilmiştir. Paranın kazanılması için rahatsızlık verici bir beden pozisyonunu sürdürmek gerekmekte, ödül dayanma süresine göre belirlenmektedir. Katılımcıların dayanma süreleri, genetik uyumlarıyla doğru orantılı olmuştur. Bir diğer ifadeyle, genetik uyum ne kadar fazlaysa, katılımcılar o kadar uzun süre dayanmışlardır. Ancak daha sonra yapılan çalışmalar insanların yakınlık duydukları ya da sevdikleri kimseler içinde benzeri şekillerde davranabildiklerini göstermiştir.

Olumlu sosyal davranışları etkileyen bir diğer etmenin empati kurma olduğu doğrultusunda görüşler de bulunmaktadır. İnsanlar “durumunu anladıkları” kimselere daha yardımsever ve kimi durumlarda fedakârca davranışlarda bulunabilmektedirler.

4.3.3. Saldırganlık

Kimi durumlarda insanlar, birbirlerine fiziksel ya da psikolojik olarak zarar verirler. Saldırgan davranışların yalnızca dövmek, öldürmek, işkence yapmak gibi eylemlerle sınırlı olduğu düşünülmelidir. Kavga etmek, küfür etmek, tehdit etmek, alay etmek, zorbalık yapmak gibi davranışlar da saldırgan eğilimli bir ruh hâliningöstergesidir. Aslında bu tür davranışlarla oldukça sık karşılaşılsa da insanlar arasında saldırganlık eğilimleri bakımından bireysel farklılıklar olduğu da açıktır. Neden bazıları daha fazla saldırgan davranma eğilimine sahip olmaktadır?

İkizlerle yapılan çalışmalarda tek yumurta ikizlerinin, çift yumurta ikizlerine oranla saldırgan eğilimleri bakımından daha benzer olduğuna ilişkin sonuçlar elde edilmiştir. Ancak bu durum, saldırganlığın fiziksel mi yoksa sosyal mi olduğuna göre değişebilmektedir. Kavgaya karışmak, birini dövmek, ısırarak ya da tekmelemek gibi davranışlarla tanımlanan fiziksel saldırganlık gösterme eğiliminde kalıtsal etmenlerin katkısı %40-50 iken bu katkının dedikodu yapma, diğerlerini küçük düşürme gibi sosyal saldırganlık durumlarında %20 kadar olduğu bulunmuştur.

Yakın zamanlarda saldırganlığa yol açan beyin yapıları üzerinde çeşitli çalışmalar yürütülmüştür. Genel olarak duyguların düzenlenmesinde önemli bir işlevi olan amigdalada normal olmayan bir düzeyde hareketlilik görülüyorsa bu kişiler saldırganlığı tetikleyen olumsuz duyguları bastırmakta güçlük çekmektedirler. Benzeri bir şekilde serotonin salgılanmasının normal olmamasının da saldırganlığın bastırılmasında önemli bir rolü olduğu görülmektedir. Vücut fizyolojisinin çevresel etmenlerle bağlantıları düşünüldüğünde, saldırganlığın kalıtsal kökenlerinin sonuçlarını daha doğru değerlendirmek mümkün olabilmektedir. Bu durumda, kalıtsal etmenler ve çevresel etmenlerin bir araya gelerek etkileşime girerek ve birbirlerini karşılıklı olarak düzenleyerek anti-sosyal veya saldırgan davranışların düzeyini azalttığını veya yükselttiğini söylemek mümkündür.

Saldırganlıkta durumsal ipuçlarının rolü üzerinde çok sayıda çalışma yürütülmüştür. İnsanlar hangi durumlarda daha çok saldırgan tepkiler göstermektedirler? Yapılan araştırmalarda, saldırgan tepkilerin hayal kırıklığı/engellenme yaşanması ve doğrudan kışkırtmaya/tehdide maruz kalma durumlarında daha sık görüldüğü ortaya konulmuştur. Örneğin, saatlerdir beklediğiniz kuyrukta sıra size geldiğinde öğlen paydosu başladı. Böyle bir durum gündelik ve tipik bir hayal kırıklığı/engellenme hâlidir ve pek çok insanda öfke ve çeşitli düzeylerde saldırgan tepkiler uyandırmaktadır. Veya birisinin size üzgün ya da kızgın hissettirecek davranışlarda bulunduğunu düşünün. Böyle durumlarda eğer eylemin kasıtlı olarak yapıldığı düşünülüyorsa, saldırganlık gösterme eğilimi artmaktadır.

Bu Bölümde Neler Öğrendik?

Grup, birbiriyle etkileşime giren, ortak fikir, hedef veya amacı paylaşan iki veya daha fazla kişiden oluşan bir yapıdır. Bir grubu, herhangi bir kalabalıktan ayıran şey, içerisinde kendine özgü rol ve mevki ilişkileri ile normlar barındırmasıdır. M. Şerif, grupların oluşum amacını, kişinin kendi başına elde edemeyeceği hedeflere ulaşabilmek için diğer insanlarla işbirliği yapması olarak açıklamaktadır. Şerif'e göre grup davranışının ortaya çıkması için belirleyici olan üyelerin birbirlerine olan karşılıklı bağılıklarıdır. Tajfel ve Turner'ın sosyal kimlik teorisine göre gruplar üyelerine birer sosyal kimlik sağlar. Bu sosyal kimlik, üyeyi tanımlar, davranış örüntüleri ve değerler sağlar. Sosyal kimlik, kişisel kimlikten farklıdır çünkü kişisel kimlik kişinin benliği ve özellikleriyle tanımlanır. Hâlbuki sosyal kimlik daha çok grupla ilgili bir şeydir. Birey ait olduğu gruplarla sosyal olarak özdeşleşir ve bir grup kimliğini edinir. Böylece bireyler üzerinden gruplar arası davranış başlamış olur. Bir grubun kurallarında açık veya kapalı şekilde yer alan, sosyal açıdan kabul edilebilir tutum ve davranışları tanımlayan beklentilere sosyal norm adı verilmektedir. Uyma davranışı, kişilerin diğer grup üyeleri tarafından ortaya konulan/belirlenen davranışları ya da fikirleri kabul etme ve onlara uygun davranma eğilimidir. Uyma davranışının iki temel etkisi olduğu ortaya konulmuştur; bilgi sağlayıcı etki ve normatif etki. Moscovici'ye göre ise hiçbir grup tam anlamıyla homojen değildir ve her zaman bölünme potansiyelini içinde barındırmaktadır. Eğer gruptan farklı düşünen üyeler bu davranış, tutum veya görüşlerini istikrarlı bir şekilde ve tutarlı olarak savunmaya devam ederlerse bölünme oluşturarak çoğunluğun etkisini azaltabilmekte ve yeni normların oluşmasını sağlayabilmektedirler. Sosyal etkinin farklı bir boyutu, belirli bir güç sahibi kişi ya da grupların yönerge veya komutlarına uyulması ile ilgilidir. İtaat etmek, kabul etmekten farklı olarak verilen bir emre veya komuta uymaktır. Çok sayıda çalışmada fiziksel olarak hoş ya da çekici bulunan insanlar hakkında daha olumlu yargılarda bulunma eğiliminin olduğu ortaya konulmuştur. İnsanlar özgeçmişleri, ilgileri ve değerleri kendilerinininkine benzer olan insanlara yönelik daha olumlu duygular hissetmektedirler. İnsanların birbirinden hoşlanmasını sağlayan etmenlerden biri de mekânsal yakınlıktır. Bir diğer önemli etmen ise **karşılıklıdır. Karşılıklılık**, bizden hoşlandığını düşündüğümüz insanlardan hoşlanma eğilimine sahip olmamızı ifade etmektedir.

Çalışma Soruları

- 1- Üyelik ve aidiyet grupları arasındaki fark nedir?
- 2- İç grup ve dış grup yanlılığı nedir? Bir örnek üzerinden açıklayınız.
- 3- Otokinetik etki nedir?
- 4- Moscovici'ye göre azınlık çoğunluğu nasıl etkileyebilir?
- 5- İtaat etmek ile kabul etmek arasındaki fark nedir?
- 6- Karşılıklılık ile hoşlanma arasındaki ilişki nasıldır?
- 7- Araştırmalara göre insanlar hangi durumlarda daha saldırgan olma eğilimindedir?
Neden?

5. KİŞİLİK

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

5.1. Kişilik nedir?

5.2. Kişilik kuramları

5.2.1. Kişiliği özelliklerle açıklama: ayırıcı özellik kuramları

5.2.2. Psikodinamik kuramlar

5.2.2.1. Sigmund Freud (1856-1939)

5.2.2.2. Alfred Adler (1870-1937)

5.2.2.3. Karen Horney (1885-1952)

5.2.2.4. Carl Gustave Jung (1875-1961)

5.2.3. Hümanistik kuramlar

5.2.4. Sosyal ve bilişsel kuramlar

5.2.4.1. Bilişsel-sosyal öğrenme kuramı

5.2.4.2. Durumsallık ve bilişsel-duyuşsal kuram

5.3. Değerlendirme ve sonuç: kuramlar bize kişiliği anlamak için ne söylüyor?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
	Kişiliğin tanımını yapar.	
	Ayırıcı özellik kuramlarının temel özelliklerini bilir.	
	Psikodinamik kuramlarının temel özelliklerini bilir.	
	Hümanistik kuramların temel özelliklerini bilir.	
	Kişiliğin işlevlerini açıklayabilir.	

Anahtar Kavramlar

- Kişilik
- Ayırıcı özellik kuramları
- Psikodinamik kuramlar
- Sosyal bilişsel kuramlar

Giriş

Nasıl bir insan olduğunuzu tarif etmeniz istense neler söylersiniz?

- Sakin ve dengeli biriyimdir.
- Olup bitenlere soğukkanlı yaklaşırım ama kızgınlığım çok şiddetli olabiliyor.
- Fazla ilişki kurmam ve tek başına olmayı tercih ederim.
- Canlı, neşeli bir insanım.
- Kolayca sinirlenmem, sakin ve sabırlıyım.
- Yenilikleri severim ve kolayca uyum sağlarım.
- Çok çabuk kızar, parlarım.

İnsan kendisini ya da bir başkasını tarif ederken genellikle duygusal özellikleri ve belirli durumlardaki davranış biçimlerini ifade eden vasıfları sıralama eğilimi taşır. İlgi çekici olan, benzer vasıflar kullanıldığında bile aslında bu tarif, kişiyi diğer insanlardan ayıran özellikler hakkındadır ve özgün bir birleşimdir. Bu insanın kişiliğidir. Nasıl olup da bugün bu özelliklerde bir insan olduğu kişiden açıklaması istense o zaman geçmiş zamanlardaki yaşantıları, ebeveynleriyle ilişkileri veya onların özellikleri gibi konulardan söz ederdi.

Nasıl biriyim ve neden böyleyim? İşte kişilik ve kişiliği açıklayan kuramlarla ilgilenmeye başlandığında, bu iki temel soruya cevap verebilecek iki farklı kuram grubundan söz edilmesi gerekecektir. Ancak kişiliğin yapısı ile ilgili başka temel sorular da vardır ve her kuram bu sorulara verdiği cevaplara göre bir duruşa sahiptir (İnsan 7'sinde neyse 70'inde de o mudur, gibi).

Önce kişiliğin ne olduğunu tanımlayalım ve daha sonra insanlığın uzun geçmişi boyunca insanları birbirlerinden ayıran temel özellikleri belirlemek için ne gibi görüşler öne sürüldüğünü inceleyelim.

5.1. Kişilik Nedir?

Kişilik, bireyin kendine has özellikleridir. Değişik durumlarda; zaman içinde kalıcı olan duygu, düşünce ve davranış örüntüsü şeklinde tanımlanabilir. Kişiliğin biraz farklı şekillerde ifade edilmiş onlarca tanımını bulmak mümkündür ancak hemen tamamında vurgulanan birkaç husus vardır:

- Kişiliğin insanı diğerlerinden ayırması, eşsiz ve benzersiz kılması
- Zaman içinde tutarlı veya sürekli özelliklerden oluşması

Dolayısıyla birinin kişiliğini tanımlamaya çalıştığımızda, o kişinin düşünceleri, duyguları ve davranışlarındaki onu kendisi kılan düzenli eğilimleri ifade etmeye çalışırız.

Neden tanıştığımız insanları tanımak, onların kişiliğini anlamak isteriz? Böyle bir bilgi neden önemlidir? İnsanlar her zaman küçük ve/veya büyük topluluklar hâlinde ve sosyal bir ağ içerisinde yaşarlar. Kişilik özelliklerine ilişkin çıkarımlar, bu ağı oluşturan diğer insanların davranışlarının tahmin edilebilirliğini sağlamak ve sosyal dünyayı anlaşılabilir kılmak için son derece işlevsel bir kaynaktır. Kişiliği evrimsel açıdan inceleyen psikologlar, temel kişilik özelliklerini anlama ve ayırt etme çabasının sosyal etkileşimi kolaylaştırma ve düzenleme işlevine dikkat çekmektedir. Aynı zamanda, grupların varlıklarını sürdürebilmeleri, farklı kişilik özelliklerine sahip insanların mevcudiyetine de bağlıdır. Örneğin, dışadönüklük seviyesi yüksek bireyler riski göze almaya ve girişimde bulunmaya daha yatkınken içe dönük bireyler dikkatlice incelemeye ve düşünüp tasarlamaya daha eğilimlidirler. Farklı özelliklerdeki bireylerden oluşan gruplar, çevrenin çeşitliliğine ve değişimlerine uyum sağlamayı kolaylaştıracaktır.

5.2. Kişilik Kuramları

İnsanlar çok eski zamanlardan beri farklı düşünme ve davranma eğilimi gösterenleri birbirinden ayıran sistematikler oluşturmaya çalışmışlardır. Ancak bunun yolları değişkenlik göstermiştir. “Nasıl biriyim?” sorusuna cevap veren görüşleri incelerken birkaç aşamalı bir yol takip edilecektir. Önce insanları tiplere/türlere ayırarak ele alan görüşlere yer verilecektir. Ardından kişilikleri gelişmiş bireylerin birbirleriyle bağlantılı olan özellik gruplarını ele alan görüşler incelenecektir.

Kişilik türlerini ya da bireyleri tanımlamak ve birbirinden ayırabilmek için kategorilere ayırmak ya da sınıflamalar yapmak bir yol olarak düşünülmüştür. Bilinen en eski sınıflama, milattan önce 5. yüzyılda Hipokrat tarafından ortaya atılmıştır. Bir hekim olan Hipokrat, her bedene hâkim olan bir salgı türü olduğunu ve hâkim salgının insanın mizacını belirlediğini söylemiştir. Hipokrat’ın aslında fizyolojik yapı ile duygular ve davranışlar arasındaki bağlantıyı kurmuş olduğuna dikkat edilmelidir.

Galen, milattan sonra 2. yüzyılda, Hipokrat’ın belirlediği salgıları belirli mizaç özellikleriyle ilişkilendirerek bir sınıflama yapmıştır. Bu sınıflamaya göre dört temel salgı vardır; kan, balgam, kara safra ve sarı safra. Vücudundaki baskın olan salgı kan ise birey neşeli mizaçlı, kanlı-canlı ve hareketli olmaktadır. Balgam ise, sakin mizaçlı, ilgisiz ve ağırkanlı; kara safra ise melankolik mizaçlı, üzgün ve düşünceli; sarı safra ise asabi mizaçlı, sinirli ve telaşlı olmaktadır. Bu görüş yüzlerce yıl revaç bulmuştur.

W. Sheldon (1898-1977) 1900'lü yılların ortalarına doğru insanları beden yapılarına göre sınıflayarak mizaçlarıyla bağdaştıran bir teori ortaya atmıştır. Bu teoriye göre, üç tip beden yapısı bulunmaktadır; endomorfik (şişman, yumuşak ve yuvarlak); mezomorfik (kaslı, keskin hatlı ve güçlü); ektomorfik (zayıf, uzun ve hassas). Sheldon, endomorfları sakın, yemeye düşkün ve sosyal insanlar olarak; mezomorflar bedenleri üzerine yoğunlaşan, enerji dolu, cesur, savunmaya meyilli insanlar olarak; ektomorfları ise zeki, sanata yatkın, düşünmeyi tercih eden, içe dönük eğilimleri olan bireyler olarak tarif etmiştir. Bu görüşler 50'li yıllarda çok yaygınlaşmış ve özellikle Amerika'da binlerce üniversite öğrencisinin beden yapıları ile duruşlarını gösteren fotoğrafları çekilmiş ve bunlara dayalı "tip" sınıflamalarıyla diğer özelliklerinin bağlantısını inceleyen araştırmalar yürütülmüştür.

Ancak, gerek beden salgıları gerekse beden yapısına ilişkin sınıflamalara dayalı olarak mizaç yapısı ya da insanların özelliklerine ilişkin kestirimler ortaya koyan görüşler, araştırma sonuçlarıyla desteklenmemiştir.

Sınıflama ve kategorizasyonlar yaparak insan kişiliğini açıklamaya çalışan yukarıdaki gibi görüşlerin ortak sorunu, yapıları gereği aşırı genellemeler yapmaları ve insanlar arasındaki ince farklılıkları açıklayamamakta olmalarıdır. Örneğin, bir birey eğer mezomorf ise hem cesur, hem savunma yapmaya eğilimli ve hem de atak olmalıdır. Bu durumda mezomorf görünümlü bireyler arasında cesaret ya da ataklık ya da sosyallik düzeylerinin farklı olabildiğini bu tür görüşlerle açıklamak mümkün değildir.

5.2.1. Kişiliği Özelliklerle Açıklama: Ayırıcı Özellik Kuramları

Özellik, insanların farklı durumlarda tutarlı davranışlar sergilemelerini sağlayan kalıcı nitelikler ya da vasıflardır. İnsanların kişiliklerini sahip oldukları özelliklere göre ele alarak boyutlara göre açıklayan kuramcılar, aslında aynı temel mantığa dayanmakta fakat boyutların düzenlemeleri açısından farklılaşmaktadırlar. Örneğin bazı kuramcılar, özellikleri davranışları belirleyen genel eğilimler, bazıları ise tanımlayıcı boyutlar olarak ele almaktadırlar.

Kişiliği ilk kez sistematik ve bilimsel olarak inceleyen kuramcı G. Allport (1897-1967) olmuştur. Ona göre kişilik "bireye özgü düşünce ve davranışları belirleyen psikofizik bir sistemin dinamik organizasyonu" olarak tanımlanabilir. Özellikler is, kişiliği oluşturan temel yapı taşları ve birey olmanın kaynakları oldukları gibi davranışların tutarlı olmasını da mümkün kılarlar. İnsanların temel özellikleri ve yatkınlıkları, çevresel koşullardan farklı etkilenmelerini sağlar. Allport'un ifadesiyle "yağı eriten ateş, yumurtayı katılaştırır."

İnsanları tanımlayan özellikleri ortaya çıkarmak için Allport ve Odbert, İngilizce sözlüğü tarayarak 18.000 civarında kişilik özelliklerini tanımlamak için kullanılan sözcüğü listelemişlerdir. Daha sonra, eş anlamlılar ve geçici niteliklere işaret edenler çıkartılmış ve geriye 4-5 bin kadar sözcük kalmıştır. Allport bu sözcüklerin yaygın ve bireysel özellikleri tanımlayacak şekilde sınıflara ayrılabilceğini belirtmiştir.

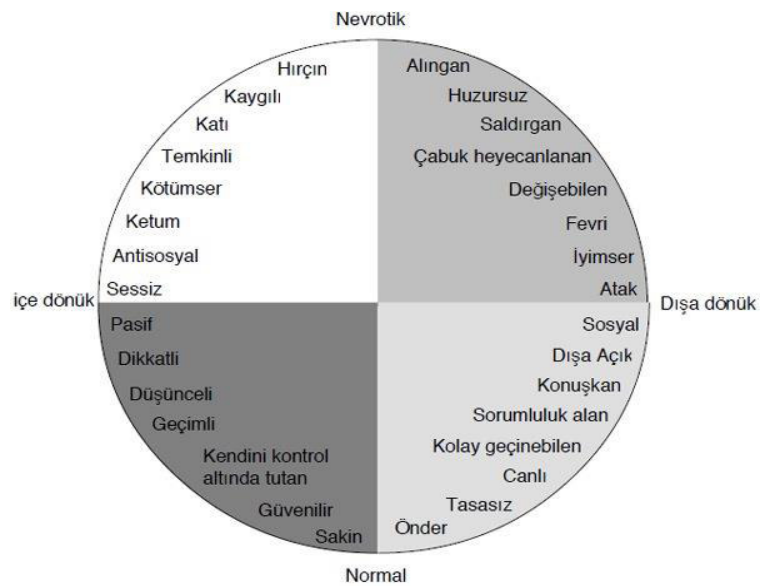
Yaygın özellikler, kültürel, etnik veya dilsel bir ortaklığı paylaşan bir grubun bütün üyelerinin temel uyum tarzıdır. Örneğin savaş gibi sürekli bir tehdit ortamında yaşamamız durumunda saldırganlık ya da kaçınmacı davranış yatkınlıklarımız artar. Aynı zamanda her birimiz bu özellik açısından farklı düzeylerde olabiliriz.

Bireysel özellikler ise kişiye özgü deneyimler sonucu oluşan ve benzeri olmayan olan kişisel yetkinliklerin birleşimiyle oluşurlar. Bireysel özellikleri üç grupta ele almak gerekir; esas özellikler, merkezi özellikler ve ikincil özellikler. Esas özellikler bireyin bütün davranışlarında etkisini gösteren, davranışı güçlü bir şekilde yönlendiren özelliklerdir, ihtiraslı ya da hırslı olmak gibi. Merkezi özellikler, kişiliğin temel yapı taşlarıdır ve bir bireyin dünyayla kurduğu ilişkide temel tavırlarını belirler, fırsatçı olmak gibi. İkincil özellikler ise merkezî özelliklere oranla kişiliğin özünü daha az etkileyen ve onlarla tutarlı olan beğeniler, tercihler, politik görüşler gibi özelliklerdir.

Allport, bu ayrımla hem bireyleri birbirine benzer kılan ve hem de birbirinden ayıran kişilik özelliklerinin kaynaklarını açıklama çabası içine girmektedir. Allport kendisinden sonra gelen pek çok kuramcıya kişilik için temel bir bakış açısı ve bir çalışma anlayışı bırakmıştır.

R. Cattell, uygun ve daha az sayıda bir grup temel özellik belirleyebilmek için Allport ve Odbert'in sıfat listelerinden yola çıkmıştır. Binlerce kişiden topladığı verileri faktör analizi (korelasyon mantığına dayanan bir istatistik analiz türü) kullanarak çözümlemiş ve birbirleriyle pozitif ilişki gösteren sıfatları tek bir kişilik özelliği olarak ele almıştır. Bu çalışmaları sonucunda 16 temel kişilik özelliği belirlemiştir. Bu özelliklerin her biri kişilik yapısının temel taşıdır ve gözlenen davranışlar üzerinde etkilidirler. Her temel özellik karşıt çiftlerden oluşan iki kutuplu bir yapıdır, her birey bu iki kutup arasında belirli bir yerde olabileceği gibi uç noktalarda da olabilir. Cattell'in ortaya koyduğu temel kişilik özellikleri önem sırasına göre şöyledir: soğukkanlı-sıcakkanlı; somut düşünme-soyut düşünme; hislerden etkilenme-duygusal istikrar; çekinik-baskın; ağırbaşlı-taşkın; dürüst-kolaycı; çekingen-cesur; katı fikirli-esnek fikirli; iltimat edici-şüpheli; pratik-hayalperest; samimi kurnaz; kendine güvenen-vesveli; tutucu-dene-yime açık; grup yönelimli-kendine yeten; disiplinli-ontrollü; rahatlamış-gergin.

Cattell, bu sınıflamasına dayalı olarak 16 PF (personality factor) isimli bir kişilik testi geliştirmiştir.



Şekil 8.1. Eysenck'in Kişilik Boyutları

Eysenck'in kişilik çemberi

Özellik kuramcılarında bir diğer önemli isim, H. Eysenck'tir. Eysenck, temel kişilik boyutlarının iki temel faktöre indirgenebileceğini söylemiştir. Cattell'de olduğu gibi bu boyutlar çift kutupludur. Eysenck'in ortaya attığı boyutlar dışa dönüklük (içe dönüklük-dışa dönüklük) ve nörotiklik'tir (istikrarlılık-istikarsızlık). Daha sonra bu boyutlara psikotiklik (kişibar/ince düşünceli olmak-aldırnıklık/toplumdışı davranış) eklenmiştir. Ancak burada kullanılan psikotiklik terimi, zihinsel bir hastalık için kullanılan psikotik teriminden farklıdır. Bu temel boyutları ve kişilik özellikleriyle bağlantılarını gösteren kişilik çemberi, aynı zamanda bazı yatkınlıkları da açıklayabilir. Örneğin, yüksek düzeyde dışa dönük duygusal açıdan kısmen istikrarsız bir bireyin atılgan bir özellik göstermesi mümkündür. Eysenck'e göre renklerin parlaklık, doygunluk ve ton bileşiminden oluşması gibi kişinin mizacı da bu üç boyutun birleşiminden ibarettir. Eysenck, içe dönükler ve dışa dönükler arasındaki davranış farklılıklarını merkezî sinir sistemindeki uyarılma ve ketlenme potansiyeli ile açıklamaktadır. Buna göre doğuştan uyarılma potansiyeli ile doğanlar çevrenin etkisiyle içe dönük; doğuştan ketlenme potansiyeliyle doğanlar çevrenin etkisiyle dışa dönük olmaya eğilimlidir. Çünkü uyarılma potansiyeli yüksek olanlar daha kolay şartlanırlar, ketlenme potansiyeli yüksek olanlar ise daha geç şartlanırlar. Kişiliğin sinir sistemiyle bağlantılarını kuran Eysenck'in bu görüşleri daha sonraları çeşitli şekillerde araştırılmış ancak onun elde ettiği bulgularla bazı farklılıklar ortaya konulmakla birlikte temelde içe dönük ve dışa dönüklere ilişkin farklı sinirsel etkinlik düzeyleri olduğu fikri desteklenmiştir. Eysenck'in geliştirdiği EPQ isimli kişilik testi bulunmaktadır.

Costa ve McCrea, 1990'lı yıllarda "beş faktör modeli" adıyla bilinen bir kişilik modeli ortaya koymuşlardır. Adından da anlaşılabilirliği üzere bu model 5 temel kişilik faktörü öngörmektedir. Her faktör kendi içinde iki kutuplu bir boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar ve içerdiği kutuplar aşağıda gösterilmiştir.

1. Dışa Dönüklük	Konuşkan, enerjik ve iddialı ya da sessiz, çekingen ve utangaç
2. Uzlaşmacılık	Sempatik, nazik ve şefkatli ya da soğuk, kavgacı ve zalim
3. Sorumluluk	Planlı, sorumlu ve dikkatli ya da dikkatsiz, uçar ve sorumsuz
4. Nevrotiklik	Durağan, sakin ve rekabetçi ya da endişeli, dengesiz ve huysuz
5. Yeniliğe	Açıklık Yararı, zeki ve yeni deneyimlere açık ya da basat, sık ve esnek olmayan

Beş faktör modeli, yine sıfatlarla tanımlanan özelliklerin karmaşık istatistikî analizler kullanılarak düzenlenmesiyle elde edilmiştir.

Aslında, fark edilebilirliği üzere 1960'lardan beri yapılan çalışmalarda benzeri boyutlara rastlanmaktadır. Bu çalışmalar farklı kültür ve dillerde pek çok ülkede tekrarlanmış ve

benzeri boyutlar elde edilmiştir. Beş faktör modelini destekleyen veriler, belirli bir dilin içerdiği kişilik özellikleriyle ilgili kavramlara uygulanan faktör analizleri, diğer kişilik testlerinin sonuçlarıyla uyumluluğu ve kişiliğin kalıtsal yönlerinin analizi gibi farklı alanlardan gelmektedir. Yakın zamanlarda, beyin fonksiyonlarının işleyişinde “beş faktör modeli”ndeki özellik farklılıklarına karşılık gelen bazı farklılıkların olduğuna ilişkin araştırma sonuçları elde edilmiştir. Aynı zamanda bu temel faktörlerdeki eğilimlerin kalıtsal olarak aktarıldığı doğrultusunda sonuçlar da bulunmaktadır. Bu modele dayalı olarak NEO-PI isimli (Neuroticism, Extraversion, Openness Personality Inventory) bir test geliştirilmiştir ve bu test şu anda kişiliği en iyi değerlendiren test olarak kabul edilerek tüm dünyada kullanılmaktadır. Bu testin Türkiye için uyarlaması ve standardizasyonu yapılmıştır.

Özellik kuramları, yetişkin bir bireyin şimdiki zamanda birbirlerinden nasıl farklılaştıkları ve/veya benzediklerini açıklama ve insanın kişilik yapısının nasıl tanımlanabileceği amacına yönelik bulgular ortaya koymaktadırlar. Dolayısıyla kişiliği durağan bir durumda ele alırlar. Kişiliğin nasıl geliştiği veya bu özelliklerin nasıl şekillendiğini açıklamazlar. Bölüm başında ifade edilen “Nasıl biriyim?” sorusuna cevap verirler.

“Neden böyleyim” sorusunun cevabı, kişiliğin yapısı ve dinamiklerini açıklama çabası taşıyan kuramlardan gelecektir. Ancak burada ayrıntılı yer verilmese bile bazı özellik kuramcıları özellikleri boyutlar hâlinde düzenlerken temel duygular veya merkezi sinir sisteminin işleyiş biçimiyle bağlantılarını kurmakta ve böylece nedenlere ilişkin bir açıklama sunmaktadır. Bu konudaki araştırmaların giderek artmakta olduğunu da gözden kaçırmamak gerekir.

5.2.2. Psikodinamik Kuramlar

Psikodinamik kuramların ortak noktası, bilinçli olması gerekmeyen bazı iç güçlerin kişiliği şekillendirdiği ve davranışı harekete geçirdiği varsayımdır. Bu bakış açısını ilk kez ortaya koyan S. Freud, o yıllarda fizikteki termodinamik çalışmalarından yola çıkarak “psikodinamik” kavramını geliştirmiştir. Termodinamik, fizikte ısı ve mekânîk enerjinin ne olduğu ve birbirine nasıl dönüştürüldüğü konusunun çalışıldığı bilim dalıdır. Psikodinamik ise psişik enerjinin ne olduğu ve davranışa nasıl yansıdığının açıklanmasıdır. Şimdi önce S.Freud’un kişilik gelişimine ilişkin görüşlerini ve daha sonra A. Adler, C.G. Jung ve K.Horney’in görüşlerini inceleneyecektir.

5.2.2.1. Sigmund Freud (1856-1939)

Freud, 19. yüzyılın sonu 20. yüzyılın başlarında, insanı temel yapısal özellikleri, işlevleri, bunların işleyişi ve bu işleyişteki bozuklukları kapsayacak tanımlayan ve açıklayan çok boyutlu bir kuram oluşturmuş ve bir tedavi anlayışı ortaya atmıştır. Bu bölümde yalnızca kişilik oluşumu ve gelişimi üzerine olan görüşlerini ve bunun için gerekli bazı temel kavramları kısaca inceleneyecektir. Freud’un kuramının ve yaklaşımının bunlardan ibaret olmadığını hatırlatmak gerekir.

Daha önceki bölümlerde de belirtildiği gibi, Freud’un insanın anlaşılması meselesinde ortaya koyduğu çok önemli iki fikir vardır; bunlardan ilki, düşünce ve davranışların bilinç dışı iç güçler tarafından yönlendirilmesi; ikincisi ise yetişkinlik zamanlarında nasıl biri olacağımızın yaşamın erken dönemlerinde biçimlenmekte olmasıdır. Aslında Freud’un kişiliğin nasıl oluştuğu ile ilgili görüşleri bu iki fikrin üzerine oturtularak anlaşılabilir.

Freud'a göre kişilik, id, ego ve süperegonun karmaşık etkileşimi sonucu yapılanmaktadır. Bu üç kavramın zekâ ya da hafıza gibi varsayıma dayalı/soyut kavramlaştırmalar olduğunu ve bir çeşit sürece atıf yaptıklarını hatırd tutmak gerekir.

İd, sürekli doyum arayan bilinç dışı arzu ve dürtülerden oluşmuştur. İdin enerjisinin kaynağında yaşamın sürdürülebilirliğini sağlayan cinsellik ve saldırganlık olmak üzere iki temel güdü vardır. Dolayısıyla id, var kalabilmemiz için arzu ve isteklerimizi gidermemizi sağlayan temel enerjiyi üretir. Ancak id, haz ilkesine göre çalışır. Yani, istek ve ihtiyaçların bedeli her ne olursa olsun hemen giderilmesi ve acıdan kaçınılmasını ister.

Süperego ise doğuştan getirilmeyen, toplumsal çevre üzerinden sonradan edinilen ve yaşamın ilk yıllarında ebeveynlerin davranış vb. yoluyla maruz kaldığımız kurallar, normlar, değerler, ideallerden oluşan bilinçli bir sistemdir. Süperego neyin doğru neyin yanlış olduğunu söyler; yapılması ve yapılmaması gerekenlerin iç sesidir. Dolayısıyla süper ego, toplumsal olarak hoş karşılanmayan veya kişisel olarak doğru/ahlaklı bulunmayanları yansıtır.

Şimdi, id ve süper egoyu birlikte düşünelim; id, bedeline bakmaksızın arzuların giderilmesini istemekte, süper ego ise bedelleri hatırlatmaktadır. O zaman insan neye göre davranmalı, eylemlerini yönlendirirken hangisinin sesini dinlemelidir?

İşte egonun işlevi de budur. Ego, id ile süper ego arasındaki çatışmada her ikisinin de taleplerini uygun şekilde karşılayabilecek çözümleri üreten dengeleyici bir sistemdir. Ego, id-den kaynaklanan arzuları tatmin ederken fiziksel, duygusal ve sosyal acı/zarardan koruyacak şekilde içinde yaşanan dünyaya uygun davranmayı sağlar. Ego bilinçli olduğu gibi bilinç öncesi (farkında olunmayan ancak küçük müdahalelerle bilinç alanına getirilebilecek olanlar) ve bilinç dışı (örn, bastırılmış tehdit edici arzu ve düşünceler) süreçlere duyarlıdır ve gerçeklik ilkesine göre çalışır. Yani mevcut durumda güvenli ve başarılı bir çözüm bulunana kadar arzularının giderilmesini erteleyen veya gidermek için uygun yollar üreten mantıklı seçenekler oluşturur.

İd, ego ve süper egonun her birinin insanın varoluşuna katkısı vardır; id olmadan arzular, hedefler, hayaller olmaz; süper ego olmadan ahlak ve vicdani sistemler gelişmez; ego olmadan bu ikisi arasındaki çatışmaların mevcut gerçekliğe uygun ve mantıklı çözümleri üretilemez. İnsan kişiliği bu çatışmanın çözümüne dayanan bir ego işlevidir ve kişilikteki bireysel farklılıklar id ile süper ego arasındaki çatışmalarla baş etme yöntemlerinin çeşitliliğinden kaynaklanır.

Bazen, id ve süper ego arasında uzlaşma sağlanabilmesi için, id'in bastırılması gerekir. Böylece şiddetli arzular bilinç dışına itilir. Bastırma, bireye ifade edilmesi kabul edilemez ya da tehlikeli gelen arzular, fikirler veya anılar karşısında, bunları hissettiği için bireyin aşırı kaygı veya suçluluk duymasını engelleyen psikolojik bir süreçtir. Bastırmanın egonun en tehlikeli bulunan dürtüler, fikirler karşısında ezilmemek için başvurduğu en temel yol olduğu düşünülmektedir. Ancak bastırılmış olan dürtüler, bilinç dışı bir kaynak olarak davranış ve düşünceleri etkileme gücüne sahiptir.

Ego, çoğu durumda, savunma mekânizmaları kullanarak idin ifade edilmeyi bekleyen dürtüleri ve süper egonun bunların kabul edilmemesine yönelik emirleri arasındaki çatışmaları çözümler. Ego savunma mekânizmaları, bireylerin güçlü iç çatışmalarla başa çıkmak için kullandıkları yöntemlerdir ve bireyin kendini ifade yollarını biçimlendiren en önemli etmenlerdir.

Birey, mekânizmaları kullanarak kendisi için bir imaj oluşturur ve kabul edilebilir/uygun olan bir sosyal imajı sürdürür. Örneğin, akla uygun hâle getirme (rasyonalizasyon) gündelik hayatta sık kullanılan bir savunma mekânizmasıdır. En basit haliyle, sınırlı paranız olduğu hâlde çok beğendiğiniz bir çantayı alabilmek için katılacağınız bir toplantının çok önemli olduğu; giymeyi planladığınız giysiye uygun bir çantanızın olmadığı; bunun sizin gibi her zaman özenli ve şık birine uygun düşmeyeceği gibi nedenlerle kendinizi “ikna etmeniz” mümkündür. Bu durumda idden gelen bu arzuyu, süpere godan gelen almamalısın uyarısına rağmen akla uygun hâle getirerek gidermiş ve imajınızı korumuş olursunuz.

Kişiliğin nasıl belirlendiği meselesinde Freud daha önce de ifade edildiği gibi deterministik bir anlayışla erken dönem yaşam deneyimlerinin önemini vurgular. Ruhsal determinizm, bütün zihinsel ve davranışsal belirtilerin ilk tecrübeler tarafından belirlendiğini varsayan bir ilkedir. Bu ilk tecrübelerin oluşumu, bedendeki haz duyulan bölgelerin değişimine göre ortaya çıkan bir evreler dizisi ve her evrenin özelliğine bağlı psikolojik duyarlılıklarla ilgilidir. Bu evreler dizisi psikoseksüel gelişim evreleri olarak bilinir. Ancak Freud cinsellik dediği zaman cinsel etkinliği değil her türlü haz içeren duyumu kasteder.

Haz arayışını temsil eden cinsel dürtünün oluşturduğu enerji libidodur. Bebekler büyüdükçe, libido bedenin farklı bölgelerinde yoğunlaşır ve böylece insanlar oral, anal, fallik, gizil, genital olmak üzere 5 evreden geçerek ergenlik dönemine ulaşır ve psikoseksüel gelişim evrelerini tamamlarlar. Freud’a göre psikoseksüel gelişimin erken aşamalarında herhangi bir evrede fazla doyum ya da fazla hayal kırıklığı yaşamak takıntı/saplantıya neden olur. Bu durum gelişimin bir sonraki aşamalarına normal bir şekilde geçilmesine engel olur. Farklı evrelerde takılma/saplanma, yetişkinlerin pek çok kişilik özelliğini oluşturabilir. Şimdi kısaca bu evrelerin özelliklerine ve ilerideki kişilik örüntüleriyle olası bağlarına bakalım.

Oral dönem: Doğum ile yaklaşık 18 ay arasını kapsayan bu dönemde libidonal enerjinin yoğunlaştığı bölge ağızdır. Bebekler, dış dünyadaki insanlara bağımlıdır ve cinsel dürtülerini emme-yutma yoluyla tatmin ederler. Dişlerin çıkması ısırma, çiğneme gibi etkinliklerden de zevk alınmasını sağlar. Bu dönemde oral istekleri aşırı bir biçimde doyurulan çocuklar, ileride aşırı iyimser ve bağımlı yetişkinler; az doyum sağlayanlar ise kötümser ve saldırgan kişiler hâline gelirler. Bu dönemde takılma güven eksikliği, kolay aldanabilirlik, alaycılık, tartışmacılık gibi kişilik özellikleriyle ilişkilidir.

Anal dönem: 18 ay ile yaklaşık 3 yaş arası süren bu dönemde libidonal enerjinin yoğunlaştığı bölge anüştür (makat). Tuvalet kontrolünün de sağlandığı bu dönemde, tutma ve bırakma/çıkarma etkinliğinden haz duyulur. Bu evrede takılma, yetişkin bireyin alma veya verme gerektiren etkinliklerdeki durumunu tarif eder. Aşırı veya az doyurulma nedeniyle tutmaya saplanma, katı, fazla tertipli, cimri, biriktirmeye eğilimli kişilik özellikleriyle; çıkarmaya saplanma ise gevşek, aşırı umursamaz, cömert, pasaklı olmak gibi kişilik özellikleriyle sonuçlanır.

Burada, savunma mekânizmaları ile bağlantı kurmak için bir örnek verilebilir. Bireyin tutma üzerinden bir anal saplantısı olduğunu, biriktirmeye, tutmaya meraklı, titiz ve düzenli bir tip haline geldiğini düşünelim. Bilinç dışından gelen bu sonu gelmez ihtiyacı sosyal olarak kabul edilebilir bir şekilde gidermek için neler yapabilir? Eğer bu arzuyu yüceltme (süblimasyon) gibi bir savunma mekânizması kullanarak giderirse o zaman koleksiyonculuk, müze yöneticiliği veya müze kurmak vb. gibi aynı zamanda topluma bir katkı sağlayan ciddi işlere imza atabilir. Elbette, etkili bir savunma mekânizması geliştiremeyerek evinde nihayetinde çöp olacak olan binlerce şeyi saklayıp biriktirmek de mümkündür.

Fallik dönem: Üç yaş ile altı yaş arası süren bu dönemde, libidonal enerjinin yoğunlaştığı bölge cinsiyet organıdır. Oedipal çatışma ya da Oedipus kompleksi, çocuğun karşı cins ebeveynine duyduğu arzu, sevgi ve sahip olma isteği; hemcins ebeveynine ise nefret, kıskançlık ve yok etme isteği ile nitelenen bir süreçtir.

Freud'a göre bu dönem erkek ve kızlar için farklı gelişir. Erkek çocuklar, penislerinin haz kaynağı olduğunu keşfettiklerinde annelerine yönelik bir cinsel çekim duyarlar ve babalarına yönelik ise kıskançlık ve nefret geliştirirler. Ancak çocuk, bu arzusu nedeniyle gücün sahibi olan baba tarafından hadım edilme (gücü elinden alınma) korkusu da yaşamaktadır. Erkek çocuk babasıyla özdeşim kurarak bu çatışmayı çözebilir. Eğer çözemez ve fallik döneme takılırsa yetişkin hayatta kibirli, bencil, güç edinmeye veya gücünü göstermeye düşkün ve kadınları küçük gören özellikler geliştirir.

Kız çocuklar ise bir penise sahip olmadıklarını fark ettiklerinde, Freud'un penis kıskançlığı dediği bir eksiklik hissederek. Daha sonradan bu dönem kızlar için elektra kompleksi olarak adlandırılmıştır. Kızlar elektra kompleksini anneleri ile özdeşim kurarak çözerler, eğer çözemez ve bu döneme takılı kalırlarsa baştan çıkarıcı davranma, çekingen/utangaç olma ve kendini erkeklerden daha aşağı görme gibi eğilimler ortaya çıkar.

Gizil dönem: Altı yaştan ergenliğe kadar süren bu dönem cinsel dürtülerin bastırıldığı libidonal enerjinin sosyal ve zihinsel etkinliklere yönlendirildiği dönemdir. Hem cins akran gruplarına dönük ilgi artar.

Genital dönem: Ergenlikten başlayarak yetişkinliğe kadar süren ve gerçek cinsel etkinliğin başladığı dönemdir. Kişi başka insanlarla ilişkiler kurarak ve yenilenen bir cinsel arayışla kendini tatmin eder.. Kişi başka insanlarla ilişkiler kurarak ve yenilenen bir cinsel arayışla kendini tatmin eder. Kişinin bu dönemdeki çatışmaları nasıl karşıladığı, ilk üç aşamadaki çatışmaları ne şekilde çözümlediğine bağlıdır. Eğer kişi daha önceki evrelerde takılmışsa bu dönemdeki çatışmalarını çözmek için daha az enerjisi olacaktır. Ancak eğer başarılı bir şekilde çözümlemişse sevgi dolu ilişkiler ile sağlıklı ve olgun bir kişilik geliştirebilecektir.

Freud'a göre psikoseksüel gelişim evrelerinde yaşanan deneyimler, kişilik oluşumu ve yetişkinlerin davranış örüntüleri üzerinde derin bir etkilerde bulunmaktadır.

5.2.2.2. Alfred Adler (1870-1937)

Freud’la çağdaş olan Adler, psikodinamik yönelimli bir kuramcı olmakla birlikte, cinsellik ve saldırganlık dürtülerine doyum arayan id ile kısıtlama getiren süper ego arasındaki çatışmadan doğan kişilik yapılanması kavramlaştırmasına karşı çıkmıştır. Adler’e göre insanların doğuştan gelen olumlu güdüleridir; hem bireysel hem de sosyal açıdan mükemmel olmak için çaba harcarlar.

Adler’in ortaya attığı ilk görüş, insanların fiziksel zayıflıklarının üstesinden gelmek üzere belirli kişilik özellikleri geliştirdikleridir. Bu mekânizmaya telafi (ödünleme) adını vermiştir. Daha sonra fiziksel zayıflık kavramını genişletmiş ve kişinin kendi değerlendirmelerine bağlı zayıflıkları da katmıştır. Yani insanlar, beden yapısı özelliği gibi gerçek/somut zayıflıklarla veya kardeşinden daha az çalışkan olma gibi somut bir temeli olmayan zayıflıklar yüzünden aşağılık duygusu hissederler ve bunları telafi etmek üzere çeşitli özellikler geliştirirler. Bu tür duygular yaşanan sosyal çevre içindeki deneyimlerden kaynaklanır. Adler’e göre doğum sırası da bir etmendir.

Adler, aşağılık duygusunu olumsuz bir özellik olarak ele almaz. Bilakis, aşağılık duygusunun üstesinden gelme girişimi insan davranışının temel ilkesi, yetişkin kişiliğinin önemli bir ögesi ve olumlu bir destekleyicisidir. Ancak bazı bireyler kendilerini aşağılık duygusuna aşırı şekilde kaptırarak hiçbir telafi edici eylemde bulunamaz hâle gelebilirler. Adler bu duruma aşağılık kompleksi adını vermiş ve sağlıklı kişilik gelişimi için gerekli gördüğü aşağılık duygusundan ayırmıştır.

5.2.2.3. Karen Horney (1885-1952)

Horney’e göre de Freud cinsellik güdüsüne aşırı önem vererek insan ilişkilerinin çarpık bir resmini oluşturmuştur. Kişilik gelişiminde cinsellik önemli bir yer tutmasına rağmen cinsel olmayan faktörler örneğin temel güven gereksinimi, daha önemli bir rol oynamaktadır. Aynı zamanda Horney, Freud’un penisin önemini aşırı vurgulayarak fallus merkezli bir görüş ortaya koyduğunu ve bu görüşlerin kadınları açıklamadığını söylemektedir. Ona göre erkekler de hamilelik, annelik, göğüs gibi kadınsı özelliklere gıpta etmektedir. Erkekler için emzirmek bilinç dışının önemli bir temasıdır. Bu “rahime imrenme” erkeklerin kadınları değersiz görmesine ve bilinç dışı dürtülerini yaratıcı işlerle telafi etmelerine neden olmaktadır. Horney, aynı zamanda kültürel faktörlere daha fazla odaklanmış ve küçük çocuklukta psikoseksüel enerjinin dolaşımı yerine güven ve tehditlerden korunma gibi etmenlere dikkat çekmiştir. Horney hem hümanistik yaklaşıma ve hem de feminist psikoloji akımlarına katkı sağlamıştır.

5.2.2.4. Carl Gustave Jung (1875-1961)

Önceleri Freud’la birlikte çalışan Jung, daha sonra görüş ayrılığına düşmüş ve Freud’dan ayrılmıştır. Freud’un teorisinin temelini oluşturan cinsellik ve saldırganlık güdülerinin oluşturduğu enerji kavramını reddetmiş ve onun yerine yine bilinç dışı iki temel güdü ortaya atmıştır: yaratma ihtiyacı ve tutarlı/bütün bir birey olma ihtiyacı. Jung, sağlıklı ve bütünleşmiş bir kişiliğin erkeksi saldırganlıkla dişil duyarlılık gibi zıt güçlerin dengelenmesi ile oluştuğu söylemiş ve *kişiliği hareketli bir dengeyi sürdüren iç güçlerin akışkan duruşu* olarak ele almıştır.

Jung’un ortaya attığı ve hâlâ etkili olan bir kaç temel kavram vardır.

Bunlardan ilki, ortak bilinç dışı kavramlaştırmasıdır. Ortak bilinç dışı, geçmiş kuşaklardan aktarılmış davranış örüntüleri ve anılar ya da bellek izleridir. İnsan vücudunun milyarlarca yıllık bir evrim sürecinden geçerek bugünkü hâlini alması gibi insan zihni de tarih öncesi yıllardan bu yana tüm insanlığın deneyimleri, ortak anıları ya da belirli düşünce örüntülerinin gelişiminden oluşur.

Bu ortak düşünce kalıpları, Jung'un ikinci önemli kavramı olana arketiplerdir. Arketipler, belirli karakterler/durumlar vb. için tipik zihinsel imgeler veya hayali temsillerdir. Örneğin "anne," kişinin hem kendi annesinin imgesi ve hem de toprak ana vb. koruyucu diğer eski varlık imgeleriyle birleşmiş bir arketiptir. Aynı şekilde "kahraman/kurtarıcı" arketipi tüm kültür ve zamanlardaki bireyleri içinde barındırdığı gibi şu anda mevcut bir kahramanı da temsil eder. Bir arketip, ortak bilinçaltının bir parçası olarak tüm insanlarda bulunur ama katmanları/tınıları arasında kültürel ya da bireysel farklılıklar olabilir.

Jung insan kişiliğinin içe dönüklük ve dışa dönüklük olarak iki boyutla ele alınabileceğini söylemiştir. Dışa dönük bireylerin ilgileri dış dünyaya yönelmiştir; etrafta olup bitenle ve diğer insanlarla ilgilenen katılımcı tiplerdir. İçe dönükler ise kendi dünyalarıyla daha çok ilgilidirler; pek sosyal değildirler ve diğer insanlara daha az güvenirliler. Jung'a göre her insan, kişiliğinde bu iki tipe ait özellikler barındırabilir ancak bir tanesine ait özellikler daha baskın olarak görünür.

5.2.3. Hümanistik Kuramlar

Hümanistik ya da insancıl kuramlar, insanların temelde olumlu güdülere sahip olduklarını ve her zaman daha üst/iyi bir düzeye ulaşma çabalarının olduğunu savunurlar. Bir diğer ifadeyle insan varoluşunun amacı, içindeki gizli güçlerin çatışmalarıyla boğuşarak bir yol bulmaya çalışmanın çok daha ötesindedir. Bu yüzden, insanların geçmişlerinde nelere saplanıp kaldıklarıyla uğraşmak yerine, şimdi kendilerini nasıl görüp değerlendirdikleri ve değişme/ilerleme potansiyellerinin ne olduğu ile ilgilenilmelidir. Dikkat edilirse böylece Hümanistik yaklaşım, psikodinamik görüşü eleştirmiş ve farklı bir insan tanımı ortaya atmış olmaktadır.

Bu yaklaşımı ilk ortaya koyan C. Rogers, psikodinamik yönelimli bir eğitim görmesine rağmen Freud'u biyolojik yapıya ve bilinçli olmayan süreçlere fazla ağırlık verdiği ve insanı kötücül tanımladığı için eleştirmiştir. Bunun yerine insanın psikolojik potansiyellerine ve iyiye yönelimine dayanan bir görüş ortaya atmıştır. 1970'li yıllarda oldukça yaygınlaşan bu kuram, bireyin kendilik değerine ve kendini gerçekleştirme arzusuna çok önem vermektedir. Kuramın temelde iki varsayımı vardır:

- Kişilik gelişimini her bireyin kendine özgü kendini gerçekleştirme eğilimi yönlendirir.
- Her insan, kişisel olarak olumlu takdir görmeye ihtiyaç duyar.

Kendini gerçekleştirme eğilimi, bütün kapasitemizi hayatımızı sürdürecekt ve fayda sağlayacak şekilde geliştirmeye yönelik doğuştan gelen eğilimimizi tanımlamaktadır. Ancak bu

eğilim, Maslow'un ortaya attığından biraz farklıdır. Çünkü bu eğilim, hem yiyecek, su vb ihtiyaçlarımızı karşılamak gibi biyolojik işlevlerle ve hem de deneyimlerimizi arttırmak, kişisel gelişimi pekiştirmek ve kendine yeter hâle gelmek gibi psikolojik işlevlerle ilgilidir ve bunlar arasında bir aşamalılık yoktur. Ayrıca bu eğilim, bireyi, olumsuz ve zararlı davranışlar yerine, olumlu ve iyi davranışlara yönlendirir.

Her bireyin bir kendilik kavramı vardır. Bu kavram, kendimizi nasıl gördüğümüz ve tarif ettiğimizi tanımlar. Kendilik, birçok alt alandaki algılarıyla yetenekler, kişilik özelliklerinin düzenli ve tutarlı bir bütünlüğünden oluşmaktadır. Rogers'a göre kendilik kavramı davranışlarımızı, duygularımızı ve düşüncelerimizi etkilediği gibi, kişiliğimiz üzerinde de etkilidir. Eğer bir birey, olumlu kendilik kavramına sahipse o zaman, daha iyimser ve yapıcı düşünmeye eğilimli olur. Eğer olumsuz bir kendilik kavramı varsa o zaman kötümser ve yıkıcı davranışlarda bulunmaya eğilimli olacaktır. Rogers kendilik kavramını, mevcut kendilik kavramı ve ideal kendilik kavramı olmak üzere ikiye ayırmıştır. Mevcut kendilik kavramı, yaşadığımız deneyimlere dayanan ve kendimizi mevcut durumda nasıl/ne şekilde görüp tanımladığımızla ilgili değerlendirmemizdir. İdeal kendilik ise ümit ve isteklerimize dayanır ve kendimizi ne şekilde görmek istediğimizi yansıtır. Bu iki kendilik arasındaki çok büyük zıtlık ya da gerçekçi olmayan mesafe, kimi durumlarda davranış sorunlarına neden olabilir.

Daha önceki bölümlerde anlatılan A. Maslow'un görüşü de hümanistik kuramlar içerisinde kabul edilir. Bazı yazarlar kültürel-sosyal etmenlere verdiği değer ve esas varoluş amacının bireyin bağımsızlık çabası olduğu gibi kavramlaştırmaları açısından K. Horney'i de hümanistik yaklaşım içinde ele almaktadırlar.

5.2.4. Sosyal ve Bilişsel Kuramlar

Bu kuramların temel noktası kişiliğin açıklanmasında çevresel ve bilişsel etmenlerin önemini vurgulamalarıdır. Bilişsel kişilik teorileri, bireylerin harici koşullar hakkındaki düşünme bu durumları tanımlama yollarındaki bireysel farklılıkların önemini ortaya koyar. Bilişsel teoriler, bireyin kendi kişiliğinin oluşumunda oynadığı role dikkat çekerler. Ayrıca bu kuramlar bireyle içinde bulunduğu çevrenin etkileşimini ve bireyin kişiliğinin bu etkileşim ile farklılaşabileceğine de dikkat çekerler. Bu başlık altında ele alınan J. Rotter, N. Cantor gibi çeşitli kuramcılar bulunmaktadır. Ancak biz yalnızca sosyal ve bilişsel etmenlerin önemine vurgu yapan A. Bandura ile bilişsel ve durumsal etmenlerin önemine vurgu yapan W. Mishel'in kuramlarını inceleyeceğiz.

5.2.4.1. Bilişsel-Sosyal Öğrenme Kuramı

Daha önce öğrenme bölümünde gözlem yoluyla öğrenme konusundaki öncü çalışmalarını incelenmiş olan A. Bandura, kişilik gelişimi ile ilgili görüşlerini önceleri "sosyal öğrenme kuramı" başlığı altında yayınlamış ancak daha sonra bilişsel etmenlerin önemine daha fazla vurgu yaparak sosyal bilişsel teori adını vermiştir. Bilişsel sosyal öğrenme kuramı, öğrenme ilkelerini sosyal ortamlardaki insan etkileşimleriyle birleştirmektedir.

Bu bakış açısına göre insanlar, içsel güçler tarafından güdülenmedikleri gibi çevrelerinde olup bitenler tarafından da biçimlenmezler. Bunun yerine bireysel faktörler, davranışlar ve çevresel uyarıcılar arasındaki karmaşık etkileşimi göz önüne almak gerekir. Bu üç unsurun

değişim gücü nadiren tek yönlüdür ve aynı zamanda örneğin düşüncelerimize dayalı yapıp ettiklerimiz de çevre üzerinde kalıcı etkiler yaratarak değişimin bir kaynağını oluşturabilir. Buna *karşılıklı belirlemecilik* denilmektedir. Bandura aynı zamanda insan kişiliğinin önemli bir kısmının kendisi hakkındaki düşünce ve inançları tarafından belirlendiğini düşünmektedir. Öz-yeterlik (self efficacy) adını verdiği bu kavram, belirli bir durumda, kişinin yeterli performansı göstereceğine duyduğu inancı tanımlamaktadır. Bireyin sahip olduğu öz yeterlik inancının davranışlarının çeşitli yönleri üzerinde etkili olduğu pek çok araştırma tarafından gösterilmiştir. Ayrıca Bandura, kişilik gelişimi ve değişiminin, dört ayrı bilişsel süreç tarafından etkilendiğini öne sürmektedir: dil becerisi, gözlemsel öğrenme, amaca dönük davranma ve öz değerlendirme.

Bu bakış açısının diğerleri gibi geniş ve kapsamlı bir kişilik teorisi olmadığı, yalnızca kişilik gelişiminin belirli yönlerini daha iyi açıklamaya dönük etkili bir teşebbüs olduğu doğrultusunda çeşitli eleştiriler bulunmaktadır. Ancak yine de çevre-birey ve kendi-kendi etkileşiminin önemini hatırlatması bakımından önemli olduğunu da gözden kaçırmamak gerekir.

5.2.4.2. Durumsallık ve Bilişsel-Duyuşsal (Cognitive-Affective) Kuram

W. Mischel tarafından ortaya atılan bu yaklaşım, bireylerin aynı durumlarda sergiledikleri davranış farklılıklarını vurgulamakta ve bunun nedenini durumsallıkla açıklamaktadır. Mischel, özellik kuramlarının, bireylerin özelliklerin kalıcılığı doğrultusundaki görüşlerini sınamak üzere yaptığı çalışmalarda, kişilik testlerinin sonuçları ile çeşitli durumlarda bireylerin gözlenmesinde elde edilen değerlendirmelerin korelasyonunu incelemiş ve bu ilişkinin 0.30 civarında olduğunu bulmuştur. Ona göre bu bulgu, kişilik özelliklerinin kalıcı olmadıkları ve çeşitli durumsal etmenlere göre değişkenlik gösterdikleri şeklinde yorumlanmalıdır. Bu çerçevede, bireylerin belirli bir durumdaki davranış değişkenliklerini açıklayabilecek 5 kişilik değişkeni tanımlamıştır. Belirli bir durumda nasıl davranabileceğimiz bu değişkenlere bağlıdır.

Bu değişkenleri ve tanımları aşağıdaki tabloda görebilirsiniz.

Değişken	Tanım
Kodlamalar	Kendimiz, diğer insanlar, olaylar ve durumlarla ilgili sınıflandırmalar
Beklentiler ve İnançlar	Sosyal dünya ve belirli durumlardaki olası sonuçlar hakkında inançlar ve bir etkide bulunma gücümüze ilişkin inançlar
Duygular	Duygular ve fizyolojik tepkiler
Hedefler ve Değerler	Değerler, bunlarla ilgili hisler, hayat planları
Yeterlilikler ve Kendini Düzenleyici Planlar	Başarılabilecek bilişsel ve davranışlar sonuçları hakkındaki planlar

Ancak bazı araştırmacılar, Mischel'in yorumunun aşırı genelleştirilmemesi gerektiğine dikkat çekmektedirler. Bireylerin aynı ya da benzeri durumlarda farklı kişilik özellikleri sergilemeleri mümkün olabilir ancak bu özellik kuramlarının boyutları açısından tamamen zıt eksenlerde yer almamaktadır.

5.3. Değerlendirme ve Sonuç: Kuramlar Bize Kişiliği Anlamak İçin Ne Söylüyor?

Şimdiye kadar kişilik konusundaki pek çok kuram gözden geçirildi. Ancak önemli olan husus, insanın kişilik özellikleri ya da yapısının kalıcılığı konusudur. Hemen bütün kişilik kuramları temel yapının kalıcı ve zaman içinde tutarlı olduğunu kabul eder. Bir araştırmada, aynı bireyler ilk yetişkinlik ve orta yetişkinlik dönemlerinde temel kişilik yapıları açısından incelenmişlerdir. Bireyler ilk yetişkinliklerine oranla çok değişmiş oldukları görüşünde olmalarına rağmen yapılan testlerde temel kişilik özellikleri açısından iki dönemleri arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Aynı zamanda kişilik özellikleri üzerinde kalıtımın etkisini incelemek üzere yapılan ikiz çalışmalarında, ayrı büyüyen tek yumurta ikizlerinin benzerlikleri oldukça yüksek bulunmaktadır. Ancak Mischel, bu özelliklerin bağlama göre değişkenlik gösterdiğini düşünmektedir. Aslında bazı özelliklerin kalıcı ve tutarlı bir şekilde görüleceği, bazılarının ise durumsal olarak değişebileceğini düşünmek mümkündür. Belki burada kişiliğin ifadesi üzerinde dış etmenlerin etkileri üzerinde daha titiz çalışmak uygun olabilir.

Kişilik kuramlarını kuşbakışı incelendiğinde psikodinamik ve hümanistik kuramların ortak noktasının, davranışı ileriye götüren ya da gelişimini sağlayan ve işlevsel kişiliğin temelini oluşturan bazı içsel mekânizmaları vurgulanması olduğu görülür (psikodinamik kuramlarda dürtüler, bilinç dışı süreçler; hümanistik kuramlarda ise kendini gerçekleştirme ihtiyacı gibi). Ancak belirli bir durumda bireyin kişiliği ve muhtemel davranışı hakkında bir şey söylemezler.

Özellik kuramcıları, kişilik özelliklerinin tutarlı bir bütünlüğü ortaya koymak ve bir özelliği bilinen birinin diğer özelliklerini kestirmek gibi konularda daha yeterli cevaplar verirler. Ancak bu durumda da bu özelliklerin kaynağı veya gelişim süreci cevapsız kalmaktadır.

Sosyal bilişsel kuramlar ise belirtilen her iki kuram grubunun da açıklamadığı, mevcut koşullar ya da içinde yaşanılan çevrenin özellikleri ile bireyin kendisi hakkındaki düşüncelerinin etkilerini ortaya koymaya çalışırlar.

Kişilik kuramlarını “Nasıl biriyim?” ve “Neden böyleyim?” sorularına cevap verecek şekilde birbirinden ayrılabilir bile kişiliği anlayabilmek için her iki soruya verilen cevapların birbirini tamamlaması gerektiği açıktır. Ancak buradaki en önemli sorun, özellikle psikodinamik kuramların bilimsel olarak araştırılabilir bir yapıda olmamalarıdır. Yani öne sürülen kavramların, bağlantıların, etkilerin operasyonel olarak tanımlanmaları ve deneysel olarak test edilmeleri mümkün görünmemektedir. Bu yüzden kişilik konusunda yeni ve bütünleştirici bulguların özellik kuramcıları ve sosyal bilişsel kuramlar üzerinden geleceğini düşünmek daha uygun olacaktır.

Bu Bölümde Neler Öğrendik?

Kişilik, bireyin kendine özgü olan, değişik durumlarda ve zaman içinde kalıcı olan duygu, düşünce ve davranış örüntüsü olarak tanımlanabilir. Kişiliği evrimsel açıdan inceleyen psikologlar, temel kişilik özelliklerini anlama ve ayırt etme çabasının sosyal etkileşimi kolaylaştırma ve düzenleme işlevine dikkat çekmektedir. Antik Yunan'da Hipokrat kişiliği vücut salgılarıyla, 20. yüzyılda Sheldon ise vücut tipleriyle ilişkilendirmiştir. Kişiliği ilk kez sistematik ve bilimsel olarak inceleyen kuramcı G.Allport (1897-1967) olmuştur. İnsanları tanımlayan özellikleri ortaya çıkarmak için Allport ve Odbert, İngilizce sözlüğü tarayarak 18.000 civarında kişilik özelliklerini tanımlamak için kullanılan sözcüğü listelemişlerdir. Allport bu sözcüklerin yaygın ve bireysel özellikleri tanımlayacak şekilde sınıflara ayrılabilceğini belirtmiştir. Yaygın özellikler, kültürel, etnik veya dilsel bir ortaklığı paylaşan bir grubun bütün üyelerinin temel uyum tarzıdır. Bireysel özellikler ise kişiye özgü deneyimler sonucu oluşan ve benzersiz olan kişisel yatkınlıkların birleşimiyle oluşurlar. R. Cattell, uygun ve daha az sayıda bir grup temel özellik belirleyebilmek için Allport ve Odbert'in sıfat listelerinden yola çıkarak 16 temel kişilik özelliği belirlemiştir. Eysenck ise temel kişilik boyutlarının iki temel faktöre indirgenebileceğini söylemiştir. Eysenck'in ortaya attığı boyutlar dışa Dönüklük (içe dönüklük-dışa dönüklük) ve nörotiklik (istikrarlılık-istikarsızlık). Costa ve McCrea, 1990'lı yıllarda "beş faktör modeli" adıyla bilinen bir kişilik modeli ortaya koymuşlardır. Bu modele dayalı olarak NEO-PI isimli bir test geliştirilmiş, bu test şu anda kişiliği en iyi değerlendiren test olarak kabul edilmiş ve tüm dünyada kullanılmaktadır. Kişiliğin gelişimini açıklayan psikodinamik kuramların ortak noktası, bilinçli olması gerekmeyen bazı iç güçlerin kişiliği şekillendirdiği ve davranışı harekete geçirdiği varsayımdır. Freud'a göre kişilik, id, ego ve süper egonun karmaşık etkileşimi sonucu ve bilinçdışının etkisi ile yapılanmaktadır. C. Rogers ise insanın psikolojik potansiyellerine ve iyiye yönelimine dayanan bir görüş ortaya atmıştır. Bandura'ya göre insanlar içsel güçler tarafından güdülenmedikleri gibi çevrelerinde olup bitenler tarafından da biçimlenmezler. Bunun yerine bireysel faktörler, davranışlar ve çevresel uyarıcılar arasındaki karmaşık etkileşimi göz önüne almak gerekir. Bandura aynı zamanda insan kişiliğinin önemli bir kısmının kendisi hakkındaki düşünce ve inançları tarafından belirlendiğini düşünmektedir. Öz-yeterlik adını verdiği bu kavram, belirli bir durumda, kişinin yeterli performansı göstereceğine duyduğu inancı tanımlamaktadır.

Çalışma Soruları

1. Kişiliğin evrimsel olarak işlevi nedir?
2. Hipokrat ve Galen ile Sheldon'ın kişilik sınıflamasını açıklayıp karşılaştırınız.
3. Allport'a göre "özellik" nedir ve nasıl sınıflanabilir?
4. Cattell'in kişilik kavramına psikometrik yaklaşımını tanıtınız.
5. Eysenck'in kişilik ile merkezî sinir sistemi arasında kurduğu bağlantı nedir?
6. Freud'a göre id, ego ve süperegö kavramlarının kişilikle ilişkisi nedir?
7. Freud'un kişilik konusuna getirdiği gelişimsel bakış açısı nedir?
8. Adler'in erken dönemde fiziksel zayıflık ve kişilik arasında kurduğu ilişki nedir?
9. Rogers'ın hümanistik bakış açısının dayandığı iki varsayım nedir?
10. Bandura'nın öz-yeterlilik kavramını açıklayınız.